

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**

КУЗЬМІНОВ СЕРГІЙ ВАСИЛЬОВИЧ

УДК 330.01:338.2

**СУБ'ЄКТНІ ОЦІНКИ ЯК НЕРИНКОВИЙ ФАКТОР РИНКОВОЇ
КООРДИНАЦІЇ**

Спеціальність 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки

АВТОРЕФЕРАТ

дисертації на здобуття наукового ступеня
доктора економічних наук

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана на кафедрі міжнародної економіки та економічної теорії Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор
Задоя Анатолій Олександрович,
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля,
перший проректор, завідувач кафедри міжнародної
економіки та економічної теорії.

Офіційні опоненти: член-кореспондент НАН України
доктор економічних наук, професор
Гриценко Андрій Андрійович,
Інститут економіки та прогнозування НАН України
(м. Київ), заступник директора;

доктор економічних наук, професор
Дементьєв В'ячеслав Валентинович,
Донецький національний технічний університет
Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України,
проректор з науково-педагогічної роботи,
завідувач кафедри економічної теорії;

доктор економічних наук, доцент
Івашина Олександр Флорович,
Академія митної служби України Міністерства освіти і
науки, молоді та спорту України (м. Дніпропетровськ),
професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності.

Захист відбудеться “__” березня 2013 року об __ годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 08.080.01 при Державному вищому навчальному закладі “Національний гірничий університет” за адресою: 49027, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19, ауд.

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Державного вищого навчального закладу “Національний гірничий університет” за адресою: 49027, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19.

Автореферат розісланий “__” лютого 2013 р.

Вчений секретар
спеціалізованої вченої ради

О. В. Трифонова

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Сучасна економіка України знаходиться під впливом одночасно кількох факторів стратегічного порядку, найбільш значимими з яких слід вважати глобалізацію (у розрізі залежності від зовнішніх ринків ресурсів, готової продукції та міжнародного руху капіталів), а також ринкові реформи, що повинні привести до побудови ефективної ринкової економіки. Ідеологічним підґрунтям початку реформ були неокласичні уявлення про ринок, що виявилися дуже далекими від реальності. Застарілі уявлення про суверенітет кожного суб'єкта ринку та про автоматичне виникнення паритету інтересів у процесі ринкової контракції призвели до катастрофічного розвитку подій. Як результат, після двадцяти років ринкових реформ макроекономічні показники досі гірші, ніж до їх початку, і Україна продовжує втрачати свої позиції у рейтингах економічного розвитку, конкурентоспроможності та умов ведення бізнесу. Для того, щоб виправити ситуацію, слід при проектуванні подальших реформ, насамперед, спиратися на реалістичні уявлення про поведінку суб'єктів у процесі ринкової координації та, зокрема, при оцінюванні ними об'єктів ринкової угоди.

Побудова ефективної ринкової економіки неможлива без глибокого розуміння ринкового механізму, його інституційної бази та соціально-психологічних основ. Його дослідженню присвячені роботи провідних економістів минулого та сучасності: А. Сміта, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сея, К. Маркса, М. Вебера, Т. Веблена, Дж. М. Кейнса, К. Менгера, Дж. Шекла, Дж. Стіглера, Д. Канемана, А. Тверські, К. Поланьї, П. Самуельсона, Дж. Хікса, Дж. Акерлофа, К. Ерроу, О. Уільямсона, М. Олсона, Р. Масгрейва, Ф. Хайєка та ін. Серед вітчизняних дослідників значну увагу питанням, пов'язаним з різними аспектами ринкового механізму та умовами ефективного функціонування ринку приділили С. Архіреєв, В. Базилевич, В. Геєць, А. Гриценко, В. Дементьєв, А. Задоя, О. Івашина, І. Малий, В. Тарасевич, А. Ткач, А. Чухно, В. Якубенко та ін.

Проте визначний розвиток теорії ринкової поведінки економічних суб'єктів наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. наштовхується на численні заперечення як з боку критиків сучасного мейнстріму, так і з боку практиків у сфері маркетингу та менеджменту. Відрив мікроекономічної теорії поведінки економічного суб'єкта від практики управління продажами та персоналом став критичним, що зумовлює необхідність удосконалення теорії з метою наближення її висновків до реальної практики. Значні проблеми, які постали перед українським суспільством у процесі пострадянського реформування, неефективність наявних інститутів свідчать про глибинні проблеми стратегії та тактики реформ, заснованих на неоліберальних та неоконсервативних уявленнях про устрій економіки.

Існує потреба у переосмисленні вихідних, найбільш глибинних моделей (зокрема, моделі оцінювання предметів та явищ економічними суб'єктами) й у розробці на цій основі оновлених та удосконалених моделей поведінки продавців і покупців на товарних і ресурсних ринках, а також у подальших дослідженнях того, як приймаються суспільні рішення у ринковій економіці та до яких наслідків вони можуть привести у довгостроковій перспективі. Необхідність удосконалення існуючих теоретичних уявлень та методичних підходів до моделювання

поведінки економічних суб'єктів у ринковому середовищі зумовила актуальність, мету та завдання дисертаційного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертаційна робота виконана згідно з планом науково-дослідних робіт кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля за темою “Адаптація економічної політики України до новітніх трансформацій системи світогосподарських зв'язків на мікро-, макро- та мезорівнях” (державний реєстраційний номер 0110U000204, термін виконання лютий 2010 р. – січень 2015 р.), де особисто автором запропоновано та обґрунтовано методологічний підхід до аналізу поведінки мікроекономічного суб'єкта у ринковому середовищі, заснований на індивідуалістичному релятивізмі.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розкриття ролі і розробка принципів урахування суб'єктних оцінок при побудові економіко-теоретичних моделей для формування на цій основі рекомендацій щодо удосконалення роботи органів державного управління економікою.

