

Регулювання фінансових потоків здійснюється як з урахуванням стратегічної мети – забезпечення конкурентноздатності логістичної системи, так і для рішення тактичних задач – забезпечення платоспроможності, одержання максимального доходу. Тому необхідно не тільки якісне управління окремими фінансовими потоками, але і реалізація принципів системного управління, що визначає необхідність управління співвідношенням фінансових потоків різної спрямованості, а також оцінку ефективності формування і регулювання фінансових потоків.

Проведене дослідження дозволило зробити наступні висновки:

по-перше, фінансовий потік як економічна категорія властивий усім способам організації підприємницької діяльності на макро- і мікроекономічних рівнях;

по-друге, логістичний фінансовий потік має свою специфіку, що полягає в забезпеченні ефективності логістичної діяльності шляхом оптимізації схем руху ресурсопотоків;

по-третє, логістичні фінансові потоки неоднорідні, тому вимагають докладної класифікації по різних ознаках:

у-четвертих, управління фінансовими потоками повинне бути засноване на єдиних принципах: ліквідності, диверсифікованості, збалансованості, ефективності, обмеження ризиків;

по-п'яте, для здійснення ефективного управління логістичною системою необхідне регулювання фінансових потоків шляхом управління співвідношенням фінансових потоків різної спрямованості і контролю за ними.

Отримані висновки характеризують наукову новизну дослідження і підтверджують перспективність подальшого вивчення проблем формування і врахування фінансових потоків в логістичних системах.

#### Література:

1. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 375 с.
2. Белоусов А.Г., Стаханов Д.В., Стаханов В.Н. Коммерческая логистика. – Ростов на Дону: «Феникс», 2001. – 224с.
3. Кальченко А.Г. Основы логистики: Навчальний посібник. – К.: Товариство “Знання”, КОО, 1999. – 135с.
4. Николайчук В.Е., Кузнецов В.Г. Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция). Монография. – Донецк: «КИТИС», 1999. – 413с.
5. Альбеков А.У., Федько В.П., Митько О.А. Логистика коммерции. Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 512с.
6. Семененко А.И., Сергеев В.И. Логистика. Основы теории: Учебник для вузов. – СПб.: Изд-во «Союз», 2001. – 514 с.
7. Дьяченко В.П. Вопросы теории финансов. – Москва: Госфиниздат, 1957.
8. Харрис Л. Денежная теория: Пер. с англ. Общ.ред. В.М.Усоскина. – Москва: Прогресс, 1990. – 750с.
9. Новиков О.А., Уваров С.А. Коммерческая логистика: Учебное пособие. – Санкт-Петербург: Изд-во СПбУЭФ, 1995. – 110с.
10. Новиков О.А., Плоткин Б.К. Коммерческая логистика в системе материально-технического обеспечения // Известия СПбУЭФ, 1995. - № 1. – С.78-87.
12. Нуштаева Е.В. Финансовые потоки в логистике // Эффективность стратегий логистического развития. – Саратов: Изд-во СГТУ, 1995. – С.46-48.

Тіптюк Н.М.

#### СТРАТЕГІЯ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДУ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В КРАЇНАХ З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ: ЦІЛІ ТА ЗАСОБИ

В даній статті ми розглядаємо проблеми, пов'язані із змішуванням цілей та засобів економічної стратегії, а також змішування цілей економічної стратегії та цілей стратегії розвитку. В даному випадку ми беремо за основу стратегію економічних перетворень, запропоновану Міжнародним валютним фондом країнам з перехідною економікою. У своїх працях провідні економісти та експерти наголошують на тому, що при здійсненні економічних трансформацій в перехідних країнах мало місце змішування цілей і засобів економічної стратегії, що значною мірою негативно позначилося на розвитку цих країн і втраті ними значної частини свого економічного потенціалу. В нашій статті ми будемо посилатися на пана Гжегожа Колодко, який в своїх працях висвітлює дану проблему, наголошуючи на нерозумінні, а в деяких випадках і небажанні чіткого визначення і

