

7. Семенченко Н. Управління виробничою діяльністю фірми / Н. Семенченко // Підприємство, господарство і правил. – 2008. – № 4. – С. 153-155.
8. Ситницький М. Системи управління стратегічною гнучкістю вітчизняних підприємств / М. Ситницький // Конкуренція. – 2007. – № 3. – С. 27-32.
9. Ситницький М.В. Формування конкурентної стратегічної гнучкості на виробничих підприємствах / М.В. Ситницький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 1. – С. 104-107.
10. Стратегічне управління : підручник / наук. ред. З.Є. Шершньова. – 2-ге вид. – К. : Вид-во КНЕУ, 2004. – 699 с.

Масленников О.Ю., Андросчук М.В. Стратегия роста объемов производства и реализации продукции предприятия

Предложено определение сущности понятий "стратегия" и "производственная стратегия". Обоснованно потребность стратегического планирования на предприятиях в современных условиях. Приведены виды и разработана методика ее формирования, проанализирована взаимосвязь с другими функциональными стратегиями и определены действия предприятия, нужные для максимально эффективной реализации стратегии.

Maslennikov O.Yu., Androschuk M.V. Strategy of production's growth and enterprise products' realization

The determination of concepts "strategy" and "production strategy" are offered in the article. It had been grounded a necessity of the strategic planning on enterprises in modern terms. Types and the methodology of its forming were developed, intercommunication had been analyzed with other functional strategies and enterprise's actions which needed for maximally effective realization of strategy had been determined.

УДК 339.13.01:372

Доц. О.Ю. Масленников, канд. экон. наук;
студ. Б.А. Кручковський – Львівська КА

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Розглянуто суть, зміст і місце роздрібної торгівлі у системі торговельного обслуговування населення, висвітлено сучасний стан та проблеми організації системи роздрібної торгівлі в умовах ринково зорієнтованої економіки. Встановлено, що зниження соціально-економічної напруги в суспільстві значною мірою залежить від чіткої організації роздрібної торгівлі, вдосконалення процесів торговельного обслуговування населення, швидкого доведення товарів від виробників до споживачів з мінімальними затратами, підвищення культури обслуговування покупців під час продажу товарів.

Процеси ринкового реформування національного господарського комплексу України найвідчутніше вплинули на розвиток сфери обігу товарів народного споживання, суб'єкти якої покликані забезпечувати двоєдине завдання: доведення товарів як споживних вартостей до кінцевих споживачів і зміну форм вартості товарів із метою відшкодування витрат суспільної праці на їх створення. Реалізація обох зазначених цілей досягається шляхом продажу товарів у підприємствах роздрібної торгівлі, які мають забезпечувати якісне торговельне обслуговування населення країни, окремих регіонів і населених пунктів.

Питання теоретичного обґрунтування суті та принципів формування систем торговельного обслуговування та організації діяльності підприємств торгівлі були предметом розгляду таких відомих авторів, як М. Леві та

Б.А. Вейтц [6], Л.А. Брагіна та Т.П. Данько [13], І.О. Бланк [2], Г. Джоунз [4], проте в їхніх працях досліджувався загальний комплекс діяльності торговельного підприємства (зокрема роздрібного), натомість мало уваги приділялося питанням формування цілісної системи роздрібної торгівлі в умовах реформування економіки країни. У цьому напрямку досить цінними є праці таких авторів, як Ф.Г. Панкратов, Т.В. Серьогіна, В.К. Памбухчіянц [8, 9, 10], які зосереджували свою увагу на загальних питаннях організації торговельної діяльності і комплексі торгово-технологічних процесів підприємств торгівлі, зокрема – роздрібної, але вони базувалися на використанні зарубіжного та російського досвіду. З українських авторів найближче до розгляду цих аспектів роздрібної торгівлі підійшли колективи авторів під керівництвом В. Апопія та Я. Гончарука [5], І. Королькова [7] і В. Ребицького [12], проте в першому з названих джерел основний акцент зроблено на комерційні (суто торговельні та організаційні) аспекти торговельної діяльності, а в другому і третьому – переважно на питання техніко-технологічного забезпечення торговельних процесів.

Тому, на наш погляд, потрібен критичний аналіз сучасного стану та проблем організації системи торговельного обслуговування, дослідження тенденцій та проблем здійснення процесів продажу товарів народного споживання в нових економічних умовах, що дало б змогу надалі розробити деякі пропозиції щодо розвитку й удосконалення організаційних і технологічних аспектів роздрібної торгівлі товарами народного споживання.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану та проблем організації системи роздрібної торгівлі, а також обґрунтування напрямків її удосконалення в умовах ринкової економіки.