Для досягнення зазначеної мети у дисертації поставлені та вирішені наступні завдання:

- уточнити сутність та атрибутивні характеристики ринкової міжсуб'єктної координації;
- дослідити сутність оцінювання суб'єктом предметів та явищ у процесі ринкової міжсуб'єктної взаємодії;
- проаналізувати теоретичні підходи до оцінки ефективності ринкової координації;
- розробити економіко-теоретичну модель поведінки економічних суб'єктів на товарних ринках, які характеризуються диференційованістю товарів та наявністю цінних категорій товарів;
- розкрити значення поля вибору для формування суб'єктних оцінок;
- проаналізувати оцінкове підґрунтя виникнення перерозподільної влади при розподілі спільно створеного продукту;
- дослідити сутність процесу інституціоналізації як основи формування позасуб'єктних оцінок;
- виявити характер зв'язку між заснованими на суб'єктних оцінках роботодавців змінами у використанні робочої сили та відтворенням трудових ресурсів суспільства;
- розкрити роль суб'єктного оцінювання при прийнятті суспільних рішень стосовно контролю ринкової координації;
- запропонувати засновані на урахуванні суб'єктних оцінок шляхи пом'якшення негативних наслідків ринкових реформ в Україні.

Об'єктом дослідження є суб'єктне оцінювання у діадичних міжсуб'єктних взаємодіях у координаційних процесах, що вважаються ринковими.

Предмет дослідження – вплив суб'єктного оцінювання на поведінку суб'єктів у процесі контрактації, що позначається на ефективності міжсуб'єктної координації.

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою дисертаційного

дослідження є критично осмислене застосування досягнень вітчизняних та зарубіжних учених з проблеми, що досліджується. У дисертаційному дослідженні використані як загальнонаукові, так і спеціальні методи дослідження. Логіко-дедуктивний метод використаний для виявлення сутності інституціоналізації (розділ 3), а також для виявлення атрибутивних характеристик ринкових міжсуб'єктних взаємодій (розділ 1). Аналіз парних категорій використаний для виділення суб'єктних та позасуб'єктних оцінок (розділ 1). Графоаналітичний метод використаний при побудові моделей поведінки продавців і покупців на ринках споживчих товарів, розділених на цінові категорії (розділ 2) та на ринку праці (розділ 4), а також у ході аналізу розподілу спільно створеного продукту між учасниками виробничого процесу (розділ 3). При аналізі процедур прийняття суспільних рішень (розділ 5) були використані логіко-математичні методи, опрацьовані у теорії ігор.

Інформаційною базою дослідження слугували статистичні фактологічні дані, розміщені у офіційних публікаціях Державного комітету статистики України, монографічних та періодичних виданнях, матеріалах наукових конференцій, спеціальних виданнях суспільних та комерційних організацій, дані з офіційних сайтів органів державного управління України та інших держав, а також дані власних досліджень.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробці принципу індивідуалістичного релятивізму та науковому обґрунтуванні доцільності його використання при побудові економіко-теоретичних моделей. Найбільш важливими результатами дослідження, що характеризують його новизну, розкривають зміст дисертації та виносяться на захист, є наступні:

вперше:

- розроблений методологічний підхід до аналізу поведінки економічного суб'єкта, що включає ендогенні та екзогенні фактори та базується як на суб'єктних, так і на позасуб'єктних оцінках. Суб'єктні оцінки, сформовані у ході суб'єктного оцінювання, на протигагу позасуб'єктним оцінкам, узятим у готовому вигляді з навколишнього соціального середовища, свідомо формуються самим суб'єктом економічної діяльності. Суб'єктне оцінювання відбувається за принципом індивідуалістичного релятивізму, який полягає у тому, що для оцінки будь-якого предмету, стану чи явища суб'єкт спирається на порівняння цього явища, стану чи предмету з іншим подібним об'єктом (зовнішньо-компаративний підхід) або з цим же об'єктом, але у інший час (внутрішньо-компаративний підхід);

- виявлена сутність позасуб'єктного оцінювання як результату інституціоналізації. Процес інституціоналізації оцінок полягає у сталому вилученні з розгляду проміжних ланок причинно-наслідкових зв'язків при прийнятті рішень щодо доцільності виконання тих чи інших дій. У результаті інституціоналізації суб'єкт частково втрачає здатність критично сприймати ситуацію, що склалася;

- розроблені мікроекономічні моделі поведінки економічних суб'єктів на товарних ринках, що характеризуються диференційованістю товарів і наявністю цінових категорій товарів. Запропоновані графоаналітичні моделі поведінки

покупців та продавців на ринках, що включають різні цінові категорії товарів, дають можливість аналізувати ціноутворення не тільки стосовно ринків якісно ідентичних товарів, але і ринків з якісно відмінними товарами, вирішуючи питання стійкості поділу ринку на цінові категорії товарів як з боку попиту, так і з боку пропозиції.