розмежування цілей та засобів економічної стратегії реалізаторами останньої. Однак пан Колодко [1, С.12] не дає чітких визначень поняттям: цілі і засоби економічної стратегії, що до певної міри ускладнює розуміння того, що ж може бути лише ціллю, а що лише засобом економічної стратегії, ми ж спробуємо в нашій статті усунути це непорозуміння. А також ми звертаємося до праць Джозефа Стігліца [2, С.23], який значною мірою покладає відповідальність за здійснені прорахунки і негативні явища та процеси в країнах з перехідною економікою на Міжнародний валютний фонд, говорячи про неадекватність дій останнього, а також саме він наголошує на тому, що свого часу всі стратегії розвитку передбачали повне виконання лише економічної складової, ми повністю з ним у цьому погоджуємося, але все ж слід зазначити, що економічна складова була і залишатиметься основною як в стратегії розвитку, так і в економічній стратегії, оскільки саме економічна складова забезпечує досягнення соціальних цілей.

Ми спробуємо в нашій статті в якості мети дослідження дати чіткі визначення складовим економічної стратегії, розмежування їх, надання їм характеристики з метою визначення, чи дійсно мало місце змішування цілей і засобів економічної стратегії під час здійснення реформ в країнах з перехідною економікою, а також встановлення ролі Міжнародного валютного фонду в цьому процесі. Оскільки питання уникнення цієї проблеми все ще залишається актуальним як для сьогодення, так і з огляду на можливість появи необхідності звернення до інших економічних стратегій у майбутньому.

Економічна стратегія, запропонована МВФ країнам з перехідною економікою, дістала назву Вашингтонського консенсусу, тобто вірніше дана стратегія не була створена спеціально і не передбачалась виключно для перехідних економік, а була загально поширеною Міжнародним валютним фондом для своїх країн-членів, які потребували здійснення реформ. Тому з появою такої групи країн, як перехідні країни, дана стратегія автоматично була запропонована даним країнам для вирішення їх специфічних проблем.

Згодом стратегія Вашингтонського консенсусу дещо змінилася, а вірніше трансформувалася в пост-Вашингтонський консенсус, яким також у подальшому скористалися країни з перехідною економікою.

Дані економічні стратегії – Вашингтонський консенсус і пост-Вашингтонський консенсус – можуть бути здійснені у два способи: або за допомогою "шокової терапії", або за допомогою градуалістського підходу. Звичайно, також може існувати і проміжний варіант. Або іншими словами, можна виділити три основні стратегії здійснення широкомасштабних реформ: шокова терапія, швидкі зміни і поступові перетворення.

Якщо ж спробувати класифікувати перехідні країни за цими підходами, то отримуємо наступне [3]:

- Німецька Демократична Республіка була єдиною країною, яка дійсно дотримувалася стратегії шокової терапії. Дана стратегія передбачала швидкий перерозподіл усіх ресурсів країни, однак, вона виявилася занадто дорогою в коротко- і середньостроковій перспективі. Інші постсоціалістичні країни не захотіли повторити даний досвід.

- Колишні республіки Радянського Союзу і країни Центральної та Східної Європи знаходилися у стані повної економічної, інституціональної і політичної кризи. Для них єдиним способом подолання даної кризи були швидкі зміни. Хорватія, Чехія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Словаччина і Словенія реалізували найрішучіший варіант даної стратегії. Всі інші країни, наприклад, Росія і Україна, дотримувалися менш радикального підходу.

- Єдиним повноправним прихильником градуалістського підходу у здійсненні реформ є Китай, який починаючи з кінця 1970-х років успішно реалізує стратегію поступових перетворень.

Як бачимо, головною відмінністю між підходами до здійснення реформ є швидкість здійснення перетворень – це стосовно практики в перехідних країнах, хоча, з іншого, теоретичного, боку, "шокова терапія" та "градуалізм" мають і інші відмінні риси (наприклад, підходи до визначення інфляції і способи її усунення) [4].

