



УКООПСІЛКА

**ПОЛТАВСЬКИЙ
УНІВЕРСИТЕТ СПОЖИВЧОЇ
КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ**

**СПОЖИВЧА КООПЕРАЦІЯ ХХІ СТОЛІТТЯ:
УРОКИ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ РЕФОРМ І
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**



**Матеріали
Міжнародної
науково-практичної
конференції**

20—21 листопада 2008 року

**ПОЛТАВА
РВВ
ПУСКУ**

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

УКООПСПІЛКА

ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

**СПОЖИВЧА КООПЕРАЦІЯ
XXI СТОЛІТТЯ:
уроки трансформаційних реформ
і перспективи розвитку**

**Матеріали міжнародної
науково-практичної конференції**

20-21 листопада 2008 року

**ПОЛТАВА
ІРВВ ПУСКУ
2008**

ББК 65.421.8
УДК 334.735
С73

*Розповсюдження та тиражування
без офіційного дозволу ПУСКУ
заборонено*

Редакційна колегія:

- Нестуля О.О.* – ректор Полтавського університету споживчої кооперації України, д.і.н., професор.
- Артеменко В.М.* – проректор з науково-педагогічної роботи Полтавського університету споживчої кооперації України, к.і.н., доцент.
- Маркіна І.А.* – проректор з наукової роботи Полтавського університету споживчої кооперації України, д.е.н., професор.
- Аліман М.В.* – професор Полтавського університету споживчої кооперації України, к.е.н.
- Остряніна С.В.* – начальник відділу планування та організації наукових досліджень Полтавського університету споживчої кооперації України.
- Леус Л.В.* – редактор редакційно-видавничого відділу Полтавського університету споживчої кооперації України.

С73 Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Споживча кооперація ХХІ століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку» 20–21 листопада 2008 р. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 241 с.

ISBN 978-966-184-009-5

У матеріалах конференції розглядаються проблеми кооперативного руху в Україні, його важливого сектора – споживчої кооперації, її реформування та перспектив розвитку.

Збірник розраховано на наукових працівників, фахівців кооперативних організацій, викладачів і студентів навчальних закладів споживчої кооперації.

**ББК 65.421.8
УДК 334.735**

*Матеріали друкуються мовами оригіналів.
За виклад, зміст і достовірність матеріалів відповідають автори.*

ISBN 978-966-184-009-5

© Полтавський університет споживчої
кооперації України, 2008 р.

Міжнародний та історичний досвід свідчить, що кожній окремій формі кооперації набагато важче розвиватися без співпраці з іншими. Тому МКА співробітництво між кооперативами визнав в якості кооперативного принципу.

Співробітництво різних форм кооперації в своїй основі має спільні принципи, єдиний інтерес, зорієнтований на людину.

У зв'язку з цим представляється доцільним об'єднання різних форм кооперативів для створення загальнонаціональної кооперативної системи та досягнення спільної мети шляхом єдиного національного регулюючого центру.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЇ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ ТА КООПЕРАТИВНИХ БАНКІВ

*Брітченко І.Г., професор,
Момот О.М., здобувач
ПУСКУ, м. Полтава*

Відповідно до Закону України «Про кооперацію» та Закону України «Про споживчу кооперацію», кооператив – це юридична особа, утворена фізичними або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування. Метою кооперації є задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів кооперативних організацій на основі поєднання їх особистих і колективних інтересів, поділу між ними ризиків, витрат і доходів, розвитку їх самоорганізації, самоуправління та самоконтролю.

Під кооперативним банком ми розуміємо не організаційну форму його функціонування або формальної реєстрації в державному реєстрі Національного банку України. Незалежно від організаційно-реєстраційної та управлінської форми функціонування кооперативного банку треба розуміти, що головна мета такого банку – задовольнити потреби засновників банку у споживанні членами кооперативу банківських послуг на умовах, що є більш сприятливими у порівнянні з умовами надання таких послуг на відповідному ринку і тільки потім – отримання прибутку від банківської діяльності.