Удосконалено:

– теоретичний підхід до розуміння значення поля вибору для формування суб'єктних оцінок у процесі економічної діяльності. На відміну від існуючих підходів, коли економічний вибір здійснюється або у заздалегідь визначеній кінчній множині варіантів (неокласичний підхід), або у недетермінованому стохастичному середовищі (методологічні підходи Саймона та Шекла), поле вибору розглядається як залежне від здатності індивіда до порівнянь можливих варіантів вибору, а також як середовище, що продукує точки відліку для оцінки якості варіантів вибору;

– мікроекономічну модель ціноутворення на ринку праці у рамках діадичної взаємодії “робітник – роботодавець”, що дозволило доповнити існуючі уявлення логічним обґрунтуванням залежності між кваліфікацією найманої робочої сили та відтворенням трудових ресурсів суспільства. Доведено, що характер суб'єктного оцінювання предмету трудової угоди у діадичній взаємодії сприяє більш інтенсивній експлуатації кваліфікованої частини робочої сили, що призводить до проблем з її відтворенням і вимагає розробки та запровадження відповідних коригуючих інструментів на рівні суспільства у цілому;

– методичний підхід до оцінки ефективності ринкових міжсуб'єктних взаємодій, які розглядаються як такі, що завжди приводять до певного розподілу або перерозподілу благ або ресурсів і супроводжуються протиборством учасників. Запропоновано враховувати наявність інтегративної та егоїстичної складової у оцінці ефективності та припустимості міжсуб'єктної конкуренції. Визначено, що на відміну від поширеного у мікроекономіці підходу, максимізація поточної вигоди суб'єктів розподілу є не єдиним критерієм його ефективності. Другим критерієм є збереження умов для отримання такої вигоди у майбутньому. Запропоновано називати відповідність розподілу критерію збереження умов для довгострокового отримання вигоди “відтворювальною ефективністю розподілу”.

Дістали подальшого розвитку:

– визначення сутності та атрибутивних характеристик ринкових міжсуб'єктних взаємодій. У частині уточнення атрибутивних характеристик виділені шість ознак ринкового зв'язку: обмінний характер міжсуб'єктної взаємодії, відсутність зовнішнього примусу до укладання угоди, гнучкість обмінних пропорцій, орієнтація на особисту вигоду, обов'язковість виконання угоди, наявність повної та достовірної інформації у контрагентів. Виявлено, що міжсуб'єктні взаємодії такого роду мають бути засновані лише на суб'єктних оцінках і виключати позасуб'єктне оцінювання. Такі взаємодії складають лише частину загальної множини міжсуб'єктних взаємодій і не можуть існувати без неринкових за своєю суттю надсистеми координації діяльності та підсистем забезпечення взаємодії;

– економіко-теоретичне обґрунтування виникнення перерозподільної

влади одного з учасників спільного виробничого процесу на спільно створений продукт, що на відміну від існуючих враховує маніпулювання сприйняттям контрагента. Пропонується включити у модель діадичної взаємодії не тільки достовірну погрозу вилучення свого ресурсу зі спільного виробничого процесу, що призведе до його призупинення, але й дії щодо маніпулювання сприйняттям цінності очікуваних збитків іншими учасниками виробничого процесу. У результаті таких спроб набуття перерозподільної влади можуть виникати сталі диспропорції у розподілі спільно створеного продукту та, як наслідок, проблеми з відтворенням виробничого процесу;

– метод аналізу процедури прийняття спільних рішень групами економічних суб'єктів. Існуючий матричний метод аналізу кооперативних ігор доповнений елементами маніпулювання суб'єктними оцінками партнерів, що дозволяє більш реалістично відобразити політичний процес у економіко-теоретичних моделях за умови поосібного та погрошового голосування;

– науково-методичні підходи до побудови інструментів державного регулювання індивідуальної активності економічних суб'єктів. Запропоновано будувати такі інструменти шляхом розробки цільового кількісного параметра регульованої системи та впровадження механізму торгів між державою та індивідами стосовно виконання ними дій, що забезпечать дотримання цільового параметра. У якості прикладів реалізації такого науково-методичного підходу описані можливі інструменти державного регулювання платіжного балансу України та спосіб пом'якшення проблеми дефіциту Пенсійного фонду України.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці рекомендацій концептуального характеру щодо побудови ефективних інструментів державного регулювання у національній економіці змішаного типу, зокрема, для подолання проблеми негативного сальдо платіжного балансу України, а також пом'якшення проблеми дефіциту Пенсійного фонду України, викликаного демографічною кризою.

Науково-практичні висновки щодо впливу поточного стану демографічних показників на перспективи пенсійного забезпечення населення України, а також пропозиції стосовно необхідності урахування кількості дітей при формуванні системи пенсійного забезпечення будуть частково враховані при підготовці проектів законодавчих актів України та у регуляторній діяльності Пенсійного фонду (довідка № 19686/02-28 від 21.09.2012 р.).