Дещо відійдемо від поняття Вашингтонського консенсусу і звернімося до поняття економічної стратегії взагалі, а саме до її цілей і завдань. Але тут ми повинні спочатку звернутися до певного розрізнення понять стратегія розвитку і економічна стратегія, оскільки останнім часом, як показав досвід країн з перехідною економікою, має місце не лише плутанина цілей і завдань економічної стратегії, а й цілей і завдань стратегії розвитку. В останнє десятиліття ми стали свідками явища, яке важко пояснити, - засоби макроекономічної політики перетворилися на ядро реформ і представляються як найважливіші їх цілі.

Але спочатку спробуємо визначитися з поняттями стратегії як такої і економічної стратегії зокрема, а вже потім перейдемо до визначення її цілей і засобів.

Стратегію взагалі можна визначити як певний набір рішень, які спрямовують і формують подальші дії держави (компанії чи окремої особистості), які не так легко змінити після їх прийняття, і які здійснюють найбільший вплив на досягнення визначених стратегічних цілей [5].

Економічна стратегія – це довгостроковий курс економічної політики, який передбачає вирішення великомасштабних економічних і соціальних завдань [6].

З точки зору економічної теорії і досвіду перехідних країн необхідно чітко розмежувати засоби та цілі стратегії розвитку та економічної стратегії. Більшість стратегій розвитку головну увагу приділяють саме

економічним питанням, однак такий підхід призводить до неправильного розуміння цілей і засобів як першого (стратегії розвитку), так і другого (економічної стратегії). Оскільки стратегія розвитку повністю ототожнюється з економічною стратегією, яка є лише її складовою, випускаючи із поля зору інші елементи. Таким чином, зростання ВВП – це зовсім не самоціль стратегії розвитку, а засіб покращення рівня життя громадян і розвитку суспільних інститутів – охорони здоров'я, освіти і соціального забезпечення, хоча для економічної стратегії зростання ВВП безперечно є ціллю.

Стійке фінансове положення, низька інфляція, стабільний обмінний курс іноземної валюти і всеохоплююча фінансова стабілізація – це лише засоби економічної стратегії: в той час як стійке зростання виробництва і високі життєві стандарти є її цілями. А досить важливі зміни, такі як приватизація і лібералізація – це лише інструменти, а зовсім не цілі. Існує небезпека випустити це і уявляти собі інструменти або засоби як суть або кінцеву мету стратегії. Так само за соціалістичної системи планування як таке розумілося як ціль політики, хоча насправді будучи всього-на-всього інструментом. Такі заміщення цілей засобами призводять до спотворення стратегії і до недостатнього її впливу на реальну економіку.

Якщо ж говорити про стратегію розвитку, то для неї все ж економічне зростання не є ціллю, а швидше важливим засобом досягнення цілей більш високого рангу, а саме – покращення життєвого рівня населення, охорона здоров'я, освіта, зменшення бідності, зниження рівня смертності, сприяння підвищенню тривалості життя, підвищення рівня захищеності від злочинності, реальна участь у суспільному житті, підвищення впевненості у завтрашньому дні і т.д.

Така плутанина швидше за все є наслідком політичного антагонізму, або точніше конфлікту інтересів. Звичайно, стратегічні помилки відбуваються і внаслідок недостатності знань і помилкових політичних рекомендацій, однак найчастіше причина полягає у приналежності до певної групи інтересів або "теоретичної школи", яка ці інтереси представляє. Однак, до цього питання слід підходити комплексно, оскільки існують і інші пріоритети і варіанти вибору, крім чисто політичних (ідеологічних) або технократичних. Окремі учасники, що не виключено, можуть також проводити подвійну гру [1].

Однак, насправді, ситуація є навіть ще більш складною, бо якщо не брати до уваги інтелектуальні протиріччя і різні основоположні цінності, то існують також політичні, економічні і фінансові інтереси. Інакше було б дуже важко, або навіть неможливо зрозуміти, яким чином помилкові стратегії можуть мати такий довгостроковий вплив навіть після того, як стало очевидним, що вони не вірні. Саме так склалося, наприклад, із ранньою лібералізацією і стабілізацією у Польщі у 1989-1992 роках, або неухва до корпоративного керівництва в Чехії у 1993-1996 роках, чи російська приватизація 1994-1998 років, яка була проведена за активної участі неформальних структур, які мали тісні зв'язки з організованою злочинністю.

