

Хоча не заперечуючи окремих негативних аспектів міжнародної міграції робочої сили, вона все ж таки на даному етапі має більше позитивних результатів, оскільки:

- хоч це явище є соціальним лихом, але воно долає ще більше лихо – високий рівень безробіття, який далеко перейшов межі природного рівня безробіття в регіоні;
- значну частину зарплати емігранти переказують або перевозять на батьківщину, що поповнює валютний фонд країни та забезпечує достатній прожитковий рівень для їхніх сімей (якщо від 1 млн. емігрантів за місяць надійде 200 дол. від кожного, то в цілому це становитиме 200 млн. дол. та 1,2 млрд. дол. за 6 місяців, тобто ця сума більша від одноразового кредиту для України від міжнародних фінансових організацій);
- грошові перекази працівниками-мігрантами іноземної валюти в Україну сприяють розширенню торгівлі товарами, в тому числі й вітчизняного виробництва. Частина емігрантів після повернення з-за кордону вкладає зароблені кошти в організацію бізнесу, виробництва, що певною мірою сприяє формуванню ринкових відносин.

Крім цього, частина емігрантів отримує за кордоном освіту, професійну підготовку, досвід роботи, що також є позитивним моментом для країни-донора робочої сили.

Отже, міжнародна міграція робочої сили є складним і масштабним явищем, яке викликає неоднозначні результати: ліквідуючи дефіцит робочої сили в деяких галузях і регіонах, вона загострює конкуренцію на ринку праці; даючи можливість отримання надприбутків, створює додатковий тиск на соціальну сферу країн-реципієнтів (країн, в які спрямовані потоки робочої сили). Еміграція, з одного боку, відкриває можливості для взаємозбагачення культур, а з іншого – створює проблему збереження національної самобутності як іммігрантів, так і місцевого населення. У країнах-донорах робочої сили трудова еміграція сприяє вирішенню проблеми безробіття і, водночас, призводить до втрати якісно кращої національної робочої сили.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2004 рік// Держкомстат України. – К.: Вид-во "Консультант", 2005. – С. 377.
2. Міжнародна економіка: Підручник/ А.П. Рум'янцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокоча та ін.; За ред. А.П. Рум'янцева. – К.: Знання-Прес, 2003. – 447 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
3. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2004. – 432 с.: іл., табл. – Бібліогр.: 40 назв.
4. Ткач В.Ю. Європейський ринок праці в системі міжнародної міграції трудових ресурсів// Економіка АПК. – 2005, № 2. – С. 138-143.
5. Заклетка О., Юрченко В. Трудова еміграція як умова розвитку міжнародного ринку праці// Вісник КНТЕУ. – 2002, № 4. – С. 9-20.

УДК 330.322 (075)

Аспір. Р.І. Ленак¹ – НУ "Львівська політехніка"

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Розглядається організація консорціумного кредитування та проектного фінансування як перспективних напрямів інноваційного партнерства підприємств і банків.

¹ Наук. керівник: проф. В.І. Алексєєв, д-р екон. наук – НУ "Львівська політехніка"

Ключові слова: інвестиційний розвиток, консорціумне кредитування, проек-
тне фінансування, партнерство підприємств і банків.

Doctorate R.I. Lepak – NU "L'vivs'ka Politekhnik"

Modern instruments of activation of the investment crediting

Organization of the consortium crediting and project financing is examined as perspective directions of innovative partnership of enterprises and banks.

Keywords: investment development, consortium crediting, project financing partnership of enterprises and banks.

Завдання, що постають перед українськими підприємствами на інноваційному етапі розвитку економіки, а саме необхідність масштабного оновлення основних виробничих фондів, реструктуризації виробництва, розширення асортименту продукції, що випускається, та приведення її якості до світових стандартів, вимагають залучення значних обсягів зовнішнього фінансування.

Джерелами такого фінансування, поряд із прямими іноземними інвестиціями, державним стимулюванням інноваційних проектів, є ресурси, акумульовані вітчизняною банківською системою. Водночас, з огляду на невисоку капіталізацію навіть банків-лідерів на національному ринку та встановлені нормативні обмеження ризиків на одного позичальника, реалізація великих інноваційних проектів на підприємствах України є проблематичною саме з огляду на неможливість їх фінансування окремим комерційним банком.