Методичні розробки стосовно можливості застосування аукціонів квот на вивіз іноземної валюти за межі України враховані при розробці перспективних планів роботи банку “Радикал” (довідка від 26.09.2012 р.)

Теоретичні положення та матеріали досліджень використовуються у навчальному процесі у Дніпропетровському університеті імені Альфреда Нобеля при викладанні дисциплін “Мікроекономіка”, “Економіка зарубіжних країн”, “Міжнародні стратегії економічного розвитку”, “Міжнародні фінанси”, у науково-дослідних, курсових та дипломних роботах студентів (довідка № 1017/1 від 29.08.2012 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційне дослідження є самостійною науковою працею. Наукові результати, що викладені у дисертації та виносяться на

захист, є самостійним здобутком автора та відображені ним у публікаціях.

Апробація результатів дисертації. Основні положення, що містяться в дисертації, обговорено і схвалено на 15 наукових конференціях, конгресах та форумах, зокрема: Міжнародних науково-практичних конференціях “Європейський вибір України: проблеми теорії та практики реалізації” (15 квітня 2003 р., м. Дніпропетровськ), “Соціально-економічні проблеми сталого розвитку українського суспільства” (13 травня 2004 р., м. Мелітополь), “Інституціональні перетворення в суспільстві: світовий досвід і українська реальність” (8-10 вересня 2006 р., м. Мелітополь), “Інституціональні перетворення в суспільстві: світовий досвід і українська реальність” (7-8 вересня 2007 р., м. Мелітополь), III Міжнародній конференції “Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки” (13 грудня 2007 р., м. Дніпропетровськ), Міжнародній науково-практичній конференції “Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України” (30 травня 2009 р., м. Дніпропетровськ), VIII Міжнародній науковій конференції “Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія” (14-15 жовтня 2010 р., м. Київ), XI Міжнародній конференції “Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки” (8 грудня 2011 р., м. Дніпропетровськ), XII Міжнародній конференції “Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки” (29 березня 2012 р., м. Дніпропетровськ), I Міжнародному Нобелівському економічному форумі “Світова економіка XXI століття: цикли та кризи” (11-13 вересня 2008 р., м. Дніпропетровськ), II Міжнародному Нобелівському економічному форумі (19-22 травня 2010 р., м. Дніпропетровськ), IX Міжнародній конференції “Інститути – держава – влада” (12-14 жовтня 2011 р., м. Харків), III Всесвітньому Нобелівському економічному конгресі (16-19 травня 2012 р., м. Дніпропетровськ), Міжнародній науково-практичній конференції “Актуальные проблемы историко-экономических исследований” (13 березня 2010 р., м. Москва), Міжнародній науково-практичній конференції “Актуальные проблемы историко-экономических исследований” (22 березня 2011 р. м. Москва).

Публікації. За темою дослідження опубліковано 41 наукову працю, з яких 2 монографії (у тому числі 1 одноосібна), 23 статті у фахових виданнях, 10 матеріалів конференцій, 5 статей у інших виданнях. Загальний обсяг публікацій 48,26 друк. арк., з яких автору належить 35,01 друк. арк.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, п'ятьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Вона містить 425 сторінок, із них 391 сторінка основного тексту, список використаних джерел з 327 найменувань на 32 сторінках, 2 додатки на 2 сторінках.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дисертації, сформульовано мету, завдання, визначено об'єкт, предмет, методи дослідження, сформульовано наукову новизну та практичну цінність одержаних результатів.

У першому розділі “**Методологія дослідження суб'єктних оцінок як фактора ринкової координації**” виявлено основні методологічні принципи

дослідження суті та ролі суб'єктних оцінок у ринковому середовищі.

Термін “ринок” має кілька різних тлумачень і ринком у значенні “система координації” називають, зокрема, більш широке явище – ринок як форму організації суспільного виробництва (і у цьому сенсі цей термін використовується у тому ж значенні, що й споріднені терміни “ринкова економіка” та “капіталізм”), а також більш вузьке – ринок як механізм міжсуб'єктної координації діяльності. Для наукових досліджень широке значення виявляється малоопераціональним, оскільки на рівні національної економіки, галузі чи підприємства неринкові складові є обов'язковими складовими координаційного механізму. Тому не простежується суворої відповідності між застосуванням терміну “ринок” та атрибутивними характеристиками ринковості. Ринкові складові є лише частиною координаційного процесу, більшість елементів якого не має суто ринкового характеру (рис. 1), а ринкова координація є такою тільки внаслідок ринкового характеру взаємодій між суб'єктами.

Неринкова надсистема постановки мети координації діяльності	
Неринкові взаємодії суб'єктів	Ринкові взаємодії суб'єктів
Неринкові підсистеми, що забезпечують взаємодію суб'єктів	

Рис. 1. Ринкове і неринкове у системі координації

Щоб уникнути термінологічної плутанини, дослідження ринкової координації слід проводити у максимально дезагрегованій системі – на рівні діадичної міжсуб'єктної взаємодії (взаємодії між двома індивідами). Для цього рівня сформований перелік необхідних і достатніх умов, що дозволяють визначити взаємодію між суб'єктами як ринкову. До таких умов віднесені наявність обміну, що відбувається без зовнішнього примусу, гнучкість обмінних пропорцій, орієнтацію суб'єктів на максимізацію особистої вигоди, повноту інформації про суттєві параметри обміну та гарантованість виконання досягнутих домовленостей. Неповне виконання будь-якої з цих умов перетворює взаємодію на неринкову та значно викривляє результати координації.

