

**МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ  
НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ  
“РИНКОВІ РЕФОРМИ ТА  
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК  
ПЕРЕХІДНИХ СУСПІЛЬСТВ:  
ПРИКЛАД УКРАЇНИ”**

**м.Київ, 20-21 листопада 1997 року**

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
імені ТАРАСА ШЕВЧЕНКА  
ІНСТИТУТУ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ  
імені ТАРАСА ШЕВЧЕНКА  
МІЖНАРОДНИЙ ЦЕНТР ПЕРСПЕКТИВНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ  
ФОНД ФРІДРІХА ЕБЕРТА, БЮРО КИЇВ**

**МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ  
«Ринкові реформи та економічний розвиток перехідних  
суспільств: приклад України»**

**м.Київ, 20–21 листопада 1997 року**

Редакційна колегія, поданих на міжнародну наукову конференцію  
«Ринкові реформи та економічний розвиток перехідних суспільств»,  
20-21 листопада 1997 року

1. д.е.н., проф. Філіпенко А.С., завідуючий кафедрою міжнародних  
економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського  
національного університету імені Тараса Шевченка

2. д.е.н., проф. Будкін В.С., зав.відділом Інституту світової економіки НАН  
України

3. д.е.н., проф. Кредісов А.І., завідуючий кафедрою управління  
зовнішньо-економічною діяльністю Інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

4. д.е.н., проф. Грушко В.І., кафедра фінансів, грошового обігу та кредиту  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

5. Нанівська В.Т., директор Міжнародного центру перспективних  
досліджень

6. Кияк А.Т., аспірант, кафедра міжнародних економічних відносин  
Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені  
Тараса Шевченка, відповідальний секретар редколегії

## ЗМІСТ

<i>Прохорова М.</i>	Економіка і охорона навколишнього середовища США	3
<i>Шаповалова М.М.</i>	Бюджетная политика Украины	7
<i>Дорош Н.</i>	Податкова система України і податковий облік	11
<i>Павловський М.А.</i>	Причини економічного спаду на етапі макроекономічної стабілізації та умови економічного зростання в Україні	19
<i>Філіпенко А.С.</i>	Тенденції і суперечності інституціональних змін в Україні	20
<i>Василик О.Д.</i>	Реформування фінансової та банківської систем	25
<i>Dr. Gernot Biehler</i>	The improvement of the investment climate in Ukraine	29
<i>Трохим І.Б.</i>	Досвід створення інноваційних структур за кордоном	31
<i>Ланко О.О.</i>	Політика фінансування інноваційної діяльності	33
<i>Гесць В.</i>	Про теоретичні основи політики реформ в перехідній економіці та завдання другого її етапу в Україні	38
<i>Андрійчук В.</i>	Інтеграція України в системусвітогосподарських відносин: можливі сценарії, реалії та проблеми	40
<i>Осіпов Ю.М.</i>	Типологическая характеристика современной российской экономики	48
<i>Бузнар Б.А.</i>	До питання про тіньову економіку України	52
<i>Сікора В.</i>	Фінансова стабілізація та економічне зростання	55
<i>Бураковський І.</i>	До питання про захист національного виробника (або протекціонізм в перехідній економіці)	59
<i>Кредісов В.</i>	Лібералізація економіки як умова ефективною зовнішньоекономічної діяльності в Україні	62
<i>Соляник Т.</i>	Зовнішні аспекти економічних реформ в Україні (тези доповіді)	66
<i>Савчук О.В.</i>	Економіка перехідного періоду та проблеми лібералізації зовнішньої торгівлі	69
<i>Скрипниченко О.</i>	Некоторые вопросы внедрени маркетинга на украинских предприятиях	73