Традиційні форми кредитної взаємодії підприємств і банків (разовий кредит, кредитна лінія, овердрафт, факторинг, врахування та авалування векселів, гарантійні операції тощо) достатньо широко висвітлені як у науковій, так і у навчально-практичній літературі [1-3]. Метою цієї роботи є визначення і характеристика нових та специфічних форм взаємодії підприємств і банків, що на сьогодні недостатньо впроваджені у господарську практику українських підприємств, і недостатньо висвітлено у вітчизняній науковій літературі.

На теперішній час, участь українських банків у фінансуванні інвестиційних проектів обмежується, в основному, невеликими проектами (вартістю від декількох мільйонів до декількох десятків мільйонів доларів). Потенціал найбільших українських банків щодо можливості фінансування підприємства-позичальника, виходячи із величини їх капіталу станом на початок 2006 р. та встановленого Національним банком України максимального ліміту кредитного ризику на одного позичальника (25 % від капіталу), ілюструється даними табл. 1.

Як видно з даних таблиці, жоден із лідерів українського банківського ринку не спроможний самотужки профінансувати проект, вартістю понад 120 млн. доларів США. Крім того, варто ще брати до уваги, що максимальний розмір кредиту в одні руки обмежується не тільки нормативами Національного банку України, але внутрішньою політикою банків з обмеження кредитних ризиків і, насправді, їх можливості у самотійному кредитуванні ще більш обмежені.

Такі обсяги фінансування можуть забезпечити потреби середніх підприємств, задачі поповнення обігових коштів великих підприємств, організації

виконання великих експортних контрактів, проте недостатні для реалізації великомасштабних проектів у промисловості (наприклад, вартість проектів у металургії – будівництво нового цеху холодної прокатки сталі вимірюється сотнями мільйонів доларів).

Табл. 1. Можливості провідних українських банків у кредитуванні промислових підприємств (максимальний розмір кредитного ризику на позичальника)

№ з/п	Банк	Балансовий капітал станом на 01.01.2006 р.	Максимально допустимий розмір кредиту одному позичальнику (або групі пов'язаних осіб)	
			у тис. гривень	у тис. доларів США
1	Приватбанк	2 272 344	568 086	112 492
2	Аваль	1 745 545	436 386	86 413
3	Промінвестбанк	1 368 246	342 062	67 735
4	Укрексімбанк	1 067 155	266 789	52 829
5	Укрсоцбанк	1 027 174	256 794	50 850
6	Укрсиббанк	947 748	236 937	46 918
7	Ощадбанк	775 579	193 895	38 395
8	Укрпромбанк	632 441	158 110	31 309
9	Райффайзенбанк Україна	626 513	156 628	31 015
10	Брокбізнесбанк	606 161	151 540	30 008

Примітка: Розраховано на підставі офіційної статистики Національного банку України [4]

В умовах притаманної для української банківської системи обмеженості ресурсної бази та низької капіталізації банків однією з таких форм (насамперед, для задоволення потреб великих підприємств, флагманів національної промисловості) є застосування механізму консорціумного кредитування.

Перспективність такого інструменту у вітчизняній економіці підкреслюється й у роботі [5], де створення кредитних консорціумів визначається як важливий організаційно-економічний механізм із розподілом кредитного ризику між комерційними банками, уповноваженими державними інститутами та прямими інвесторами (у тому числі іноземними). Треба зазначити, що хоча для банків-учасників консорціумне кредитування і є ефективним інструментом диверсифікації ризиків, проте само собою ніяк не знижує ризики кредитування конкретного підприємства-позичальника, що вимагає від банків застосування до позичальника тих самих процедур оцінки та моніторингу, що й при самостійному кредитуванні позичальника.

Поряд з тим, на наш погляд, в умовах української економіки консорціумне кредитування декількома банками одного великого підприємства-позичальника виступає не стільки інструментом зниження кредитного ризику на одного позичальника для банків та показником інтегрованості конкретного банку у банківську систему, скільки є вимушеним кроком, обумовленим, насамперед, неадекватністю вільних ресурсів окремого банку та реальних потреб великих промислових підприємств.