У процесі взаємодії суб'єкти приймають рішення, спираючись на оцінки реальності, що є складовою триєдиного процесу “практика – оцінка – пізнання”. Суб'єктні оцінки формуються суб'єктом самостійно, а позасуб'єктні засвоюються у готовому вигляді з навколишнього соціального середовища. Обидва різновиди оцінок впливають на наміри суб'єктів, а через них – на результат ринкової координації (рис. 2).

У суто ринкових міжсуб'єктних взаємодіях єдиним інструментом досягнення обопільної згоди виступають цінові поступки стосовно предмету угоди. У реальних ситуаціях суб'єкти можуть також впливати на контрагента, намагаючись змінити його оцінку предмету угоди. У разі успіху угода може бути

укладена навіть без цінових поступок з боку агента впливу. Наявність такого впливу кардинально змінює процес ринкової координації, оскільки паритет інтересів контрагентів замінюється на фактичний диктат одного з них. Така координаційна система залишається ринковою за формою, але стає неринковою за змістом.

Можливість впливу на контрагента визначається самою природою суб'єктного оцінювання. Оцінювання відбувається шляхом порівняння об'єкта, що оцінюється, з іншими подібними об'єктами, які складають поле вибору суб'єкта. Об'єкти потрапляють до поля вибору за ознакою схожості з певним типовим представником цієї групи – референтним об'єктом або точкою відліку. У якості референтної точки індивід може використовувати або власний стан у інший момент часу (при внутрішньо-компаративному підході до оцінювання), або стан інших суб'єктів як він його собі уявляє (при зовнішньо-компаративному підході). Сукупність обох компаративних підходів до процесу оцінювання об'єктів суб'єктом складає методологічний принцип індивідуалістичного релятивізму.

