

4. ЕКОНОМІКА, ПЛАНУВАННЯ І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗІ

УДК [334.012.64:334.012.63]

*Доц. Н.В. Карпенко, канд. екон. наук –
Полтавський ун-тет споживчої кооперації України*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Розглядаємо методику оцінки потенціалу розвитку сектора малого та середнього бізнесу, що може бути використана при оцінці можливостей та загроз розвитку сектора з боку довкілля, а також при визначенні його сильних та слабких граней з точки зору конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу в Україні.

Прийняті скорочення: малий та середній бізнес (МСБ).

Assoc. prof. N.V. Karpenko – Poltava consumer co-operation university of Ukraine

Method of estimation of potential of development of small and middle business

The method of estimation of potential of development the sector of small and middle business which can be used for the estimation of possibilities and threats of development a sector from the side of circumferential environments is examined, and also at determination of him strong and weak sides from the point of view the competitiveness of small and middle business in Ukraine.

Reductions are accepted: small and middle business (SMB).

Економіка України дедалі більшою мірою формує ринковий характер, при цьому, як науковці, так і практики для визначення рівня розвитку та оцінки конкурентоспроможності підприємств МСБ застосовують тільки стандартні методики аналізу. Такі методики, здебільшого, базуються на розрахунку кількості підприємств, численності працюючих на них, визначенні обсягів реалізованої продукції, фінансових показників діяльності тощо. Багато підприємств нагромадили значну кількість інформації про стан їх виробничо-господарської діяльності, володіють значними конкурентними перевагами на ринку, однак як їх оцінити з метою виявлення "сильних" і "слабких" граней потенціалу в оточуючому середовищі підприємства, зазвичай, не знають.

Власне через це враз постає питання щодо вибору інструментарію та інформаційного забезпечення оцінки потенціалу розвитку МСБ, що дасть змогу надалі визначати внутрішні можливості й слабкі сторони сектора, виявити приховані резерви з метою подальшого його розвитку.

Наше наукове дослідження не ставило за мету визначення найбільш доцільного погляду на трактування сутності потенціалу підприємства. Ми розглянули використання найбільш поширених методик оцінки потенціалу сектора МСБ через складові оцінки потенціалу. Але перш ніж сформувати методичні підходи та здійснити зазначену оцінку потенціалу розвитку МСБ в Україні доцільно буде звернутися до аналізу нагромадженого теоретичного матеріалу щодо сутності поняття "потенціал". З метою визначення сутності

та стану в теорії досліджень розглянемо тільки деякі дослідження науковців у цій галузі.

Наприкінці 1970-80-х рр. з'явилась значна кількість публікацій, де поняття "потенціалу" трактувалось по-різному. Більшість робіт відзначає важливість вивчення проблеми оцінки потенціалу та вказує на існування значних розбіжностей у визначенні поняття потенціалу, його сутності, складу та співвідношення з іншими економічними категоріями.

В етимологічному значенні термін "потенціал" у перекладі з латинської означає – сила, міцність. У більш широкому значенні – наявні засоби, запаси, джерела, які можуть бути використані для досягнення відповідної мети, реалізації планів, завдань тощо.

Загалом, термін "потенціал" більшою мірою поширюється в українській, російській економічній літературі. Так, Велика Радянська енциклопедія визначає термін "потенціал" як "... засіб, запаси, джерела, які є в наявності та які можливо мобілізувати, привести до дії, використати для досягнення відповідних цілей, здійснення планів, вирішення відповідного завдання; можливостей окремої особи, суспільства, держави у відповідному напрямку" [1].

А. Берлін і А. Арзямов у статті "Планування капітальних вкладень на підприємстві в умовах інвестиційної кризи" відзначають, що "...необхідно розрізняти поняття виробничо-економічного і ринкового потенціалу підприємства. Останній є максимально можливим обсягом реалізації при даному рівні забезпеченості ресурсами і є мірою використання першого" [2].

Г.С. Мерзликіна і Л.С. Шаховська у своїй монографії "Оцінка економічної залежності підприємства" до предметних складового потенціалу підприємства належать ринковий потенціал, що характеризує потенційний попит на продукцію і частку ринку, що займає підприємство; потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства; підприємство і ринок праці; підприємство і ринок чинників виробництва [3].