Перехід економіки України до соціально-ринкової орієнтації продиктований інтересами людини, потребою підпорядкування всього виробництва її потребам, забезпеченням її праці економічної незалежності. Успіх і незворотність економічних реформ в Україні нерозривно пов'язані з трансформацією ринку продавця в ринок покупця. Важливу роль у цьому процесі має відігравати торгівля, оскільки ринок покупця – це не тільки товарне насичення, але і висока культура торговельного обслуговування.

Сучасна концепція розвитку і реформування роздрібної торгівлі, яка сформульована у вигляді затвердженої Кабінетом міністрів України Концепції розвитку внутрішньої торгівлі, передбачає створення такої моделі цієї ланки торгівлі, яка б передбачала: (1) раціональні напрямки та оптимальні пропорції у розвитку матеріально-технічної бази; (2) посилення економічних методів управління і матеріального стимулювання, ефективне використання матеріальних і трудових ресурсів; (3) оптимальне поєднання спеціалізації торгівлі непродовольчими товарами і концентрації торгівлі товарами періодичного попиту і технічно складними товарами з розвитком мережі невеликих підприємств комбінованого або комплексного типу; (4) відновлення в практиці торговельної діяльності т.зв. прогресивних методів продажу товарів і обслуговування покупців; (5) створення сучасної системи товаропросування і активну взаємодію роздрібних підприємств з підприємствами-постачальниками това-

рів; (6) технічне переозброєння, механізацію ручної праці та удосконалення торгово-технологічних процесів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі [1].

З огляду на це, потрібно зазначити, що протягом 90-х рр. ХХ ст. і в перші роки нового тисячоліття роздрібна торгівля України зазнала істотних якісних та кількісних змін, деякі з яких не зовсім узгоджуються із задекларованими вище завданнями.

По-перше, відбулися значні зміни у структурі та чисельності суб'єктів торговельної діяльності у сфері роздрібно́ї торгівлі: так, якщо на початку ринкових перетворень в Україні функціонувала монополізована, керована з загальнодержавного центру система радянської державної та кооперативної торгівлі, то комерціалізація і приватизація роздрібних торгових підприємств державної торгівлі привели до збільшення різноманіття форм власності, організаційно-правових форм діяльності суб'єктів роздрібно́ї торгівлі і стрімкого збільшення кількості самостійних торговельних підприємств. У наш час із врахуванням ознаки права власності на майно суб'єкта торговельної діяльності торгівля в Україні здійснюється в формах державної, колективної і приватної торгівлі. Ці форми об'єднує: єдність цілей, які зводяться до забезпечення ефективного товарно-грошового обміну й отримання прибутку; схожість завдань і функцій соціально-економічного характеру; зміст комерційної діяльності і характер економічного механізму функціонування [5, с. 34].

Незважаючи на стрімке збільшення обсягів роздрібного товарообігу – на 13-29 % щорічно (табл.), загальна чисельність об'єктів, що здійснюють роздрібну торгівлю товарами народного споживання в Україні зменшується (у 2000 р. вона становила 103,2 тис. од., а в 2008 р. – лише 69,2 тис. од.). При цьому зменшення чисельності об'єктів роздрібно́ї торгівлі відбулося у всіх секторах торгівлі (за формами власності). Як і в попередні роки, у 2008 р. переважаючу частку об'єктів роздрібно́ї торгівлі становили магазини – 50,5 тис. од. або 73 %, решта – кіоски і палатки. Факт існування тенденції до загального зменшення кількості підприємств роздрібно́ї торгівлі і відносного зниження рівня забезпеченості населення України пунктами продажу товарів (з 21 до 15 од. в розрахунку на 10000 тис. чол. За 2000-2008 рр.) не може не викликати занепокоєння.

Табл. Окремі показники роздрібно́ї торгівлі України у 2000-2008 рр. за [11]

Рік	Обсяг роздрібно-го товаро-обігу, млн грн	Темпи зростання обсягів роздрібно-го товарообігу до попереднього року, у порівнянних цінах, %	Наявність об'єктів роздрібно́ї торгівлі підприємств – юридичних осіб на кінець року, тис. одиниць			Кількість об'єктів роздрібно́ї торгівлі на 10000 осіб
			всього	зокрема		
				магазини	кіоски і палатки	
2000	28757	108,1	103,2	77,9	25,3	21
2001	34417	113,7	96,4	72,3	24,1	20
2002	39691	115	89,3	66,8	22,5	19
2003	49994	120,5	83,8	62,3	21,5	18
2004	67556	121,9	78,5	58,3	20,2	17
2005	94332	123,4	75,2	55,8	19,4	16
2006	129952	126,4	73,6	54,6	19	16
2007	178233	129,5	71,9	52,3	19,6	16
2008	246903	117,3	69,2	50,5	18,7	15