До головних перепон для більш широкого запровадження у фінансово-господарську практику механізмів консорціумного кредитування, на нашу думку, треба назвати:

- не до кінця чітко нормативне регламентування такого виду кредитування з боку Національного банку України;
- недостатня довіра банків один до одного, побоювання втрати великого корпоративного клієнта через "переманювання" його іншим учасником консорціуму;
- достатньо висока трудомісткість процесу організації (участі) консорціумного кредитування за відсутності напрацьованої практики роботи банку в цій сфері, відсутності ефективних технологій банківської діяльності;
- проблема захисту прав кредитора в українському законодавстві та юридичній практиці, що додатково ускладнюється великою кількістю банків-кредиторів з рівними правами, забезпеченими заставою.

За принципами формування банківського консорціуму можна виділити:

- приватне (клубне) розміщення – банки-учасники визначені заздалегідь, і є традиційними кредиторами або партнерами позичальника;
- відкрите (публічне) розміщення – учасником консорціуму може бути будь-який банк, що відповідає рамочним умовам консорціуму, та згідний із визначеними умовами кредитування.

На нашу думку, у середньостроковій перспективі найбільший потенціал для практичної реалізації в Україні мають саме схеми приватного консорціумного кредитування, що спираються на напрацьовані ділові зв'язки та досвід співпраці великих промислових підприємств з окремими комерційними банками. Другим перспективним напрямком є організація консорціумів з ініціативи комерційних банків-стратегічних партнерів підприємств шляхом залучення до співпраці інших банків із числа контрагентів на інших сегментах фінансового ринку (наприклад, міжбанківського кредитування, міжнародних переказів тощо), тобто тих, з якими історично встановлені більш довірливі взаємини.

Для підприємства-позичальника фінансування за рахунок консорціумної (синдикованої) позики декількох банків передбачає більш ускладнену підготовчу процедуру порівняно з традиційним кредитуванням одним банком-партнером та більш детальне опрацювання всіх аспектів інноваційного або бізнес-проекту. Очевидно, що найбільш прийнятним для підприємства є максимальне перекладення функцій попереднього погодження параметрів угоди на банк-організатор фінансування, що вимагатиме додаткової оплати його організаційних та консультаційних послуг.

Як зазначають фахівці-практики, вибір банку-організатора для позичальника та входження в синдикат, організований банком, який професійно працює на кредитному ринку, для банків-учасників є основними складовими успішної синдикації [6, с. 48]. Для успішної практичної реалізації консорціумного кредитування банк-організатор повинен максимально ретельно проробити схему фінансування, для того, щоби запропонувати іншим потенційним банкам-учасникам вже ґрунтовно опрацьований та практично підготовлений ринковий продукт.

Тривалість формування консорціуму на практиці залежить від того, наскільки чітко в договорі про організацію фінансування будуть визначені основні параметри угоди – вартісні параметри (обсяг кредитування, величина комісій та відсоткової ставки), права та обов'язки банку-організатора, строки формування консорціуму. Треба зазначити, що практика свідчить про доцільність такого відбору учасників консорціуму, при якому забезпечувалась би

наближеність їх внутрішніх банківських технологій, насамперед, що стосується кредитного процесу і оцінки кредитних ризиків, оскільки це безпосередньо впливає на потребу у додатковій звітній інформації про позичальника та затягуванню строків організації фінансування. Проведені дослідження показали, що найбільш реальним строком організації консорціумного кредитування, при високому рівні професіоналізму банку-організатора є термін від шести до десяти місяців.

Вважаємо, що роль організатора консорціуму найбільш адекватно і якісно може бути реалізована саме банком-стратегічним партнером підприємства. З одного боку, він найкраще з учасників фінансового ринку знає фінансово-господарський стан підприємства-позичальника та особливості його бізнесу, а з іншого – самостійно фінансуючи підприємство-позичальника, може виступити додатковим гарантом його добросовісності перед іншими банками-учасниками консорціуму.

З іншого боку, саме від репутації банку-організатора, рівня довіри до професіоналізму його менеджменту та провідних спеціалістів залежить і швидкість ухвалення іншими банками рішення про входження у консорціум, і результативність та оперативність подальшої спільної роботи над проектами кредитної та юридичної документації.

Досвід країн із розвиненою ринковою економікою системи свідчить також про високу перспективність такого напрямку співпраці між великими комерційними банками та підприємствами як проектне фінансування.