Р.В. Марушков у своєму дисертаційному дослідженні на тему "Оцінка використання економічного потенціалу підприємства (на прикладі підприємств друкованої галузі)" трактує економічний потенціал, як "...здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування і досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів" [4].

Отже, роботи визначених авторів розглядають сутність ринкового, виробничо-економічного потенціалу підприємства. Останні наукові роботи визначають також і таке поняття, як маркетинговий потенціал. Так, В.А. Гончарук у своїй монографії "Маркетингове консультування" класифікує потенціал підприємства за рядом складових [5], серед яких виділяє і маркетингову складову.

Автором не розглядається визначення маркетингового потенціалу підприємства, він тільки пропонує систему чинників, які необхідно оцінити, і дає їхній короткий опис. Також поза увагою залишаються і методичні підходи оцінки потенціалу.

Поняття маркетингового потенціалу, як такого, аналізується Е.В. Поповим у статті "Потенціал маркетингу підприємства", під яким автор розуміє "максимальну можливість підприємства у використанні всіх передових на-

працювань у сфері маркетингу" [6]. На жаль, таке визначення є досить абстрактним і не утримує критеріїв, за якими визначається максимальна можливість підприємства.

На сьогодні наукового поширення набула категорія "стратегічного потенціалу підприємства". О.І. Ковтун [7, с. 84-85] визначає його як – "систему взаємопов'язаних елементів, що виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції, конкурентної переваги на ринку і в галузі та досягнення інших стратегічних цілей підприємства; сукупність ресурсів і мобілізаційних можливостей, що визначають очікувані характеристики розвитку підприємства за тих чи інших змін навколишнього середовища". Запропоноване визначення за своєю суттю є найбільш змістовним та характеризує всі потенційні можливості підприємства і більшою мірою характеризує потенціал розвитку. Водночас, такий підхід стосується оцінки потенціалу тільки відокремленого підприємства.

Значну увагу в роботах, які вивчалися, приділяється методам дослідження потенціалу. Як визначає у своєму дисертаційному дослідженні Є. Сандей [8], існують три підходи щодо оцінки маркетингового потенціалу підприємства:

- результативний – оцінюють кількісними методами на підставі загальнофінансових показників, які визначають прибутковість комерційної діяльності підприємства, та показників конкурентоспроможності підприємства загалом та його продукції;
- діагностичний – оцінюють суб'єктивними методами на підставі опитування керівників та фахівців підприємства, діагностичними інтерв'ю, за допомогою методів спостереження;
- системний – побудований на комплексному використанні результативного та діагностичного підходів.

Такий підхід саме через його скомбінованість та альтернативність у виборі підходів доцільно буде використовувати при оцінці потенціалу розвитку відповідної галузі чи сектора економіки.

Е.В. Попов [45] інструментом оцінки потенціалу підприємства пропонує розрахунок математичної функції всіх складових потенціалу, а саме – виробничого, аналітичного та комунікаційного. Подане трактування методичного підходу є досить складним через необхідність використання значного інформаційного масиву, громіздкість розрахунків та неможливість отримання достовірної статистичної інформації.

За О.І. Ковтуном [37, с. 89] для оцінки стратегічного потенціалу необхідно використовувати комплексний показник потенціалу підприємства, який розраховують за переліком типових чинників формування мобілізаційних можливостей підприємства за окремими груповими функціональними компонентами його потенціалу і на основі висновків експертів щодо характеру їх впливу на ефективність діяльності.

У колективній монографії "Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку" І.С. Шипуліна [9, с. 305-307], пропонує, в ході аналізу потенціалу інноваційного розвитку, поділяти його на дві складові підсистеми:

- позавиробничі – ті, що спрямовані на макросередовище;
- внутрішньовиробничі – ті, що спрямовані на внутрішнє середовище господарювання.