Традиційні умови ведення банківського бізнесу дозволяють задовольнити переважно одну потребу власників кооперативного банку – потребу в отриманні дивідендів на власний пай (акцію) від ведення банківського бізнесу заснованим ними кооперативним банком. При споживанні інших послуг кооперативного банку засновник такого

банку майже не відчуває переваг від його функціонування. Так, розміщення вільних коштів на депозитні рахунки співвласниками кооперативного банку здійснюється практично на умовах, майже ідентичних тим, що склалися на ринку депозитів, тобто володіння паєм у банку не впливає на відсотки по депозиту, додаткові гарантії повернення вкладу при неплатоспроможності банку тощо. Аналогічна ситуація відбувається і при користуванні поточними рахунками. Умови і тарифи розрахункового обслуговування комерційних банків для його співвласників аналогічні або мало чим відрізняються від тарифів більшості вітчизняних банків. Виникає логічне запитання про доцільність створення та функціонування кооперативних банків у випадку, коли вони практично є звичайними господарськими товариствами головною, або єдиною метою створення яких є отримання прибутку та дивідендів у банківському секторі.

Інтегровані банківські послуги дозволяють створити механізм вирішення мети при створенні саме кооперативного банку. Під інтегрованими банківськими послугами автори розуміють поєднання розрахунково-касових послуг банку, що лежать в основі мультиплікаційних процесів і депозитних операцій банку, які є традиційним банківським продуктом. Виходячи з того, що інтегровані банківські послуги дозволяють поєднати поточний та депозитний рахунок, їх застосування може створити особливі умови для співвласників кооперативного банку при споживанні банківських послуг. Так, відкриття та обслуговування поточного рахунку співвласника кооперативного банку з одночасним нарахуванням відсоткової ставки на фактичний залишок коштів на поточному рахунку у розмірі 50 % облікової ставки НБУ або у розмірі відсотків по міжбанківським кредитам (залежно від маркетингової та продуктової стратегії певного банку) дає можливість, з одного боку, створити певні переваги для засновників кооперативного банку, а з іншого – спрямовувати ресурси банку, що традиційно витрачаються кооперативним банком, на покупку грошей на міжбанківському ринку для підтримання поточної ліквідності на додаткові доходи співвласників банку, що, в свою чергу, створює додаткове джерело для купівлі співвласниками банку паїв (акцій) майбутніх додаткових емісій. Тобто, інтегровані банківські продукти дозволяють спрямовувати ті ресурси банку, які традиційно складали собівартість формування ресурсної бази, на розвиток співвласників кооперативного банку.

Переваги впровадження інтегрованих банківських послуг у діяльність кооперативних банків створюють конкурентні переваги кооперативної діяльності у банківському секторі в порівнянні з кредитними спілками та кооперативами. Кредитні товариства як неприбуткові

суб'єкти господарської діяльності надають споживчі кредити своїм засновникам на більш вигідних, у порівнянні з банківською системою, умовах. Впровадження інтегрованих банківських послуг у діяльність кооперативних банків дозволяє не тільки покращити умови для кредитування своїх співвласників, але і повністю їх задовольнити при обслуговуванні поточних розрахунків і депозитних вкладах. Крім того, використання мультиплікаційного ефекту банківської системи та можливість отримання додаткового прибутку на свою частку в статутному капіталі банку не залишають жодних шансів кредитним спілкам у конкурентній боротьбі між ними та кооперативними банками на ринку парабанківських послуг, що об'єктивно призведе до поступового перерозподілення ресурсів кредитних спілок до кооперативних банків.

Розглянемо потенціал впровадження інтегрованих банківських послуг на прикладі діяльності банку АБ «Укоопспілка». Офіційні дані про діяльність банку АБ «Укоопспілка» відповідно до діючого законодавства оприлюднені на його офіційному сайті в мережі Інтернет. Відповідно до балансу банку станом на 31 грудня 2006 р. власний капітал банку складав 65 997 тис. грн, загальні зобов'язання банку – 136 614 тис. грн, тобто залучені ресурси становлять приблизно половину від загальних зобов'язань. З балансу видно, що коефіцієнт адекватності регулятивного капіталу банку в середньому за 2006 р. становить 53,71 % (за нормативами НБУ – не менше 10 %), що свідчить, з одного боку, про досить високу межу захисту кредиторів і вкладників банку від передбачених збитків банку, а з іншого – про великі нереалізовані можливості банку щодо залучення ресурсів. Це підтверджується коефіцієнтом адекватності основного капіталу, який в середньому за 2006 р. становить 29,08 % (мінімальне нормативне значення – 4 %).