## Матеріали міжнародної наукової конференції

<i>Фащевський М.</i>	Соціальна політика: зміст та принципи реалізації в перехідний період	. . . . 80
<i>Рябов С.І.</i>	Міжнародні правові основи формування державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків України	. . . . 83
<i>Барінов В.В., Даниленко Н.Б. Гребенюк Н.Г.</i>	Іноземні інвестиції та економічна безпека України	. . . . 90
<i>Зав'ялова О.В.</i>	Ринкові перетворення в економіці Туреччини в 80-90 роки: досвід для України	. . . . 92
<i>Довгий Ю.</i>	Інтерналізація - як фактор розвитку транснаціональних корпорацій	. . . . 96
<i>Бритченко И.Г.</i>	Реструктуризація підприємства в умовах переходу до ринку	. . . . 102
<i>Мочерний С.В.</i>	Инвестиционное обеспечение переходных экономик (пример Украины)	. . . . 104
<i>Alex Sundakov</i>	Народна економіка - найефективніша модель перехідного суспільства та соціалізації економічної системи	. . . . 114
<i>Новіков В.</i>	Deregulation and Institutional change in Ukraine	. . . . 117
<i>Будкін В.С.</i>	Активізація і завдання соціальної політики на сучасному етапі ринкових перетворень	. . . . 118
<i>Кривенко Л., Комеліна О. Шевчук В.О.</i>	НАТО, ЄС, СНД: геополітичні аспекти українських реформ	. . . . 123
<i>Луцишин З.</i>	Факторний аналіз економічного зростання в Україні	. . . . 128
<i>Ніколаєва Л.О.</i>	Еколого-економічна парадигма сталого розвитку як основа трансформування господарства в перехідному суспільстві	. . . . 133
<i>Ишук О.</i>	Операції із золотом: світовий досвід, перспективи України	. . . . 140
<i>Степанкова Т.</i>	Щодо ідеології реформувань	. . . . 146
<i>Рогач О.І.</i>	Участь України в наднаціональних механізмах регулювання світових фондових ринків	. . . . 149
	Протиріччя реалізації макрофінансової програми в Україні	. . . . 151
	Інструменти регулювання іноземних інвестицій	. . . . 159

належить проблема оптимального вибору схеми реструктуризації, графіка її здійснення, планування розподілу майна, схеми управління тощо. Друга група охоплює проблеми використання існуючого виробничого потенціалу, вибір портфеля продукції, маркетингові та інші питання.

Щоб уникнути фатальних помилок, початковим кроком існування нової господарської структури має бути ґрунтовне та всебічне маркетингове дослідження, на результатах якого повинні базуватись рішення про портфель продукції, обсяги її реалізації, ціни, ринку збуту і т. д.

Досвід реструктуризованих підприємств показує, що на певному етапі господарювання можуть виникати ситуації між новоствореними об'єктами, щодо розподілу прибутків. Тому надзвичайно важливим є відпрацювання внутрішнього механізму регулювання відносин, вирішення питання про повноваження об'єктів реструктуризації, щодо використання власних прибутків.

Однією з важливих проблем реструктуризації, що вимагає першочергового вирішення, вивільнення та міграція робочих кадрів. Ця проблема зумовлює дисбаланс кадрів на підприємстві.

Реструктуризація підприємства зумовлює також необхідність організаційного та методичного забезпечення складання розподільчих балансів, формування балансів новостворених структур, розподілу активів та пасивів. Дуже важливим при складанні розподільчих балансів є оптимальний розподіл дебіторської та кредиторської заборгованості між структурами, що від'єднуються. Кожне підприємство вирішує це питання виходячи зі своєї специфіки.

Отже, реструктуризація пов'язана зі значними проблемами, які при наданні їм недостатньої уваги, можуть ще більше ускладнити стан підприємства, а при врахуванні — привести до підвищення її ефективності.

*Бритченко И. Г.*  
*Донецкая Государственная*  
*академия управления*

#### **Инвестиционное обеспечение переходных экономик (пример Украины)**

Углубление рыночных процессов повышает роль инвестирования в развитии экономики. Инвестиции в экономику страны в зависимости от источника происхождения

инвестируемых средств можно классифицировать следующим образом:

1. Инвестиции государства в виде технических кредитов, финансовой помощи или налоговых льгот конкретным организациям конкретной отрасли.
2. Инвестиции национальной банковской системы в виде долгосрочных или краткосрочных вложений, образующих кредитные портфели коммерческих банков, санационные кредиты коммерческим банкам.
3. Инвестиции в пакеті акций вновь создаваемых или существующих акционерных обществ всех видов путем покупки акций создаваемых предприятий или покупки акций действующих акционерных обществ по более высокой цене.
4. Инвестиции иностранных государств под гарантию правительства Украины путем заключения межправительственных договоров.
5. Инвестиции частных (неправительственных) субъектов хозяйственной деятельности иностранных государств путем создания новых, либо расширения действующих совместных предприятий и предприятий со стопроцентным иностранным капиталом в Украине.
6. Инвестиции коммерческих банков, действующих на Украине, в виде кредитования предприятий всех форм собственности, населения, государства (например, путем покупки государственных долговых обязательств) и др.
7. Инвестиции иностранных коммерческих банков, фондов, финансово-промышленных групп, других организаций в виде предоставления украинским предприятиям кредитов или кредитных линий.

В сложившихся на Украине условиях наблюдается следующее:

практически отсутствуют инвестиции в ценные бумаги из-за неразвитости вторичного рынка ценных бумаг;  
объемы инвестиций из государственного бюджета постоянно сокращаются из-за ненаполняемости бюджета и его дефицита;

инвестиции иностранных государств, предпринимателей и международных финансовых структур не достигли по различным причинам существенных объемов.

Наиболее важным видом инвестиций для экономики Украины можно считать инвестиции коммерческих банков, действующих на территории страны, так как они имеют ряд

существенных отличий от инвестиций других видов, причем наиболее значительными из них являются следующие:

1. Наличие отработанного на практике организационно-правового и экономического механизмов таких инвестиций, то есть данный механизм не является новым и имеет достаточно широкое распространение в существующих экономических отношениях.
  2. По абсолютной величине инвестируемых средств он является наибольшим среди других видов инвестиций.
  3. Именно данный инвестор (коммерческие банки Украины) располагает наиболее квалифицированным персоналом в области экономики, финансов и в достаточном количестве для его дальнейшего развития и совершенствования.
  4. Данный инвестор располагает широкой сетью филиалов и отделений по всей территории страны, которые оснащены современной специальной и другой необходимой техникой.
  5. Прибыль, заработанная данным инвестором, остается в общем финансовом обороте страны, что при помощи денежного мультипликатора в масштабе макроэкономики так же служит дополнительным источником инвестиций и сокращает количество бартерных соглашений между субъектами хозяйственной деятельности.
  6. Данный инвестор близок к проблемам инвестируемых предприятий и имеет наиболее эффективные механизмы возврата инвестируемых средств.
- Как известно, инвестированию средств любого инвестора всегда предшествует тщательное изучение инвестируемого предприятия или группы предприятий. Инвестору постоянно приходится решать следующие вопросы: инвестировать ли средства в конкретное предприятие? В каком размере? На какой срок? Какова степень риска предполагаемых инвестиций? Каковы перспективы дальнейшего развития инвестируемого предприятия?
- Эффективное инвестирование средств не возможно без предварительных маркетинговых исследований рынка сбыта продукции инвестируемого предприятия. Еще более сложная задача возникает перед инвестором в случае наличия целого ряда объектов инвестирования, ибо возникает проблема выбора: в какие из имеющихся объектов инвестировать средства и какой размер инвестиций направить в каждое конкретное предприятие? Для решения такого рода задач необходимы соответствующие маркетинговые исследования

каждого инвестируемого объекта и выработка критериев приоритетности для инвестирования.

Для крупных инвесторов (таких, как национальная банковская система) отдельным крупным коммерческим банкам зачастую необходимы маркетинговые исследования целых отраслей народного хозяйства или экономики конкретного региона, а то и страны в целом. Эти и другие задачи призваны решать банковский маркетинг, хотя еще несколько лет назад этим вопросам не уделялось должного внимания. Причиной тому было множество факторов, среди которых:

неразвитость национальной банковской системы, т.к. она находилась в стадии формирования;

высокая инфляция, в результате которой не стояла проблема возврата инвестируемых ресурсов, так как за значительный промежуток времени они просто обесценивались;

такие явления как общий экономический спад, реформирование экономики, приватизация, нестабильность политической ситуации не позволяли прогнозировать дальнейшее развитие народнохозяйственного комплекса Украины, что усугублялось отсутствием ряда законодательных актов, Конституции Украины и т.п.