Для здійснення аналізу автором пропонується кожному із визначених складових представити як наступну структуру:

- критерії та оцінні показники;
- шкала значень показників для оцінки потенціалу;
- методика оцінки складової потенціалу;
- інформаційне забезпечення системи прийняття рішень;
- порядок прийняття управлінських рішень, спрямованих на розвиток складової потенціалу.

Такий підхід, на нашу думку, дає змогу сформувати завершену систему аналітичної діагностики потенціалу підприємства, однак, поза увагою залишається комплексна оцінка двох визначених складових. Узагальнюючи результати аналізу наукових положень щодо сутності поняття "потенціал" та методів його дослідження, нами сформовані такі висновки:

- 1) термін та сутність поняття "потенціал", як економічна категорія, більшою мірою є здобутком російської, української та інших соціалістичних економічних шкіл та течій;
- 2) у разі оцінки потенціалу підприємства до уваги беруть саме виробничі, економічні, фінансові, ресурсні можливості підприємства здійснювати ефективну діяльність, а також його маркетингові та ринкові можливості, що характеризують діяльність підприємства під впливом зовнішнього оточення;
- 3) найбільш змістовним та доречним щодо визначення оцінки потенціалу МСБ в Україні є підхід, що спрямований на визначення стратегічних вад та можливостей сектора економіки, який дасть змогу у подальшому не тільки дати оцінку існуючим та потенційним рисам МСБ, а також визначити перспективи його подальшого розвитку.
- 4) потребують подальшого доопрацювання та розробки методологічні підходи щодо оцінки потенціалу, які ще достатньо не відпрацьовані і не утримують чіткої послідовної системи;
- 5) методики оцінки потенціалу авторів, роботи яких досліджувалися, спрямовані на визначення стану та перспектив розвитку окремо взятого підприємства і не надають можливості оцінити потенціал розвитку галузі чи сектора економіки загалом.

Тож очевидно стає необхідність розроблення теоретико-методологічних підходів до моделювання механізму оцінки потенціалу розвитку МСБ.

З точки зору автора потенціал розвитку МСБ визначається взаємозалежністю та взаємодією чинників навколишнього середовища, які впливають на формування процесів його діяльності та розвитку, а також наявними виробничими, економічними, фінансовими, трудовими ресурсами. А саме, методологічний апарат оцінки потенціалу відповідних галузей та секторів народного господарства держави потребує розробки. Використання останнього дасть змогу надалі оцінити та сформувати пріоритетні напрямки розвитку національної економіки та деяких, найбільш перспективних її галузей та секторів.

Як свідчить теорія та практика, при оцінці потенціалу підприємства та галузі загалом необхідно пам'ятати, що розвиток потенційних можливостей формує не тільки ефективну діяльність, а також конкурентний статус, сутність якого і необхідно покласти у методику оцінки потенціалу розвитку МСБ.

Оцінка потенціалу розвитку МСБ пов'язана з аналізом ринкових умов функціонування сектора та повинна охоплювати наступний комплекс зав-

дань: визначення чинників впливу на діяльність підприємств МСБ та сили впливу кожного з них, визначення системи показників, які можуть дати повне уявлення про потенційні можливості як сектора загалом, так і окремо взятих підприємств; аналіз показників у динаміці, взаємозв'язку один з одним. Ці показники дають можливість оцінити не тільки потенціал підприємств, а також визначити рівень його використання. До показників сукупного потенціалу сектора чи галузі економіки необхідно віднести показник загальної кількості підприємств, їх структури, параметри підприємств в абсолютному виміру та відносних показників щодо регіону. Тоді досягнутий рівень використання потенціалу характеризуватимуть обсяги та структура продажу товарів. У ході вивчення потенціалу підприємств МСБ необхідно провести аналіз зазначених показників і виявити загальні тенденції розвитку сектора.

Узагальнена оцінка стану на перспектив розвитку МСБ передбачає визначення подальших стратегічних перспектив сталості сектору в межах відповідного регіону, галузі чи держави загалом та управлінських рішень щодо їх формування. Загалом процес дослідження, аналізу та оцінки потенціалу розвитку сектора МСБ нами пропонується здійснювати за наступною моделлю, яка наведена на рис. 1.