Ці події є прикладом змішання цілей і засобів економічної стратегії, яка не може оцінюватися темпами приватизації, однак повинна оцінюватися ефективністю приватизації, що полягає спочатку у зростанні конкурентності промисловості і надходжень до бюджету, а потім зростанням національного доходу.

Тобто мається на увазі, що економічна стратегія, а саме ефективність її здійснення, не може оцінюватися виключно кількісними показниками: насамперед, вона повинна оцінюватися якісними характеристиками здійснюваних перетворень. Якщо ми візьмемо все той самий загальноживаний приклад з приватизацією, то нас має цікавити не те, скільки приватизовано державних підприємств і як швидко це було зроблено, а те, чи ці приватизовані підприємства працюють більш ефективно, ніж ті ж самі неprivатизовані, тобто державні підприємства. Так само і лібералізація, візьмемо, наприклад, лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності, - її не слід оцінювати лише з огляду на кількість знятих бар'єрів, головним тут є те, чи призвело це до підвищення конкурентності вітчизняних підприємств у порівнянні з іноземними і т. ін.

Щоб економічна стратегія, та й загалом будь-яка інша стратегія, мала в кінцевому рахунку позитивні і бажані результати, необхідно чітко розуміти і так само чітко розмежовувати те, чого ми прагнемо, тобто цілі, і те, за допомогою чого, це можна досягти, тобто засоби. Для цього необхідно встановити критерії, за якими визначаються цілі і засоби. Однак, спочатку варто структурувати саму стратегію:

- 1) стратегія передбачає ціль, задля якої вона існує, тобто стратегія без визначення цілей є неможливою;
- 2) стратегія передбачає засоби, за допомогою яких стає можливим досягнення цілей;
- 3) стратегія при досягненні цілей передбачає виконання певних завдань, а точніше певних тактичних завдань.

Слід зазначити, що засоби і завдання можуть змінюватися, що звичайно впливатиме, позитивно або негативно, на досягнення цілі, тобто прискорюватиме або уповільнюватиме це досягнення.

Отже, спробуємо дати більш чіткі визначення кожному з цих понять.

Ціль – це те, чого ми дійсно прагнемо досягти, або те, постійного тривання чого, ми бажаємо. Ціль – це не певна точка або межа, досягнувши якої ми потребуватимемо формування нових цілей. Ціль, а саме стратегічна ціль, або ціль економічної стратегії, є довгостроковою (оскільки стратегія сама по собі передбачає

довгостроковість). Ми навіть не виключаємо той випадок, що самі економічні стратегії можуть змінюватися, а стратегічна ціль лишатиметься незмінною. З огляду на це, можна сказати, що ціль – це певна абсолютна величина, яка не має своїх меж, ні якісних, ні кількісних, і якої ми постійно прагнемо. З огляду на це, цілями економічної стратегії може бути стійке економічне зростання, високі життєві стандарти населення і т. ін. Але щоб наблизити поставлені цілі, потрібно здійснити певні заходи.

З огляду на вищесказане, ми можемо розуміти засоби здійснення економічної стратегії як певні операційні поняття, тобто їх здійснення залежить або може залежати від суб'єктів господарської діяльності, наприклад, держави в особі уряду. Саме тому, такі поняття, як приватизація, лібералізація, низька інфляція та інші, спад розглядати саме як засоби економічної стратегії.

Завдання – це певна проміжна квазі-ціль, тобто те, чого ми прагнемо досягти саме на даному етапі здійснення економічної стратегії. Визначення та виконання завдань є необхідним для того, щоб створити певні умови, якими б характеризувався якісно новий рівень в досягненні економічної стратегії. Наприклад, здійснити приватизацію малих та середніх підприємств з метою створення конкурентного середовища для різних форм власності.

У цьому контексті стає зрозумілим, що, наприклад, приватизація і лібералізація не можуть розглядатися як цілі економічної стратегії. Досить порівняти, з одного боку, приватизацію і лібералізацію, а з іншого боку, стійке зростання, щоб побачити, що перші є засобами, механізмами, здійснення яких, початок і сама тривалість можуть бути тою чи іншою мірою залежними від волі уряду. В той самий час стійке зростання являє собою зовсім інше – уряд не може ним оперувати. Таке порівняння дає добре розуміння того, що може бути засобом, а що може бути ціллю економічної стратегії.