Поэтому объектом нашего исследования выступили коммерческие банки Украины, которые занимаются инвестиционной деятельностью. Этот выбор был сделан не случайно. Именно они определяют инвестиционный климат в Украине, им принадлежит ключевая роль в оздоровлении экономики страны и ее дальнейшем развитии. Целенаправленная инвестиционная деятельность коммерческих банков на основе научнообоснованных маркетинговых исследований является сегодня главным, если не единственным, способом значительного сокращения бартерных сделок между предприятиями страны, а следовательно и повышением наполняемости госбюджета.

Коммерческие банки в настоящее время на достаточном уровне обслуживают предприятия различных отраслей народного хозяйства, которые по разным причинам могут испытывать финансовые затруднения, что вынуждает их обращаться за кредитами к банкам как финансовым центрам экономики страны. Подавляющее большинство организаций действительно имеет в структуре пассива своего баланса определенное количество заемных средств. Кредитные ресурсы нужны практически каждой организации. Предпринимательские организации нуждаются в инвестировании средств в конкретное дело, конкретный процесс, способный принести

конкретную прибыль, которая, как правило, тем больше, чем большее количество средств вложено в процесс ее получения.

Существуют различные способы пополнения недостающих оборотных средств организации. В зависимости от вида деятельности и структуры организации такими способами могут быть:

принятие товара на реализацию (комиссию) в торгующих организациях;

выпуск продукции из давальческого сырья крупными заводами и комбинатами;

оформление долговых расписок (векселей) всеми видами предприятий;

различные виды взаимозачетов, бартерных операций и др.

Однако данные способы пополнения оборотных средств имеют ряд недостатков по сравнению с банковским кредитом:

1. Они замедляют, а не ускоряют оборачиваемость средств, что отрицательно сказывается на доходах и получаемой организациями прибыли.

2. Из-за отсутствия «живых» денег в обороте осложняется своевременность уплаты налогов и выполнение обязательств по договорам, что может повлечь за собой начисление штрафов и пени со всеми вытекающими последствиями.

3. Организация лишается возможности вести реальный учет и калькуляцию экономических показателей своей деятельности, так как в условиях бартерных отношений это практически невозможно.

4. Осложняется работа с иностранным партнером, особенно если речь идет о контрагенте из экономически развитых стран.

Кроме того, данные недостатки дополняются тем, что бартерные взаимоотношения ухудшают общее экономическое положение в стране, что хоть и косвенно, однако существенно ухудшает условия деятельности организации.

Эти и другие факторы являются причиной того, что количество ресурсов, необходимых клиентам банка, как правило, превышает возможности банка в кредитовании. Перед банком встает задача эффективного размещения своих ресурсов у множества организаций разных отраслей народного хозяйства, которое позволит не только обеспечить получение дохода, но и гарантировать таким образом полную возвратность кредитных ресурсов. А это в свою очередь удержит

перспективных клиентов, но если таковые не получают кредит в своем банке, то данную функцию могут выполнить конкурирующие коммерческие банки.

В случае неэффективного размещения ресурсов кредитного портфеля существует реальная угроза утери значительной их части. Происходит это либо от наличия в течение длительного времени просроченной ссудной задолженности, по которой остановлено начисление процентов, либо по причине нереальности взыскания такой задолженности. Причем, посредством денежного мультипликатора, точнее его бездействия, в такой ситуации национальная банковская система теряет кредитные ресурсы в значительно большем размере, а государственный бюджет не получает необходимых поступлений.

Перспективность и конкурентоспособность организации и отрасли зависит от целого ряда факторов, в первую очередь играет роль конкурентоспособность выпускаемой продукции и наличие платежеспособного спроса на нее, а также от перспективы изменения спроса на продукцию в будущем. Вместе с тем существенную роль играют и другие факторы, такие как:

квалификация персонала предприятия;

существующее финансовое положение;

наличие надежных партнерских отношений с поставщиками и потребителями, наличие снабженческо-сбытовой сети и представительств;

технологические и производственные особенности, степень диверсификации производства, наличие патентов или изобретений;

репутация руководителей;

объективность и достоверность предоставляемой информации и др.