Дослідження потенціалу розвитку МСБ пропонуємо здійснювати за наступними етапами. На першому етапі здійснюємо оцінювання зовнішнього середовища (макро- та мікрооточення) та чинників, що впливають на розвиток сектора. На другому етапі проводимо аналіз стану та тенденцій внутрішнього розвитку сектора.

Третій етап передбачає визначення комплексної оцінки потенціалу сектора та можливих перспектив його розвитку.

Отже, на першому етапі дослідження здійснюється оцінка чинників макрооточення, які значною мірою впливають на функціонування та розвиток сектора МСБ. За визначенням О.І. Ковтуна "Макрооточення – це фактично сукупність чинників, які прямо не пов'язані з підприємством, але опосередковано впливають на формування його бізнесу та довгострокової прибутковості" [7, с. 67].

З нашої точки зору, макросередовище для сектора МСБ формується не тільки під впливом опосередкованих чинників, а саме визначений сектор економіки значною мірою впливає на визначені чинники макрооточення, про що і йшла мова у попередніх публікаціях автора. Тому оцінка впливу макросередовища на сектор МСБ полягає у визначенні можливостей (позитивних чинників зовнішнього середовища, які доцільно використати для зміцнення позицій сектора) і загроз (негативних чинників зовнішнього середовища, постійний контроль яких зменшить їх вплив на розвиток галузі) [7, с. 69]. Отже, йдеться про стан та розвиток підприємницького середовища, яке і знаходиться під впливом відповідних макро-чинників.

З метою визначення можливого впливу різних чинників зовнішнього оточення, а отже для оцінки підприємницького середовища сектора МСБ в Україні, з багатьох науково-обґрунтованих методик варто використовувати методику "PEST-аналізу", в разі використання якої чинники поділяються на чотири основні категорії: політико-правові; економічні; соціальні; науково-технічні.