Аналіз діяльності лідерів банківського ринку свідчить про доцільність максимального використання можливостей щодо залучення ресурсів. Так, виходячи з балансу АБ «Приватбанк», оприлюдненому на офіційному сайті банку станом на 31.01.2008 р., власний капітал банку складав 5 647 780 114 грн, залучений – 52 418 270 082 грн, тобто коефіцієнт адекватності регулятивного капіталу банку складав близько 11 %. Це свідчить про те, що лідери вітчизняного банківського ринку намагаються максимально використовувати залучені ресурси для найбільш ефективного функціонування мультиплікаційного ефекту. Прагнення максимального використання залучених ресурсів у межах, що дозволяють нормативи НБУ, спостерігається у всіх лідерів ринку, в чому неважко переконатися шляхом перегляду сайтів провідних вітчизняних банків.

Із балансу та звіту про фінансові результати АБ «Укоопспілка» видно, що банк не веде операцій з цінними паперами, операцій з

векселями, не здійснює інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, не імітує боргові цінні папери, не отримує кредити від Національного банку України, не капіталізує дивіденди і не має нерозподіленого прибутку. Доходність діяльності АБ «Укоопспілка» досягається головним чином за рахунок отримання процентів від кредитування суб'єктів господарської діяльності (72 % від загальної суми доходів). Процентні витрати за депозитами складають в середньому 23 % від загальної суми витрат. Комісійні доходи за операціями з клієнтами банк отримує в основному від комісії за касове обслуговування та продаж і купівлю валюти. Витрати за коштами на розрахункових рахунках клієнтів і комісійні витрати за розрахунково-касове обслуговування складають лише 2 % від загальної суми витрат.

Кредитний портфель банку (73 412 тис. грн) сформований переважно з залучених ресурсів (70 617 тис. грн); при цьому цей кредитний портфель забезпечує чистий процентний дохід у розмірі 13 208 тис. грн, що відповідає приблизно 18 % річних. Залучені ресурси потребують процентних витрат 4 151 тис. грн, що відповідає приблизно 6 % річних, які складаються з відсотків за користування депозитами (від 15 % до 19 % річних відповідно до тарифів банку) та плати за залишок вільних коштів на рахунку у розмірі 1 % відповідно до тарифів банку. Класична банківська маржа для АБ «Укоопспілка» за 2006 р. складає $18\% - 6\% = 12\%$.

Припустимо, що шляхом впровадження інтегрованих банківських послуг АБ «Укоопспілка» додатково залучить на поточні рахунки 70 000 тис. грн при сплаті за залишок вільних коштів на рахунку у розмірі, які в 6 разів перевищують діючі тарифи банку (тобто 6 % замість 1 %). Це, з одного боку, дозволить відмовитись від депозитів, які, відповідно до діючих тарифів банку, практично дорівнюють відсотковій доходності його кредитного портфеля, а з іншого – за умов збереження рівня доходності кредитного портфеля дозволить банку отримати додатковий дохід у розмірі $70\,000 \cdot (18\% - 6\%) = 8\,400$ тис. грн, що майже втричі перевищує чистий комісійний дохід банку (3 075 тис. грн). Витрати за коштами на розрахункових рахунках клієнтів і комісійні витрати за розрахунково-касове обслуговування складають лише 2 % від загальної суми витрат, що складає приблизно 200 тис. грн. Це дозволяє банку повністю відмовитися від плати за обслуговування поточних рахунків, що суттєво підвищує його конкурентоспроможність на ринку банківських послуг.

Зазначений дохід не просто забезпечує додатковий прибуток, йому властиві наступні принципові риси, що дозволяють кардинально змінити продуктову політику та маркетингову стратегію банку. Найважливі-

шими рисами зазначеного механізму отримання додаткового доходу банку є наступні:

1. Зазначений механізм дозволяє задовольнити потребу співвласників банку у якісних і дешевих банківських послугах, що повністю відповідає меті та принципам створення кооперативного банку.

2. Зазначений відсотковий дохід визначено без урахування мультиплікаційного ефекту, який в кілька разів підвищує ефективність впровадження інтегрованих банківських послуг.