Аналіз реалізації різноманітних схем проектного фінансування, які розроблені та використовуються на практиці у розвинутих країнах світу, дає змогу зробити висновок, що вони можуть бути застосовані при реалізації інвестиційних програм українськими промисловими підприємствами. Окремі дослідники вбачають у відсутності необхідних технологій та досвіду ефективного проектного фінансування одну із головних проблем банківської системи при фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку економіки [5, с. 14].

Причинами недостатнього поширення схем проектного фінансування в Україні, на нашу думку, є:

- дефіцит довгострокових ресурсів у банків та інших суб'єктів інвестиційної діяльності (у т.ч. і держави), що призводить до широкого використання тільки методів традиційного банківського коротко і середньострокового кредитування;
- брак належної кваліфікації і досвіду у більшості комерційних банків та позичальників, які необхідні для належної організації такої складної схеми фінансування як проектне.

Серед багатоманітності форм проектного фінансування у сучасній економіці можна говорити про один із найбільш важливих видів такого фінансування, а саме – банківське проектне фінансування, коли винятковими або переважними джерелами фінансування інвестиційного проекту є банківські кредити. При проектному фінансуванні банки самостійно займаються підготовкою інвестиційного проекту або забезпечують клієнтам професійне консультування, оплачують витрати з реалізації проекту, при цьому у ряді випадків банки стають співвласниками акцій підприємств, що створюються. У найбільших банках розвинутих країн для реалізації програм проектного фінансування у струк-

турі банку створюються окремі підрозділи, відповідальні за планування, організацію, контроль та аналіз реалізації інвестиційних проектів.

На теперішній час в Україні переважає спрощене уявлення про проектне фінансування як про довгострокове банківське кредитування інвестиційних проектів, яке насправді є тільки окремим випадком проектного фінансування [7, с. 21]. Більш правильним підходом, на нашу думку, є такий, щоб розглядати проектне фінансування як спосіб мобілізації різноманітних джерел фінансування і комплексного використання різних методів фінансування конкретних інвестиційних проектів із забезпеченням зобов'язань позичальника за рахунок майбутніх грошових доходів, які генеруються об'єктом інвестування, та оптимальним розподілом пов'язаних з реалізацією проекту фінансових ризиків.

Крім цього, важливими відмінностями фінансових умов проектного фінансування від звичайних кредитних взаємовідносин підприємства з банком є:

- надання підприємству-позичальнику пільгового періоду на сплату заборгованості та відсотків за нею, оскільки після початку функціонування об'єкта фінансування необхідний певний час для виходу його на беззбиткову роботу;
- гнучкі умови сплати основної суми заборгованості та відсотків за нею (ануїтетні платежі, погашення суми кредиту рівними частинами із відсотками за залишок заборгованості, погашення заборгованості у визначеному відсотку за певні проміжки часу, разове погашення усієї суми боргу разом із відсотками, сплата заборгованості у вигляді визначеного відсотку від виручки або доходу від проекту, сплату відсотків із конверсією основної суми боргу в акції об'єкту інвестицій тощо).

Поряд з кредитами банків, іншими джерелами фінансування інвестиційних проектів у межах проектного фінансування можуть бути емісія акцій; облігаційні позики; внутрішньофірмове фінансування за рахунок власних коштів компанії; фінансовий лізинг та ін.

Для підприємств реального сектора економіки основними перевагами проектного фінансування є:

- розподіл ризиків між усіма учасниками проекту;
- виконання функції забезпечення самим об'єктом інвестування;
- менша порівняно із звичайним банківським кредитуванням, вартість ресурсів;
- довгостроковий характер фінансування.

До потенційних недоліків проектного фінансування інноваційної діяльності для українських підприємств треба зарахувати:

- достатньо високі затрати на передпроектні роботи (підготовку техніко-економічного обґрунтування, маркетингові дослідження, налагодження та підтримання зв'язків з інвесторами, у т.ч. іноземними тощо);
- високий рівень контролю за діяльністю підприємства-позичальника (як фінансовою, так і виробничою та комерційною) з боку інвесторів;
- більш тривалий, порівняно з іншими формами фінансування період часу, необхідний для організації фінансування (між підготовкою заявки та кінцевим рішенням).