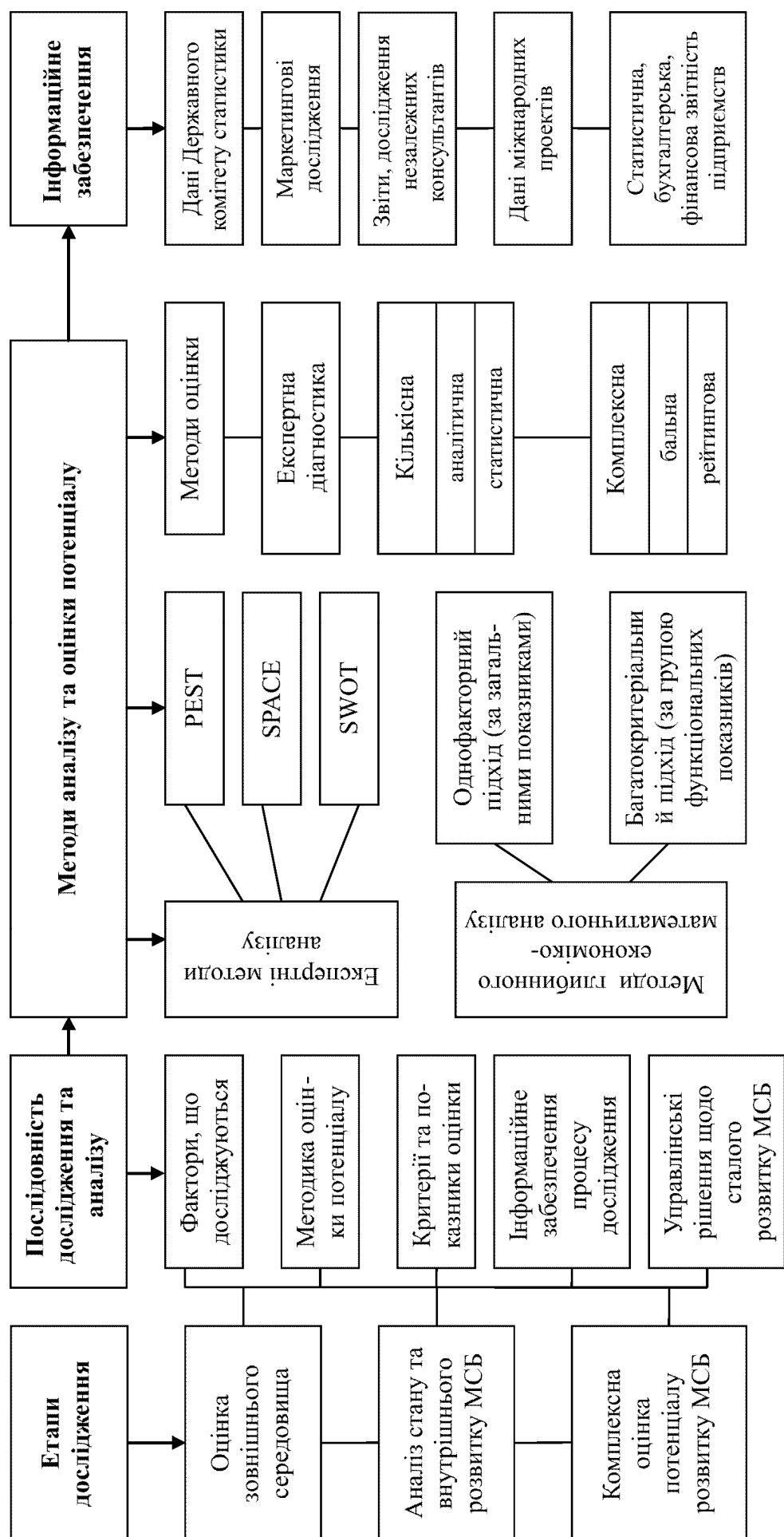


Рис. 1. Методологічна модель оцінки потенціалу розвитку МСБ

Кожна із визначених категорій охоплює також такі складові компоненти чинників, що більшою мірою впливають та характеризують стан макрооточення МСБ. Чинники мікрооточення в нашому випадку поєднані у дві найбільш впливові групи – розвиток сектора МСБ та його конкурентне оточення (рис. 2). Чинники мікрооточення в нашому випадку поєднані у дві найбільш впливові групи – розвиток сектора МСБ та його конкурентне оточення. У цілому складові чинників макрооточення та послідовність їх аналізу визначені на рис. 2.