По-друге, в роздрібній торговельній мережі відбуваються суперечливі процеси зміни видової структури магазинів, що пов'язано із відмовою від встановленої спеціалізації та типізації торговельних об'єктів та пошуком оптимального товарного профілю кожного самостійного суб'єкта торговельної діяльності. Це ускладнює не лише проблеми пошуку покупцями потрібних їм товарів у чисельній мережі різноманітних магазинів, але й створює певні проблеми для формування оптимальної моделі роздрібно-торговельної мережі на території окремих регіонів, адміністративних територій чи населених пунктів. Досить часто на поряд розташованих ділянках у межах навіть одного мікрорайону в містах споруджуються однотипні магазини, які конкурують між собою, натомість в інших місцях підприємства торгівлі практично відсутні або через свій товарний профіль не здатні забезпечити комплекс потреб покупців у товарах.

По-третє, в складі роздрібно-торговельної мережі з'явилося багато підприємств нових типів (наприклад – супермаркети, дискаунт-магазини та ін.), розвиток яких здійснюється за аналогією зі зарубіжною торгівлею, але методологічні основи організації діяльності яких в умовах вітчизняної економіки не сформовані.

По-четверте, серйозною проблемою організації торговельного обслуговування населення в роздрібній торговельній мережі є нерівномірність рівнів технічного оснащення торговельних підприємств і одночасне застосування в мережі об'єктів роздрібно-торгівлі сучасних і застарілих ("традиційних") технологій торговельного обслуговування. Істотним чинником зниження витрат споживання є скорочення затрат часу на процес обслуговування покупців. Дані затрати часу становлять близько 20 % всіх затрат часу населення на придбання товарів. На жаль, в останні роки такі затрати часу мають тенденцію до збільшення. Це пояснюється відмовою від використання такого прогресивного методу продажу товарів, як самообслуговування, і тим, що в багатьох магазинах застосовуються застарілі технології торговельного обслуговування, не використовуються методи активізації продажу, внаслідок чого зростають витрати споживачів на огляд і придбання товарів, ігнорується потреба надання додаткових торгових послуг.

До того ж, по-п'яте, ситуація з одночасним застосуванням принципово відмінних технологій торговельного обслуговування, одна з яких орієнтована на індустріальні, а інша – на традиційні системи організації торговельного обслуговування, зумовлює потребу паралельного застосування двох систем товаропросування і товаропостачання магазинів, що веде до збільшення загальних витрат учасників цих процесів.

Проте, по-шосте, у нових економічних умовах магазини певною мірою втрачають своє значення як основні пункти роздрібного продажу товарів, оскільки в останні роки значні обсяги реалізації товарів реалізуються через т.зв. неупорядковану торгівлю ("вулична" торгівля з найпростіших пристосувань і технічних засобів), в якій не дотримуються навіть мінімальні вимоги щодо санітарного стану і правил торгівлі товарами споживчого призначення, реалізуються товари-фальсифікати і відсутні гарантії щодо якості товарів і захисту прав споживачів тощо.

Удосконалення організації системи торговельного обслуговування населення неможливе без:

- подальшого розвитку матеріально-технічної бази роздрібної торгівлі, раціонального розміщення магазинів на території населених пунктів;
- концентрації торгівлі товарами складного асортименту в універмагах, великих спеціалізованих магазинах з торгівлі товарами рідкісного попиту, фірмових магазинах, що дасть змогу значно полегшити вибір товарів покупцям;
- встановлення раціонального режиму роботи підприємств, розробленого із врахуванням побажань населення та інтенсивності потоків покупців;
- широкого впровадження прогресивних форм і методів торговельного обслуговування населення;
- дотримання вимог національного законодавства щодо організації процесів торговельного обслуговування населення і скорочення неупорядкованої роздрібної торгівлі, зниження рівня тінізації процесів реалізації товарів споживчого призначення;
- розширення і вдосконалення надання покупцям додаткових торговельних послуг;
- покращання оснащення підприємств торгівлі сучасним торговельно-технологічним обладнанням, найбільшою мірою пристосованим до застосування вибраних прогресивних методів продажу товарів і їхньої специфіки.

Таким чином, зниження соціально-економічної напруги в суспільстві значною мірою залежить від чіткої організації роздрібної торгівлі, вдосконалення процесів торговельного обслуговування населення, швидкого доведення товарів від виробників до споживачів з мінімальними затратами, підвищення культури обслуговування покупців під час продажу товарів.