Саме тому, варто підкреслити, що проектне фінансування, в жодному разі не може розглядатися як універсальний метод фінансування, прийнятний для більшості підприємств. Навпаки, у більшості випадків для підприємства-

позичальника більш привабливими будуть традиційні кредити під заставу, гарантії, облігаційні позики, емісія акцій, лізинг тощо.

З точки зору банку, проектне фінансування характеризується більш високим рівнем ризику порівняно із традиційним кредитуванням, навіть довгостроковим. За класичної схеми ПФ (без регресу на позичальника) єдиним джерелом повернення кредитних коштів виступають доходи від реалізації даного проекту, в той час як при традиційному кредитуванні, він може розраховувати на грошові доходи позичальника від загальної господарської діяльності, у тому числі й ті, що ніяк не пов'язані із предметом кредитування, або його активи.

Рівень ризику комерційного банку при реалізації програми проектного фінансування залежить, насамперед, від обраної схеми участі в управлінні проектом, а саме:

- проектне фінансування з повним регресом на позичальника – комерційний банк не приймає на себе ризики, пов'язані із ефективністю проекту, обмежуючи свою участь наданням коштів взамін на визначені гарантії. При такій схемі участь банку може розглядатися як різновид інвестиційного кредитування підприємства під заставу його активів або гарантії третіх осіб (у тому числі, і держави);
- проектне фінансування з обмеженим регресом або без регресу на позичальника – комерційний банк частково або повною мірою бере на себе ризики від кінцевих результатів реалізації проекту. При такій схемі проектного фінансування банк, як правило, активно втручається в процес реалізації проекту, опосередковано беручи участь в управлінні проектом. В окремих випадках, комерційний банк може брати пряму участь в управлінні, у разі здійснення вкладень у капітал підприємства, що реалізує інвестиційний проект.

У практиці української банківської системи класична схема проектного фінансування, тобто фінансування без регресу на позичальника, що передбачає прийняття кредитуючим банком усіх ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційного проекту, практично не застосовується. Нечисленні схеми проектного фінансування, що були реалізовані вітчизняними підприємствами спільно з комерційними банками, передбачають повний регрес на позичальника, наближаючись при цьому до схеми звичайного довгострокового банківського кредитування. Тільки у виняткових випадках передбачається часткова відповідальність банку за кінцевий результат реалізації проекту, тобто обмежений регрес на позичальника.

До форм проектного фінансування, що могли б ефективно використовуватись при реалізації великих інвестиційних програм в Україні, треба віднести схеми BOT ("build – operate – transfer") та BOOT ("build – own – operate – transfer"), що поєднують фінансування з обмеженим регресом та фінансування під гарантії українського уряду.

Схема проектного фінансування BOT передбачає, що на основі отриманої від держави концесії, комерційний банк (або консорціум банків) створюють спеціалізовану компанію, з функціями генерального підрядника, яка здійснює фінансування та будівництво об'єкту. Після завершення робіт дана компанія отримує право експлуатації об'єкта протягом визначеного достатньо тривалого часу або отримує об'єкт у власність. При реалізації проектів, що ма-

ють важливе народногосподарське або державне значення, держава може сприяти реалізації інвестиційного проекту шляхом укладання контракту на придбання об'єкту за фіксованою ціною або опціонної угоди, надання урядових гарантій банку, що фінансує проект.

Проектне фінансування на умовах BOOT передбачає отримання спеціальною компанією від держави ліцензії на експлуатацію об'єкта, причому фінансування здійснюється у формі прямого кредитування такої компанії банком під урядові гарантії. Згідно з умовами BOOT проектна компанія несе відповідальність за будівництво, фінансування, управління та обслуговування об'єкта інвестицій протягом визначеного періоду часу (від 20 і більше років), після чого об'єкт передається державі. До цього часу, проектна компанія розпоряджається доходами від об'єкта, забезпечуючи необхідні умови його експлуатації.

Характерною рисою схем проектного фінансування BOT та BOOT є розподіл проектних ризиків між учасниками: спеціальною компанією (генеральним підрядником), банком-кредитором та державою, що закріплюється у концесійному договорі або франчайзинговій угоді, та забезпечення взаємної зацікавленості всіх учасників проекту в його своєчасній та ефективній реалізації.