Такий суто технічний розгляд даних понять дозволяє уникати зайвих спекуляцій щодо визначення того, що є ціллю, а що лише засобом. Отже, ціль економічної стратегії – це стратегічне завдання. Здійснення приватизації і лібералізації – тактичні завдання, і тому їх можна розглядати як засоби для досягнення цілі. Тобто тактика для стратегії.

Таким чином, істинна реформа повинна бути орієнтована на довгострокову ціль у вигляді стійкого зростання і тим самим на інтереси більшості, а не на корисливі інтереси небагатьох. Без виконання цієї задачі будь-який прогрес є нереальним, і покращення всієї економічної ситуації залишається теорією, ситуація загалом буде навіть погіршуватися, а не покращуватися, якщо розмір приватного сектору, межі лібералізації торгівлі або ступінь дерегулювання розширюються, а спад в економіці і надалі триває, зростання є уповільненим, а життєвий рівень знижується.

Якщо провести межу між засобами економічної стратегії та її цілями, як це ми зробили вище, тоді можливо розуміти, що краще функціонування економіки характеризується більш високими темпами зростання, а не більш високим рівнем банкрутств, належною приватизацією, а не нестримним розпродажем національного багатства за низькими цінами; зростанням реальних доходів, а не падінням реальної заробітної плати; підвищенням зайнятості, а не зростанням безробіття. Тобто якість економічної політики потрібно оцінювати не, наприклад, за швидкістю приватизації, а за ефективністю даної політики, а саме такими показниками, як підвищення конкурентоздатності економіки, зростання ВВП, залучення стратегічних іноземних інвесторів, зростання бюджетних надходжень. Гарна стратегія не є і не може бути тягарем більшості населення і одночасно благом для вузьких прошарків, однак повинна забезпечувати розвиток і мати результатом підвищення рівня життя всього суспільства.

Плутанина у засобах і цілях, а також їх спрощення в країнах Центральної та Східної Європи особливо на початковому етапі реформування їх економік сягали неймовірних меж, що є наслідком покладання на певний набір реформ із повною переконаністю а тому, що всі процеси можуть розвиватися самі по собі, і немає потреби (а інколи вважалось навіть шкідливим) піддавати їх будь-якому управлінню чи контролю. [7]

Крім змішування цілей і засобів економічної стратегії має місце також змішування стратегії переходу і стратегії розвитку, а також плутанина, пов'язана із природою переходу, яка полягає не лише в лібералізації і стабілізації, а й у створенні нових інститутів макро- і мікроекономічного реструктурування. Цілі стратегії розвитку є більш широкими, ніж цілі стратегії переходу, і ставлення до цих двох сукупностей з часом змінювалося, в тому числі і серед перших учасників Вашингтонського консенсусу (зокрема, мається на увазі Міжнародних банків реконструкції та розвитку, під впливом ідей його колишнього першого віце-президента і головного економіста Джозефа І. Стігліца [2]). Розуміння інструментів підтримки належного функціонування ринку покращилося, і було розширено набір цілей розвитку, через включення в нього й інших цілей, таких як стійкий розвиток, рівноправний (справедливий) розвиток і демократичний розвиток [8].

Як висновок можна відзначити, що стабільна економіка, стійке зростання і високий рівень життя є важливими і домінуючими факторами, ці фактори можуть бути забезпечені в рамках економічної стратегії. Однак, такими ж важливими повинні бути і справедливий розподіл доходів, і здорове навколишнє середовище, і сама по собі демократія. Однак, ці завдання виключно економічною стратегією не можуть бути досягнуті, саме

тут і необхідно звернутися до стратегії розвитку. Саме тому і не потрібно ототожнювати стратегію розвитку із економічною стратегією, бо це може призвести до непоправних результатів, пов'язаних із незворотнім забрудненням навколишнього середовища, наприклад, з одного боку, і до зростання розриву між найбагатшими і найбіднішими як країнами в загалі, так і групами людей в середині країни зокрема, з іншого боку.