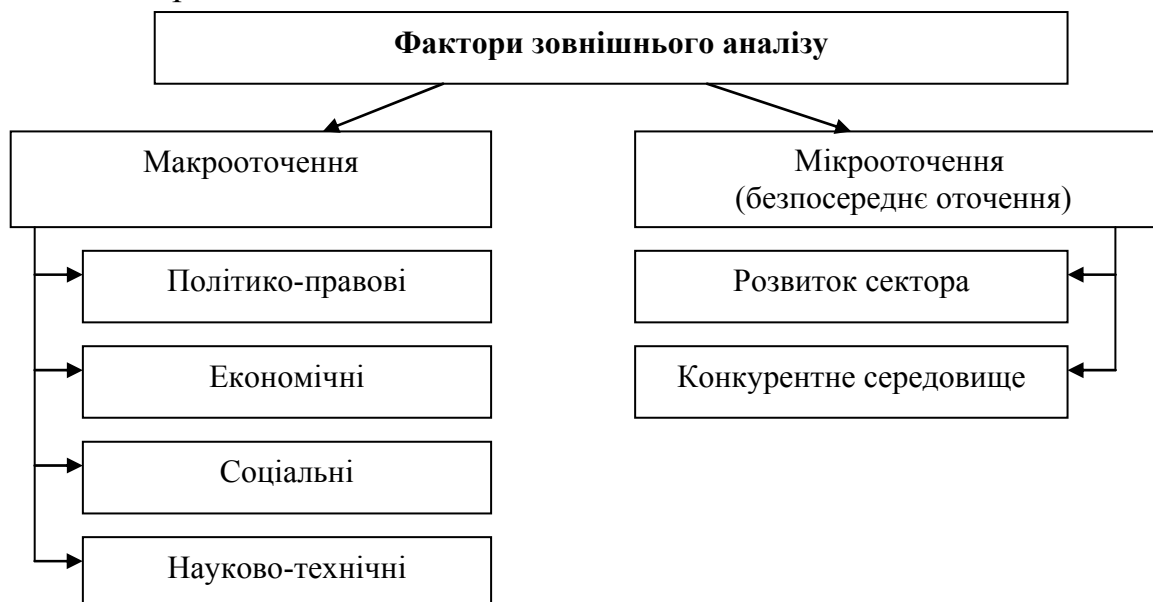


Рис. 2. Складові чинників макрооточення, що підлягають аналізу

Складові компоненти обраних для аналізу чинників залежать від проблематики аналізу та досяжності необхідної для цього інформації. Визначення найбільш істотних чинників, які сприятимуть досягненню успіху, здійснюється за результатами оцінки експертів.

Досить важливим моментом при оцінці потенціалу є процес обрання підходу щодо методики оцінки тієї чи іншої складової аналізу. З метою визначення привабливості підприємницького середовища, яке і визначається як зовнішнє, нами була використана методика, що базується на багатокритеріальному підході та передбачає комплексний аналіз зовнішніх чинників впливу на розвиток сектора МСБ [7, с. 79-80].

Запропонована О.І. Ковтуном схема оцінки зовнішнього середовища, побудована на відомій методиці бальної оцінки чинного впливу, до того ж, на нашу думку, саме така спрощена система аналізу є доступною та не трудомісткою при визначенні привабливості сектора МСБ. Ми пропонуємо адаптований підхід до здійснення такої оцінки.

За базу переліку чинників, що підлягають оцінці, беремо ті чинники, які з точки зору експертів визначаються найбільш впливовими на стан та розвиток МСБ в Україні. Вага кожного чиннику визначає його відносний ранг, значимість привабливості підприємницького середовища для подальшого розвитку сектора МСБ.

Бальна оцінка формується за результатами оцінки впливу того чи іншого чиннику на діяльність МСБ у відсотках за такою схемою:

Чинник	Вага	Оцінка в балах (від 1 до 5)	Зважена величина оцінки ($\kappa.4 = \kappa.2 \times \kappa.3.$)
1.....			
2.....			
3.....			
n.....			
Сума	100,0		

Комплексна оцінка впливу чинників на стан та розвиток зовнішнього підприємницького середовища розраховуємо за формулою:

$$K = \sum I_{f1...fn} \times B_{f1...fn}, \quad (1)$$

де: K – комплексна оцінка впливу чинників; $I_{f1...fn}$ – зважений показник (рангова оцінка) значущості чинників для розвитку підприємницького середовища; $B_{f1...fn}$ – бальна оцінка чинників щодо інтенсивності їх впливу на розвиток підприємницького середовища.

Інтенсивність впливу чиннику (у %) від 1 до 20 – відповідає 1 балу, від 21 до 40 – 2 бали, і т.д. до 100 %. До того ж, рівень впливовості буде мати такі межі: слабкий, помірний, сильний. За результатами аналізу визначаються можливості за загрози підприємницького середовища, що впливають на стан та розвиток сектора МСБ.

Другий етап визначення потенціалу розвитку МСБ, як визначалося раніше, передбачає аналіз стану внутрішнього розвитку сектора. Виходячи з необхідності використання системного підходу до аналізу потенціалу (внутрішнього середовища) підприємницького середовища в межах сектора МСБ, на підставі глибокого дослідження методів, що пропонуються в науковій літературі [5, 6, 8], найбільш доцільною визначаємо методіку аналізу, що спирається на вивчення функціональних позицій діяльності (організація, виробництво, маркетинг, фінанси, кадри тощо).

Отже, пропонуємо наступний зміст внутрішнього аналізу сектора МСБ:

- аналіз організаційної структури бізнесу;
- аналіз функціональних компонент;
- визначення сильних та слабких граней порівняно із конкурентами.

Виходячи з того, що кожна із внутрішніх функціональних складових у відповідній мірі впливає на формування потенціалу сектора, здійснювати такий аналіз необхідно, визначаючи які з них характеризують сильні чи слабкі сторони його розвитку та дійсно можуть стати перевагою чи недоліком у процесі подальшого функціонування МСБ в Україні.