Основними перевагами таких схем проектного фінансування для держави слід назвати:

- відсутність прямих бюджетних витрат на реалізацію інвестиційних проектів, що є надзвичайно важливим в умовах обмеженості державних фінансів та дефіциті державного бюджету;
- через певний період часу, визначений терміном концесії чи франчайзингової угоди, держава отримує у власність функціонуючий об'єкт;
- використання механізму конкурсного відбору, залучення до фінансування приватного сектора дає змогу забезпечити більш високу ефективність використання фінансових ресурсів та вищі результати від реалізації проекту;
- стимулювання розвитку виробничого потенціалу та обслуговуючої інфраструктури регіону та держави в цілому, що дає змогу вирішити цілу низку важливих народногосподарських та соціальних проблем.

Використання згаданих схем проектного фінансування в Україні може здійснюватись на основі реалізації угод про розділ продукції, відповідно до яких інвесторам надаються на платній основі і на визначений термін виняткові права на пошук, розвідку та добування мінеральної сировини та на ведення пов'язаних з цим робіт, а інвестор здійснює вказані роботи за свій рахунок та на свій ризик, при цьому угода передбачає умови та порядок розподілу виробленої продукції між державою та інвестором. З огляду на вітчизняне законодавство, участь українських комерційних банків у реалізації подібних схем можлива тільки через створення дочірніх нефінансових структур.

Розвитку практики проектного фінансування в Україні перешкоджають недостатньо сприятливий інвестиційний клімат, обмеженість фінансових ресурсів, що могли б бути використані для масштабного фінансування капіталомістких проектів, низька кваліфікація учасників проектного фінансування та інші чинники, що поглиблюють проектні ризики. В таких умовах вирішення проблеми вимагає комплексного підходу, що враховує інтереси всіх потенційних учасників програм проектного фінансування. Важливими скла-

довими такого підходу є посилення ролі державних гарантій страхування проектних ризиків, включаючи надання гарантій комерційним банкам, що беруть участь у фінансуванні інвестиційних проектів та програм, які залучені в систему державних пріоритетів, податкове стимулювання механізмів інвестування, розвиток міжбанківського співробітництва в галузі спільного кредитування інвестиційних проектів.

Література

1. Яковлєв А.І., Воронко Н.О. Економіко-організаційні аспекти промислових інновацій. – Харків. – Бізнес-інформ, 2003. – 168 с.
2. Вожжов А.П., Бондар О.Л., Бородин С.В., Попова Н.В. Інвестиційне кредитування комерційними банками// Фінанси України. – 2003, № 12. – С. 84-97.
3. Корнеєв В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках. – К.: НДФІ, 2003. – 376 с.
4. Структура власного капіталу банків України за станом на 01.01.2006 р.// Вісник НБУ. – 2006, № 3. – С. 56-61.
5. Зимовець В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку економіки// Економіка України. – 2003, № 11. – С. 9-17.
6. Грядунова М. Экзотический вид ссудного капитала// Банковское дело в Москве. – 2002, № 9. – С. 48-49.
7. Перепелиця В. Проектне фінансування: нові можливості для вашого бізнесу// Галицькі контракти. – 2003, № 15. – С. 21.

УДК 339.37:334.735

Доц. Н.Г. Міценко, канд. екон. наук;
магістр І.В. Мельничук – Львівська КА

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБІГУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Висвітлено тенденції розвитку роздрібного товарообігу споживчої кооперації України в період переходу від командо-адміністративної системи до ринкової її моделі. Особливості його розвитку з врахуванням зміни зовнішнього середовища, та процесу реформування кооперативної системи.

*Doc. N.G. Mitcenko; master's degree I.V. Melnychuk – Commercial
Academy of Lviv*

Progress trends of retail commodity turnover of consumer cooperation of Ukraine

In the article the progress trends of retail commodity turnover of consumer cooperation of Ukraine are reflected in the period of transition from command-management system to market its model. Features of his development taking into account the change of external environment and process of reformation of the cooperative system.

У тенденціях розвитку роздрібного товарообігу відображаються ті соціально-економічні процеси, які відбуваються загалом в економіці країни. Формування даного показника здійснюється під впливом соціально – психологічних та економічних чинників, національних особливостей, звичок і традицій населення.

З переходом до ринку значно порушились тенденції, що були притаманні розвитку роздрібного товарообігу за часів планово-директивної економіки. Економічна криза перехідного періоду з особливою гостротою позначи-