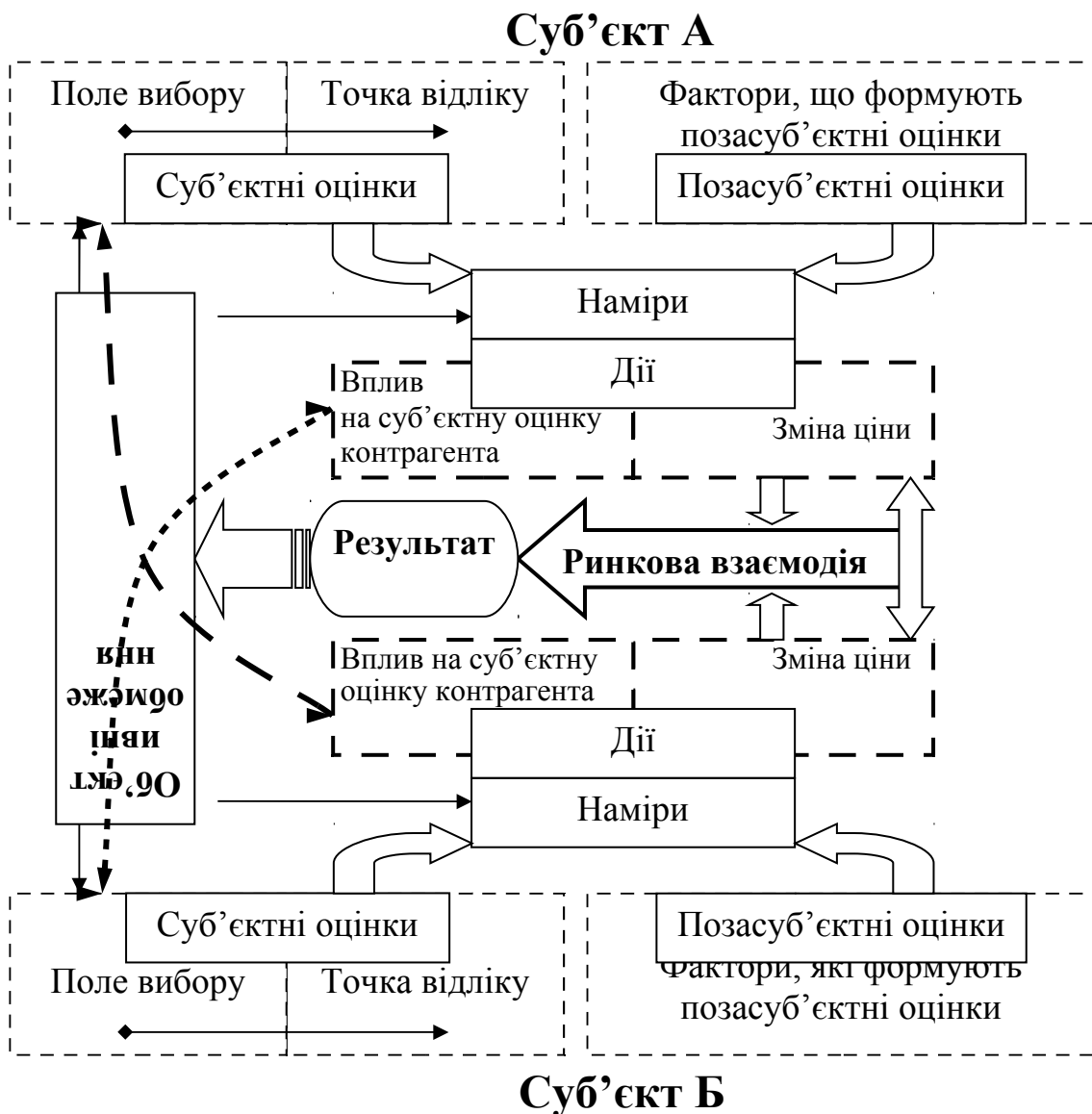


Рис. 2. Міжсуб'єктна координація у діадичній взаємодії

Незалежно від того, відбувається взаємодія між суб'єктами у ринковому чи

неринковому середовищі, результатом такої взаємодії є розподіл або перерозподіл економічних благ або ресурсів. У координаційній системі, де один з контрагентів впливає на суб'єктну оцінку іншого, неможливо застосовувати у якості критерію ефективності максимізацію суб'єктних оцінок загальної корисності, отриманої обома суб'єктами, через штучність таких оцінок. Натомість слід використовувати концепцію відтворювально-ефективного розподілу, тобто такого, що сприяє збереженню системи у довгостроковому періоді. Системний аналіз цієї категорії дозволив виділити егоїстичний (спрямований на максимізацію особистої вигоди) та інтегративний (спрямований на відтворення взаємодій у майбутньому) підходи до трактування сутності та мети ключового механізму ринкової координації – економічної конкуренції.

У другому розділі **“Вплив суб'єктного оцінювання на міжсуб'єктну координацію на ринку товарів”** методологічні принципи, сформульовані у першому розділі, застосовуються для аналізу товарних ринків. Сучасна мікроекономічна теорія поведінки споживача вже не може вважатися задовільною базою для подальших розробок у прикладних економічних дисциплінах, оскільки значно відстала від сучасного інструментарію менеджерів і маркетологів та абстрагується від значущих особливостей людської поведінки. Реальні ринки (на відміну від неокласичної моделі ринку) характеризуються диференційованістю товарів та наявністю модифікацій товарів у різних цінових категоріях. Поділ ринку на цінові категорії є природним результатом обмежених можливостей людини до порівнянь. Обмеженість здатності до порівнянь проявляється у нездатності адекватно оцінювати співвідношення ціни та якості за наявності значних відмінностей між товаром, що оцінюється, та референтним товаром. Для вирішення цієї когнітивної проблеми у межах товарної групи утворюються цінові категорії, кожна зі своїм референтним товаром (рис. 3).

Принципова можливість запропонувати різні модифікації товару одночасно у кількох цінових категоріях ще не означає, що така можливість буде реалізована продавцем. Умовою стійкості одночасної пропозиції дорожчої та дешевшої модифікацій є менша еластичність попиту на дорожчу модифікацію. У іншому випадку модифікації різних цінових категорій об'єднуються. На рис. 4 показана ситуація, коли подібні товари продаються у двох цінових категоріях – дорожчій (з менш еластичним попитом D_1) та дешевшій (з більш еластичним попитом D_2). Дорожча модифікація продається за ціною P_1 у кількості Q_1 , а дешевша – за ціною P_2 у кількості $Q_2 - Q_1$. У зв'язку з технічною подібністю товарів витрати виробництва описані єдиною кривою граничних витрат MC . Точки перетину цієї кривої з кривими граничної виручки MR_1 та MR_2 відповідають двом локальним максимумам прибутку для дорожчої та дешевшої модифікацій товару. Наявність двох максимумів свідчить, що для максимізації прибутку продавця вигідним є підтримання двох товарних марок, а не їх об'єднання. Достовірність моделі ринку, розбитого на цінові категорії, перевірена на прикладі ринку автомобілів.