Все это должно нащодиться в поле зрения банковского маркетинга.

В настоящее время сложилась устоявшаяся практика кредитования организаций коммерческими банками, при которой клиент, испытывающий недостаток в оборотных средствах, обращается за кредитом в банк, где изучается бизнес-план организации, его финансовое положение, источники возврата ссуды и т.д., после чего принимается решение о возможности предоставления ссуды. При этом перспективность данного клиента определяется интуитивно на основании информации, предоставляемой самим клиентом, не анализируются перспективы и пропорциональность развития

других организаций данной отрасли, не говоря уже об анализе в других отраслях, то есть не изучается сегмент рынка, охваченный данной организацией в динамике с изменениями в других организациях.

Такое кредитование может привести к перекосам в распределении инвестиций как среди отраслей народного хозяйства, так и между организациями одной отрасли, что отрицательно сказывается на ссудозаемщиках и на самих коммерческих банках.

Перед банком возникает задача прогнозирования не на интуитивной, а на научно-обоснованной основе перспектив движения на рынок своих клиентов, а в случае необходимости подсказать своему клиенту стратегию поведения на конкретном сегменте рынка, рассчитать оптимальные объем кредитных ресурсов для наиболее успешного влияния на данный сегмент. Другими словами банк может являться не только структурой, дающей в долг деньги, но и партнером клиента, его консультантом и путеводителем в рыночных отношениях.

Такие действия банка не только увеличат его доходность, но и значительно улучшат качество кредитного портфеля. Вместе с мерами по надежному обеспечению выдаваемых ссуд это также позволит банкам не иметь в кредитном портфеле просроченной ссудной задолженности, повысить имидж стабильного банка, банка-партнера для законопослушных клиентов.

В масштабе национальной банковской системы и экономики страны использование коммерческими банками научно обоснованных маркетинговых исследований при формировании портфеля инвестиций приносит следующие положительные результаты:

различные отрасли народного хозяйства получают объемы инвестиций, соответствующие их реальным рыночным возможностям;

приводит к сокращению просроченной ссудной задолженности, ао дальнейшее инвестирование ресурсов банковской системы осуществляется более эффективным образом, что позволяет большее количество средств вовлечь в работу денежного мультипликатора и значительно укрепить курс национальной валюты;

приводит также к сокращению доли бартерных соглашений в экономических отношениях между субъектами хозяйственной деятельности наряду с другими мерами, что позволяет ликвидировать кризис неплатежей в таких стратегических для Украины отраслях промышленности как

электроэнергетика, металлургия, а вслед за ними, надо полагать, и в других отраслях;

и, наконец, способствует повышению наполняемости госбюджета.

Но значительная роль банковского маркетинга в инвестиционной деятельности оборачивается рядом серьезных дополнительных требований к нему, среди которых главным является исследование больших объемов информации о состоянии и динамике рынка конкретного продукта. Данная задача осложняется спецификой бизнеса и банковской деятельности, которая тесно связана с таким понятием как «коммерческая тайна». Очевидным является то, что большинство предпринимательских структур не расположены делиться с кем-либо секретами прибыльности своего бизнеса и перспективами его развития, а некоторые умышленно искажают информацию, чтобы ввести в заблуждение своих конкурентов, налоговые органы, другие инстанции, включая и коммерческие банки. Среди возможных источников получения информации можно выделить следующие:

1. Информация, предоставляемая самим клиентом. К ней относятся:

официальная информация (учредительные документы предприятия, бухгалтерские балансы и другая официальная бухгалтерская документация, акты аудиторских проверок предприятия, хозяйственные договоры, заказы данному предприятию, информация о предыдущей хозяйственной деятельности);

перспективная информация (анализ состояния и динамики рынка сбыта продукции, осуществлявшей самим предприятием, его бизнес-план и собственная стратегия поведения на рынке);

субъективная информация (об административном персонале предприятия, его профессионализме, репутации, коммуникабельности, серьезности намерений и т.д.);

2. Данные официальных статистических органов и организаций:

статистические данные конкретного региона;  
данные отдельной отрасли или предприятия;  
статистические данные состояния экономики в целом.