Ці проблеми є актуальними і для країн з перехідною економікою, оскільки вони, скориставшись порадами Вашингтонського консенсусу, залишили поза увагою ці важливі складові успішного розвитку країни. Як це не дивно, вони змушені були чекати нового консенсусу, чи нової стратегії, де б враховувалися соціальні і економічні складові, а не здійснювати самостійні кроки у цьому напрямку.

Як було встановлено, Вашингтонська угода дійсно інколи плутає цілі і засоби, а також ідентифікує стратегію розвитку з економічною стратегією. Ми визначили в нашій статті складові економічної стратегії, дали характеристику кожному елементу економічної стратегії і таким чином нам вдалося визначити прорахунки і недоліки економічної стратегії трансформаційних перетворень, запропонованої Міжнародним валютним фондом країнам з перехідною економікою. Дана економічна стратегія послугувала значному спаду в економіках перехідних країн значною мірою в наслідок змішування саме цілей і засобів економічної стратегії в загалі. Перспективою розвитку даних досліджень є те, що при досягненні нового консенсусу – пост-Вашингтонського – політики при розгляді таких головних нормативів, як відсоткова ставка, валютний курс і ставка податку, не повинні забувати ще про один фактор – людей. Ціль економічної політики (стратегії) – не фінансова стабільність чи стійкі обмінні курси, чи низьке оподаткування, або дерегулювання. Це лише засоби, які повинні гарантувати головну ціль: життєздатний розвиток і добробут людей.

#### Література:

1. Kolodko G.W. Transition to a market economy and sustained growth, implications for the post-Washington consensus // *Communist and post-communist studies*. – Los Angeles, 1999. – Vol. 32, № 3. – P. 233-261.
2. Джозеф Стиглиц. Развитие, основанное на участии: стратегия для государств с переходной экономикой // *Трансформация*. – Издание Всемирного Банка и Института Уильяма Дэвидсона. – Декабрь 1998, № 6. – С.1-3.
3. Станислав Гомулка. Десять лет спустя: секреты успешной экономической политики // *Трансформация*. – Всемирный Банк/Институт Уильяма Дэвидсона/SITE. – Август-октябрь 2000, № 5. – С. 5-8.
4. Денисова Е. Опыт макроэкономической стабилизации в государствах Латинской Америки // *Мировая экономика и международные отношения*. – М., 1993, № 8. – С.102-118.
5. Кевин Койн, Сому Субраманьям. Как упорядочить процесс разработки стратегии // *Экономические стратегии*. – М., 2001. – осень (4) – С. 83-91.
6. Економічний словник-довідник: За ред. док. екон. наук, проф. С.В.Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368с.
7. Kolodko G.W. Globalization and catching-up: from recession to growth in transition economies // *Communist and post-communist studies*. – Los Angeles, 2001. – Vol. 34, № 3. – P. 280-322.
8. Joseph Stiglitz. More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus // *The 1998 WIDER Annual Lecture*. Helsinki, January 1998.

Сорокина С.В.

#### ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ПРИБЫЛИ

Методология и практика формирования и распределения прибыли базируются на теории прибыли, раскрывающей сущность и функции данной экономической категории. Самостоятельная теория прибыли сформировалась в первой четверти 20 века. За прошедшее столетие рыночная экономика приобрела новые черты: усилилась роль государства в регулировании экономических процессов, ограничилось монопольные возможности предпринимателей, появились новые мотивы предпринимательской деятельности. До 1990-х годов в отечественной науке существовал догмат марксистской теории, трактующей прибыль с позиций теории прибавочной стоимости. В связи с этим актуальным представляется исследование всех существующих подходов к определению сущности и функций прибыли и анализ современного состояния теории прибыли.

Проблема в научных источниках рассмотрена недостаточно. Самыми заметными трудами по данному вопросу являются книга французского экономиста А.Бабо и публикации российских экономистов А. и С. Никитиных и М. Глазовой. А. Бабо излагает рыночную теорию прибыли, но его труд представляет собой не научную работу, а популярное издание для предпринимателей. А. и С. Никитины и М. Глазова проводят