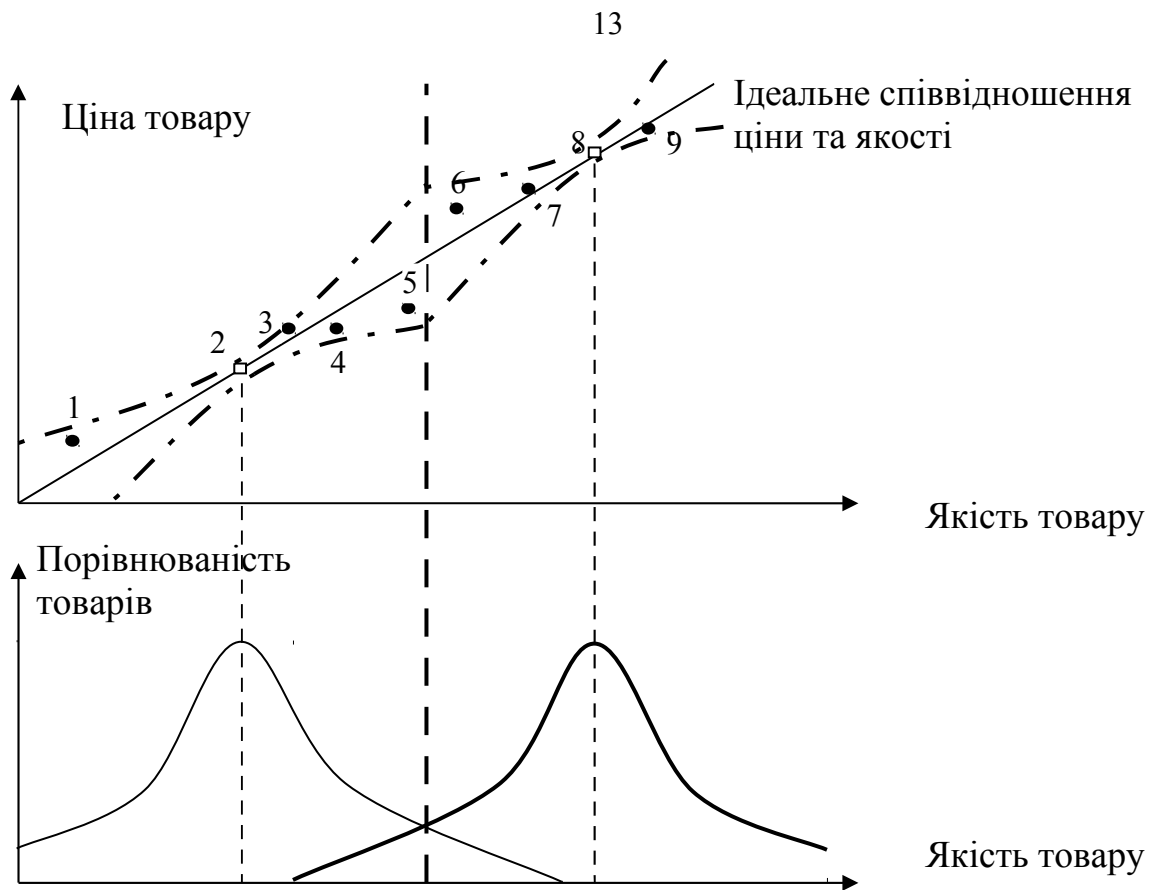


Рис. 3. Ринок групи товарів, розділений на дві цінові категорії

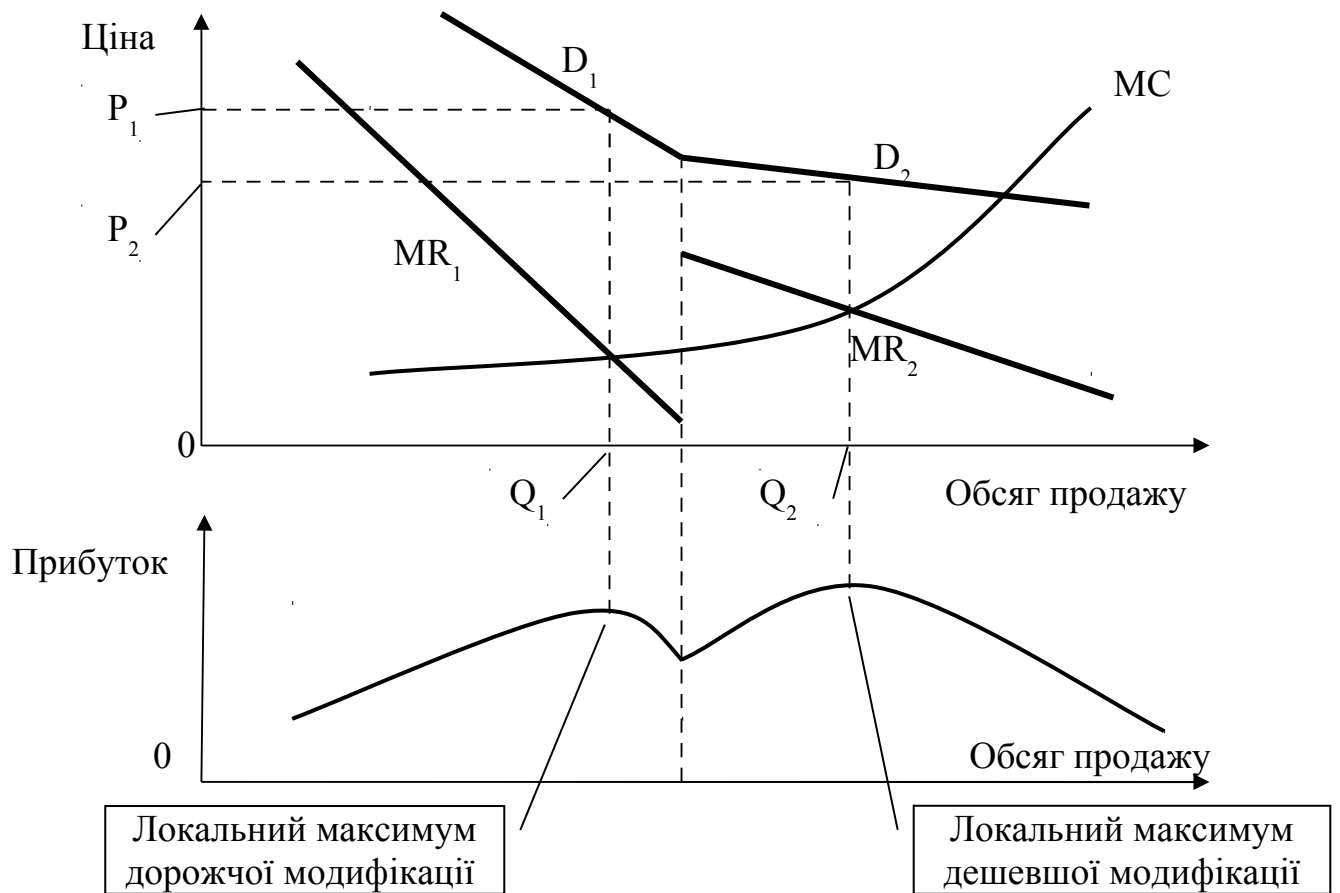


Рис. 4. “Зворотноламана” крива попиту та прибуток при виробництві двох марок товарів, що формують стійкі цінові категорії

Людська психіка налаштована на сприйняття лише динамічних параметрів навколишнього середовища, що повною мірою стосується й параметрів товарів, що купуються. Характеристики товарів сприймаються лише через відмінності цих характеристик у різних товарів. Продавець має можливість втручатися в процес прийняття покупцем рішення про покупку товару, що підриває постулат про суверенітет покупця та викривляє хід процесу ринкової координації. Це втручання засноване на двох властивостях людської психіки – обмеженості кількості об'єктів, якими людина може оперувати одночасно, та здатності забувати раніше побачене та почуте. У загальних рисах процес впливу зводиться до того, аби цілеспрямовано сформувані поле об'єктів, з якими покупець порівнює товар, що пропонується продавцем. Підбираючи ці об'єкти певним чином, продавець підштовхує покупця до прийняття заздалегідь визначеного продавцем рішення.

Таким чином, на ринках кінцевих благ паритет у взаємодії продавця та покупця порушується і результати ринкової міжсуб'єктної взаємодії визначаються, в основному, намірами продавця.

У третьому розділі **“Роль суб'єктних оцінок при розподілі результатів спільного виробництва”** проаналізовано вплив маніпулювання суб'єктними оцінками на розподіл результатів виробничого процесу між власниками ресурсів, залучених у цей процес.

За допомогою маніпулювання суб'єктними оцінками покупців фірми (виробники та продавці товарів) мають можливість стимулювати зростання попиту понад раціональні межі. Цим вони перерозподіляють на свою користь відносно більшу частку суспільного продукту, що означає більшу владу виробника, а не споживача у процесі координації. Проте цей факт ще нічого не говорить про кінцевий розподіл доходів у суспільстві.

Оскільки фірми є лише проміжними суб'єктами при розподілі національного доходу, то кінцевий результат розподілу визначається у взаємодії власника фірми та найманого працівника. У межах фірми ці два види суб'єктів поєднують свої ресурси та спільно створюють продукт. Відносно більша частка національного доходу, потік якого контролюється фірмами, потенційно може означати як відносно більші доходи найманих працівників, так і більші доходи власників підприємств. У суто ринковому середовищі ця пропорція визначається на основі контракту, що кожна зі сторін укладає добровільно.