3. Зазначений механізм дозволяє повністю відмовитись від плати за розрахунково-касове обслуговування поточних рахунків клієнтів, що перетворює банк у надзвичайно привабливого партнера, створює позитивний імідж, дозволяє залучити велику кількість додаткових клієнтів (у тому числі через втрату клієнтів конкуруючими банками), дозволяє економити значні кошти на рекламі та просуванні послуг певного банку, виконувати банку важливу соціальну функцію.

4. Отримання зазначеного відсоткового доходу може бути здійснено без зміни постійних витрат банку на загальні адміністративні витрати, які відповідно до структури банківських витрат займають дуже суттєву частку у витратах банку.

5. Даний механізм дозволяє банку перетворитися з покупця ресурсів на міжбанківському ринку на їх постійного постачальника, створює можливість акумулювання кредитних ресурсів для більш об'ємних інвестиційних проектів, формувати джерела для подальшого розвитку мережі філій та регіональних представництв.

6. Банк шляхом дуже простої та зрозумілої продуктової політики, яка не потребує додаткового ліцензування, або витрат на персонал, технології, або обладнання, суттєво підвищує власну конкурентоспроможність на ринку банківських продуктів.

7. Надлишок кредитних ресурсів дозволяє створити пільгові кредитні умови для співвласників кооперативного банку, що поглиблює кооперативну спрямованість та призначення банку.

ЩОДО НЕОБХІДНОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ОБСЛУГОВУЮЧИХ КООПЕРАТИВІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

*Ковальчук І.М., доцент
ПУСКУ, м. Полтава*

Реформування сільського господарства, становлення і розвиток селянських (фермерських) господарств, зростання ролі особистих підсобних господарств населення у вирішенні продовольчої проблеми,

монополізація постачальницько-збутової та переробної сфери, накопичення невирішених проблем, пов'язаних із недосконалістю сфери обслуговування, викликають інтерес до створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як організаційно-правової форми захисту економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників.

Світовий та історичний український досвід свідчать, що навіть ті сільськогосподарські виробники, які мають незначний економічний потенціал, об'єднуючись в кооперативи, створюють впливову економічну силу, що здатна вирішувати їх спільні проблеми.

Активізація розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на сучасному етапі ринкових перетворень в аграрному секторі дозволить, на нашу думку, забезпечити ефективний перерозподіл доданої вартості між технологічно поєднаними галузями продовольчого комплексу, подолати кризові явища, стабілізувати виробництво і створити умови для розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва.

Крім того, розвиток обслуговуючих кооперативів дозволить вирішувати і соціальні проблеми села. За підрахунками фахівців, якщо здача землі і майна в оренду може забезпечити 10–12 % мінімального прожиткового рівня селян, то самостійне їх використання із залученням при потребі ресурсів обслуговуючого кооперативу зможе принести валовий дохід, вищий в три-чотири рази і більше.

Впровадження обслуговуючих кооперативів забезпечує можливість вирішити ще дві важливі проблеми: уникнути високих витрат на посередницькі послуги і не сплачувати податки за продукцію і послуги, одержані за рахунок вертикальної інтеграції в межах обслуговуючого кооперативу.

Отже, участь виробників аграрної продукції у сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах дає можливість уникнути надмірних виробничих витрат, збільшити доходи від реалізації виробленої продукції, особливо при її переробці, а значить, суттєво підвищити конкурентоспроможність господарств, що кооперуються.

Незважаючи на вказані переваги, обслуговуючі кооперативи виникнуть і розпочнуть свою роботу лише за умови, коли самі виробники виявлять бажання і здійснять відповідні організаційні заходи. Проте держава не може залишатися осторонь розвитку кооперативних процесів у сільському господарстві і повинна сприяти їм шляхом створення відповідних умов і всебічного заохочення. Тим самим здійснюватиметься реальна та ефективна політика економічної підтримки сільськогосподарських товаровиробників та їх соціальний захист.