Зміст аналізу, в ході якого варто оцінити внутрішній потенціал розвитку сектора МСБ, наведено на рис. 3. Необхідно підкреслити, що наведені нами перелік функціональних складових, необхідних для аналізу, обирається групою експертів залежно від потреб аналізу по кожному підприємству, сектору чи галузі.

Оцінку внутрішнього потенціалу сектора МСБ, як і його зовнішніх аспектів, доцільно буде здійснювати через розрахунок комплексного показника потенціальної сили сектора у відповідному підприємницькому середовищі, який базується на багатокритеріальному підході [7, с. 89-96].



Рис. 3. Напрямки аналізу внутрішнього середовища МСБ

Такий показник розраховуємо за окремими функціональними складовими компонентами, які визначаються експертами. Кожну із складових компонент оцінюємо за бальною оцінкою, шкала якої в нашому випадку коливається від 1 до 5 балів. Загальну оцінку внутрішнього потенціалу розвитку сектора визначаємо як середньоарифметичну бальну оцінку самого показника:

$$C = C_{m1...mn} + C_{f1...fn} + C_{r1...rn} + C_{b1...bn}; \quad (2)$$

де: C – загальна оцінка внутрішнього потенціалу; $C_{m1...mn}$ – бальна оцінка впливу чинників менеджменту на розвиток внутрішнього потенціалу сектора; $C_{f1...fn}$ – бальна оцінка впливу чинників фінансового стану на розвиток внутрішнього потенціалу сектора; $C_{r1...rn}$ – бальна оцінка впливу чинників маркетингу на розвиток внутрішнього потенціалу сектора; $C_{b1...bn}$ – бальна оцінка впливу чинників виробництва та інновацій на розвиток внутрішнього потенціалу сектора.

Бальна оцінка чинників характеризує інтенсивність впливу чиннику на подальший розвиток внутрішнього потенціалу сектора МСБ. Доречі, як перелік чинників, що оцінюються, так і шкалу оцінок за кожною групою чинників, повинна визначати група експертів, порівнюючи їх з умовно-ідеальними характеристиками.

Інтенсивність впливу чиннику визначається за 5-бальною шкалою, до того ж, рівень впливовості буде мати такі межі: 1 – слабкий, 3 – помірний, 5 – сильний. За результатами аналізу визначаються сильні та слабкі сторони МСБ порівняно із конкурентами на національному, регіональному рівні, в межах галузі тощо.

На заключному етапі визначення перспектив розвитку МСБ на підставі проведеного комплексного аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища за допомогою методу SWOT-аналізу, який дає змогу визначити зв'язки між слабкими і сильними сторонами, з одного боку, та загрозами і можливостями у зовнішньому оточенні, на підставі експертної оцінки, – формуються перспективи розвитку сектора МСБ.

Запропонований підхід оцінки потенціалу МСБ доцільно використовувати при його дослідженні на регіональному рівні, за окремими галузями діяльності, а також на рівні конкретного підприємства. У разі використання поданої методики для обчислення потенціалу розвитку сектора МСБ в Україні можуть виникнути проблеми, які пов'язані із:

- 1) значною кількістю суб'єктів, що входять до складу досліджуваної групи;
- 2) неможливістю отримати ґрунтовну, достовірну статистичну та комерційну інформацію;
- 3) обмеженістю часу для проведення дослідження та розрахунків.

У такому випадку ми розглядаємо можливість проведення процесу оцінки потенціалу розвитку МСБ за допомогою SWOT-аналізу у спрощеній його формі на підставі експертних оцінок, опитувань, економічної та іншої інформації, яка публікується у доступних джерелах.

Інформаційною базою для оцінки потенціалу розвитку сектора МСБ слугують:

- дані Державного комітету статистики України;
- дані ринкових маркетингових досліджень;
- дані Міжнародних та спільних із українськими науковцями та практиками проектів з досліджуваних питань;
- звіти, дослідження та результати експертних опитувань, проведених незалежними консультантами різних регіонів України з питань розвитку сектора МСБ;
- дані Асоціації сприяння розвитку приватних підприємств в Україні "Єднання";
- дані статистичної, бухгалтерської звітності підприємств, що їх досліджують.