Література

1. **Про концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України.** Постанова Кабінету Міністрів України від 20.12.1997 р. – № 1449.
2. **Бланк И.А.** Торговый менеджмент. – К. : Вид-во УФИМБ, 2007. – 408 с.
3. **Голошубова Н.А.** Состояние и направления развития розничной торговой сети Украины // Оборудование. – 2003. – № 3. – С. 5-8.
4. **Джоунз Г.** Торговый бизнес: Как организовать и управлять : пер. с англ. – М. : Изд-во "ИНФРА-М", 2006. – 304 с.
5. **Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг** / за ред. проф. В.В. Апопії, проф. Я.А. Гончарука. – Львів : Вид-во ЛКА, 2001. – 450 с.
6. **Леви М.** Основы розничной торговли : пер. с англ. / М. Леви, Б.А. Вейтц. – СПб. : Изд-во "Питер", 1999. – 448 с.
7. **Организация торговли** продовольственными товарами / И.И. Корольков и др. – К. : Вид-во "Вища шк.", 2007. – 247 с.
8. **Панкратов Ф.Г.** Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина. – М. : ИВЦ "Маркетинг", 2006. – 328 с.
9. **Памбухчин В.К.** Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник. – М. : ИВЦ "Маркетинг", 1998. – 320 с.
10. **Панкратов Ф.Г.** Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина. – М. : ИВЦ "Маркетинг", 2006. – 328 с.
11. **Торгівля.** Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. **Технологія й обладнання підприємств торгівлі** / Я.М. Антонюк, П.Ю. Балабан та ін. / кер. авт. кол. В.М. Ребицький. – К. : Вид-во "Либідь", 1996. – 304 с.
14. **Торговое дело:** экономика и организация : учебник / под общ. ред. Л.А. Брагина и Т.П. Данько. – М. : Изд-во "ИНФРА-М", 1997. – 256 с.

Масленников О.Ю., Кручковский Б.А. Проблемы и перспективы развития розничной торговли в Украине в условиях рыночных преобразований

Рассмотрена суть, содержание и место розничной торговли в системе торгового обслуживания населения, отражено современное состояние и проблемы организации системы розничной торговли в условиях рыночно сориентированной экономики. Установлено, что снижение социально-экономического напряжения в обществе в значительной мере зависит от четкой организации розничной торговли, совершенствования процессов торгового обслуживания населения, быстрого доведения товаров от производителей к потребителям с минимальными затратами, повышения культуры обслуживания покупателей во время продажи товаров.

Maslennikov O.Yu., Kruchkovsky B.A. Problems and prospects of development of retail business in Ukraine in the conditions of market transformations

The essence, contents and place of retail trade in system of trade service of the population are considered. Modern state and problems of organization of the retail trading system in the conditions of the market oriented economy are lighted up. It is set that the decline of socio-economic tension in society to a great extent depends on clear organization of retail business, perfection of processes of point-of-sale maintenance of population, rapid leading to of commodities from producers to the users with minimum expenses, increase of culture of maintenance of buyers during the sale of commodities.

УДК 336.71:338.124.4

Ст. викл. Л.О. Петик; ст. викл. С.В.Федорова –
Львівська державна фінансова академія

**КРИЗИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ:
ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА КРИТЕРІЇ КЛАСИФІКАЦІЇ**

Сформовано авторське означення поняття "криза банківської системи" та визначено критерії класифікації криз банківської системи. Встановлено, що на сьогодні доцільно розглядати такі критерії класифікації криз банківської системи, як рівень розвитку економіки країни, характер виникнення, причини виникнення, ступінь системності, форма прояву, масштаби наслідків.

Ключові слова: криза банківської системи, сутність, критерії класифікації.

Активізація глобалізаційних та інтеграційних процесів наприкінці ХХ ст. зумовила підвищення ймовірності виникнення криз у різних секторах економіки, зокрема у банківському, не лише на національному, але й світовому рівні. Глобальний характер, надзвичайно високі витрати на ліквідацію їх руйнівних наслідків об'єктивно зумовлюють посилення інтересу науковців до теоретичних і практичних аспектів проблематики банківських криз.

На проблемах з'ясування сутності кризи та особливостей її прояву, визначенні підходів до її діагностики у процесі розроблення методів та інструментів антикризового менеджменту, обґрунтування вибору антикризової стратегії задля запобігання або подолання наслідків кризових явищ на рівні банків та банківської системи вже впродовж багатьох десятиліть зосереджена увага західних вчених. Результати таких досліджень знаходимо, зокрема, у працях Р. Cashin, R. Dutttagupta, E.J. Frydl, G.L. Kaminsky, G.G. Kaufman, L. Laeven, C.M. Reinhart, F. Valencia та ін. Означені проблеми досліджено й у