Для координації зусиль щодо державної підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації необхідний, на нашу думку, обґрунтований і послідовний комплекс заходів, спрямований

<i>Мартосенко М.Г.</i> Відродження кооперації України через поновлення господарств лляної галузі.....	159
<i>Зінченко О.М.</i> Аспекти розвитку сільської роздрібно торгівлі споживчої кооперації Полтавської області	162
<i>Герасименко В.С.</i> Кластери і система споживчої кооперації	164
Секція 3. Кооперативні відносини – основа соціального партнерства	166
<i>Балабан П.Ю., Курлейко Б.А.</i> Законодавче регулювання господарської діяльності кооперативних ринків	166
<i>Стрельніков В.Ю.</i> Кооперативні відносини – основа інтенсивного навчання	169
<i>Артеменко І.А.</i> Національні кредитні кооперативи: феномен чи еміграційний рудимент?.....	172
<i>Маца К.А.</i> Кооперативность как естественный принцип организации систем.....	174
<i>Передріско В.О.</i> Кооперативні норми, їх особливості та взаємодія з національним правом.....	178
<i>Чижевська М.Б.</i> Формальний інститут кредитної кооперації	179
<i>Карпенко Н.В.</i> Феномен споживчої кооперації України як соціальної системи	182
<i>Гончаренко Н.І.</i> Роль кооперативних організацій у формуванні громадянського суспільства в Україні.....	185
<i>Слободенюк С.Н.</i> Роль виховного фактору в формуванні партнерських відносин в учнівських кооперативах (з досвіду створення учнівського кооперативу в білгород-дністровському кооперативному технікумі).....	187
<i>Григорьєва С.В.</i> Споживча кооперація як засіб вирішення соціально-економічних проблем суспільства.....	189
<i>Лебедик Л.В.</i> Індивідуально-кооперативна технологія навчання у підготовці магістрів економіки.....	192
<i>Гринько С.М.</i> Вплив сфери побутових послуг на ефективність функціонування економіки споживчої кооперації України.....	195

Секція 4. Інтеграція виробничої, споживчої та кредитної кооперації України: історія та сучасність	196
<i>Шевченко А.Ф., Рудич Л.В.</i> Сила кооперації – у співпраці різних її форм	196
<i>Бритченко І.Г., Момот О.М.</i> Перспективи розвитку інтеграції кредитної кооперації та кооперативних банків.....	198
<i>Ковальчук І.М.</i> Щодо необхідності розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в аграрному секторі.....	202
<i>Івченко Є.І., Куценко В.А.</i> Пріоритети розвитку підприємств споживчої кооперації: впровадження інформаційно-комунікаційних технологій.....	204
<i>Похилюк В.В.</i> Деформація економічних відносин споживчої кооперації в умовах трансформації форми влади.....	206
<i>Пантелеймоненко А.О.</i> Неприбуткова природа як головна особливість кооперативних організацій	211
<i>Дуда С.Т., Ільчук О.О.</i> Інноваційні підходи до формування та розвитку економічного потенціалу торговельних підприємств споживчої кооперації України.....	214
<i>Шелест С.О.</i> Ключові орієнтири трансформації національної системи підготовки спеціалістів для споживчої кооперації України.....	216
<i>Лозова О.В.</i> Роль та місце споживчої кооперації у сучасній економіці України	218
<i>Луцак Р.Л., Качмарик І.Я.</i> Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства системи споживчої кооперації.....	219
<i>Максюта В.В.</i> Ефективність мотивації праці у кредитних спілках.....	222
<i>Гвоздик Н.М.</i> Роль споживчої кооперації у відродженні українського села через призму концепції людського капіталу.....	225
<i>Бенях В.В.</i> Особливості фінансово-господарського механізму кредитних спілок.....	228
<i>Лазарева М.В.</i> Экономические аспекты деятельности современной потребительской кооперации Крыма.....	231

**СПОЖИВЧА КООПЕРАЦІЯ ХХІ СТОЛІТТЯ:
УРОКИ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ РЕФОРМ І
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Головний редактор **Гречук М.П.**
Редактор-коректор **Леус Л.В.**
Комп'ютерна верстка **Корніліч О.С.**

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 2288 від 5.09.2005 р.

Здано до редакції 6.11.2008 р. Підписано до друку 17.11.2008 р.
Формат 148x210. Папір 80 г/м². Ум. друк. арк. 15,1 + 0,1 (обкл.).
Тираж 150 прим. Зам. № 778



Видано редакційно-видавничим відділом ПУСКУ
к. 115, вул. Коваля, 3, Полтава 36014