Таким чином, дослідження стану та перспектив розвитку МСБ є достатньо складним, кропітким процесом. Він потребує не тільки серйозного методичного інструментарію, але й ґрунтовної економічної, статистичної та експертної інформації. У деяких випадках доцільним стає використання спрощеної методики оцінки потенціалу. Загалом наведено методичні підходи здійснити оцінку існуючого потенціалу МСБ, визначити та спрогнозувати шляхи подальшого розвитку МСБ в Україні. Наступні розробки автора і висвітлюють ці питання.

Література

1. Большая Советская Энциклопедия/ Ред. Веденский Б.А. т. 34.
2. Берлин А., Арзамов А. Планирование капитальных вложений на предприятии в условиях инвестиционного кризиса// Проблемы теории и практики управления. – 2001, № 3.
3. Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография. – Волгоград: ВолгГТУ, 1998. – С. 63.
4. Марушков Р.В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2000.
5. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование. – М.: Дело, 1998.
6. Попов Е.В. Потенциал маркетинга предприятия// Маркетинг в России и за рубежом. – 1999, № 5.

7. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: Навч. пос. – Львів: Новий Світ – 2000, 2005. – 388 с.
8. Э. Сандей "Оценка состояния маркетинга на промышленных предприятиях в условиях рыночной экономики": Дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2003.
9. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: Монографія/ За заг. ред. д-р екон. наук, проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2006. – 728 с.

УДК 336.71(100)

Доц. У.В. Владичин, канд. екон. наук –
Львівський НУ ім. Івана Франка

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНОЗЕМНОГО БАНКІВНИЦТВА

Проаналізовано функції, які виконує іноземне банківництво в розвитку сучасної економіки. Наведено авторський підхід до визначення макроекономічних та мікроекономічних функцій іноземного банківництва, виявлено роль іноземних банківських установ у розвитку банківської системи країни та економіки.

Ключові слова: іноземне банківництво, іноземний капітал, іноземний банк.

Assoc. prof. U.V. Vladychyn – L'viv NU named after Ivan Franko

The function analysis of Foreign banking

The main issue of the article is the function analysis of foreign banking. The authors determination of microeconomic and macroeconomic functions of foreign banking is directed, the role of foreign banks in development of the banking system and economic of country.

Keywords: foreign banking, foreign capital, foreign bank.

Сучасний період розвитку банківської системи та економіки України потребує чіткого визначення орієнтирів подальшого сталого піднесення. Значного розмаху у вітчизняному банківництві набувають процеси залучення іноземних капіталів та створення іноземних банківських установ. Поряд з цим надзвичайної актуальності набувають питання, пов'язані із необхідністю створення іноземних банків та їх місцем у вітчизняній банківській системі, розвитком конкуренції між українськими та іноземними банківськими установами, а також можливості державного контролю за потоками іноземного капіталу та визначення умов і регулювання діяльності іноземних банків в Україні. Дискусійними залишаються також питання щодо залежності подальшого розвитку економіки від іноземного банківського капіталу, а також забезпечення найвищого результату від здійснення банківських операцій та підвищення ефективності діяльності вітчизняних банківських установ.

Проблеми банківської системи та залучення іноземного банківського капіталу в сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі вивчали такі науковці, як: М. Алексєнко, Т. Вахненко, А. Вожжов, Г. Габбард, О. Галицька, О. Дзюблюк, Ж. Довгань, А. Косой, І. Лисенко, А. Падалко, Д. Сінкі та інші. Головну увагу у своїх працях вони приділяли діяльності банківських установ, сутності поняття банківського капіталу, визначали його класифікаційні ознаки, а також участь іноземного капіталу у банківській сфері України. Однак, відсутність ґрунтового аналізу функцій іноземного банківництва в сучасній економіці України зумовили виникнення потреби у їх глибокому дослідженні.

Мета дослідження полягає у тому, щоб розкрити функціональне призначення іноземного банківського капіталу в Україні, а зокрема, визначити функції, які виконує іноземне банківництво як на мікро-, так і на макроеконо-