3. Официальная информация органов государственной власти;

нормативная информация:

законы, постановления и их проекты Верховной Рады Украины, Кабинета Министров, местных органов



власти, Указы Президента Украины, разъяснения Верховного Суда Украины по условиям применения норм законодательства, международные договоры и др.; государственный бюджет Украины;

информация о перспективах государственной поддержке отдельным отраслям народного хозяйства: государственный заказ, официальный прогноз министерств о перспективах развития отраслей народного хозяйства, данные о наличии, размерах, адресности и сроках технических кредитов за счет средств министерства финансов или Национального Банка Украины и др.;

информация о налоговых и таможенных льготах и перспективах изменения данного законодательства;

информация о минимальной и средней заработной плате, данные о «потребительской корзине» населения и его социальной защите, наличии и размере задолженности по заработной плате и т.д. (для оценки сегментов рынка, которые непосредственно ориентированы на платежеспособный спрос широких слоев населения).

4. Данные официальных биржевых котировок и аукционных торгов:

информация о котировках на товарных биржах страны и конкретного региона;

информация о котировках акций на фондовых биржах;

информация о котировках валют на украинской межбанковской валютной бирже;

информация о торгах на приватизационных аукционах;

информация о торгах по распродаже имущества обанкротившихся предприятий;

биржевые котировки на ведущих мировых биржах и аукционах.

5. Анализ сообщений средств массовой информации:

профессиональные экономические и обзорно-аналитические издания, теле- и радиоканалы;

другие средства массовой информации;

6. Данные компьютерных информационных сетей;

информация открытых любительских сетей (Internet Fido и др.);

информация закрытых профессиональных сетей (Relkom, SWIFT и др.).

7. Данные специальных исследований:

политические, социальные и экономические обзоры специализированных научно-исследовательских институтов, кафедр, лабораторий, отдельных ученых, видных деятелей государства, а также зарубежные исследования;

официальные исследования и опросы общественного мнения общественных и социологических организаций.

Официальные исследования и опросы общественного мнения общественных и социологических организаций.

8. Информация о перспективах развития банка и национальной банковской системы в целом (как одного из крупнейших платежеспособных заказчиков).

9. Информация о перспективах развития внешнего и внутреннего рынка, крупных фирм, занимающихся внешне-экономической деятельностью, и предприятий, являющихся естественными монополистами в различных отраслях экономики.

10. Существующая практика работы с конкретным клиентом (Приложение 2).

На базе собранной и систематизированной информации осуществляются не только маркетинговые исследования, связанные с инвестиционной деятельностью, но и другие исследования. Например, по продвижению на рынок банковских услуг, не тубующих от коммерческого банка значительного отвлечения финансовых ресурсов. К такому можно отнести следующие услуги:

по расчетно-кассовому обслуживанию клиентов;

по оформлению и выдаче справок и других документов;

по хранению ценностей;

по оценке имущества и разного рода консультации;

информационные услуги (не выходящие за рамки распространения информации, содержащей коммерческую тайну);

услуги обменных пунктов.

Указанное предоставление услуг коммерческими банками хотя не связано с инвестиционной деятельностью, но занимает значительную долю в общих доходах банка, что вызывает заметную конкуренцию на рынке банковских услуг. Продвижение новых услуг на данном рынке, поддержание и увеличение объема реализации имеющихся услуг невозможно без научно обоснованного банковского маркетинга на всех его этапах. Причем, ошибочные действия на любом из этапов могут привести к безрезультатности всего комплекса

мероприятій. Етапи банківського маркетинга в порядку очердности можна класифікувати наступним чином:

1. Постановка цілей і задач маркетинга.
2. Вибір сегмента ринку, на який розповсюджуються маркетингові дослідження.
3. Вибір інструментів банківського маркетинга.
4. Збір інформації для маркетингових досліджень.
5. Маркетинговий аналіз зібраної інформації в відповідності з цілями і поставленими задачами.
6. Формулювання висновків, пропозицій і розробка плану впровадження.
7. Впровадження пропозицій в практику комерційної діяльності банку.
8. Контроль за впровадженням і збір інформації про практичні результати від впровадження запланованих заходів.
9. Корекція практичного застосування банківського маркетингу (в разі потреби).
10. Аналіз практичних результатів.
11. Постановка нових цілей і задач маркетингових досліджень комерційного банку.

*Мочерний С.В.,  
доктор економічних наук, професор*

#### **Народна економіка — найефективніша модель перехідного суспільства та соціалізації економічної системи**

Перехідна економіка — складна і багатоаспектна соціально-економічна категорія, в якій трансформаційні процеси відбуваються у трьох основних напрямках. По-перше, перехід більшості країн колишнього СРСР від адміністративно-командної системи із значними елементами соціалізму, до класичного капіталізму взірця XIX ст., проте з катастрофічно роздутим бюрократичним апаратом і з певними елементами соціального захисту. Таким шляхом, зокрема, розвиваються трансформаційні процеси в Україні, Росії та деяких інших країнах СНД. Всесвітньо відомий американський історик А. Шлессінгер назвав такий капіталізм у Росії грабіжницьким, експлуататорським, жорстоким і безсердечним. Ця характеристика ще більшою мірою притаманна типу економічної системи в Україні, що активно формується. З точки зору трансформаційного підходу такий перехід означає трансформацію більш розвинутого типу економічної системи у менш

розвинуто, що є однією з найважливіших причин тривалої і глибокої економічної кризи в Україні.

По-друге, перехід більшості країн Східної Європи, окремих держав СНД до соціально орієнтованої або змішаної економіки. Останні, маючи ряд спільних рис між собою, є водночас різними типами сучасної економічної системи. Якщо трансформація здійснюється у напрямі змішаної економіки (в якій оптимально поєднуються ринкові важелі саморегулювання економіки з державним регулюванням, існує плюралізм форм власності, надійний соціальний захист населення і навіть національне економічне планування), то такий перехід з точки зору трансформаційного підходу означає перехід від менш розвинутого до більш розвинутого типу економічної системи.

По-третє, поступовий процес соціалізації економічних систем розвинутих країн світу, які є також перехідними суспільствами найбільш розвинутого типу, але основним вектором їх трансформації є активний процес формування соціалістичного способу виробництва. Останній, на нашу думку, є окремим суспільним способом виробництва (а не нижчою фазою комуністичного суспільства), на якому ґрунтуються відповідні політичні, правові, соціальні та ін. інститути надбудовного характеру, а отже формується окрема суспільно-економічна формація. Якщо виходити зі змісту обґрунтованого мною закону прискореного розвитку економічних систем, то тривалість існування соціалістичного способу виробництва становитиме 2—2,5 століття. Соціалізм слід розглядати як суспільно-економічну формацію, що ґрунтується на плюралізмі трудових форм та типів власності (при домінуванні державної та колективної форм та типів такої власності), національному та наднаціональному економічному плануванні, суспільному управлінні і контролі за розвитком власності в інтересах людей праці.

Цілий ряд явищ і процесів у розвинутих країнах світу в останні десятиліття (виникнення та інтенсивний розвиток народних підприємств, часткове перетворення певної кількості найманих працівників у співвласників акціонерних компаній через механізм володіння акціями та привласнення відповідної частини дивідендів, участь трудящих в управлінні крупними підприємствами, активна політика урядів багатьох країн у формуванні власності найманими працівниками, всебічна соціальна захищеність та ін.) свідчать про поступову трансформацію капіталістичного способу виробництва у соціалістичний. Об'єктивною вимогою сучасних продуктивних сил (і насамперед основної продуктивної сили) є подолання не

**Матеріали міжнародної наукової конференції**

Підписано до друку з оригінал-макета 25.03.98

Формат 60X84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Друк офсетний. Замовл. № 153