У відповідності до неокласичної моделі ринкової контрактації на ринку праці урахування інтересів роботодавця та найманого працівника забезпечується можливістю відмови від контракту та укладання контракту з іншим контрагентом у випадку, якщо поточний контракт виявляється неприйнятним. Але цей стандартний неоліберальний рецепт досягнення паритету інтересів найманого працівника та роботодавця у реальних умовах, як правило, не спрацьовує через перепони технологічного, ресурсного та інституційного характеру. До таких перепон можна віднести наявність вузької спеціалізації, обмежений доступ до власності, обмеження законодавчого характеру тощо. Звідси виникає ситуація, названа О. Уільямсоном **“фундаментальною трансформацією”**, яка характеризується тим, що контрагенти при виникненні несприятливої для себе

ситуації прагнуть не змінити контрагента, а домовитися з ним стосовно зміни умов контракту з метою виправлення ситуації. У таких переговорах провідним інструментом виступає вплив на суб'єктні оцінки опонента. Цей вплив спрямований на підсилення негативної оцінки опонентом наслідків розірвання контракту та ще більше посилення фундаментальної трансформації.

При відносно вільній міжсуб'єктній контрактації утиск неможливий без технічної згоди сторони, права якої утискають, оскільки теоретично ця сторона може скасувати контракт і утиск припиниться. Але, якщо відсутня прийнятна альтернатива використанню об'єкту своєї власності, залученого у спільний проект, то погодження стає вимушеним, що і надає іншому суб'єкту можливість реалізувати свою перерозподільну владу. Під "перерозподільною владою" пропонується розуміти здатність одного з суб'єктів визначати пропорцію розподілу на свою користь, утискаючи інтереси контрагента. З урахуванням факту, що в Україні загальна чисельність найманих працівників певної спеціальності як мінімум не менша, ніж загальна кількість роботодавців, що пропонують робочі місця за цією спеціальністю, більш характерною є ситуація, коли перерозподільну владу отримують роботодавці, а не наймані працівники.

Наявність перерозподільної влади одного з суб'єктів спільного виробничого процесу призводить до порушення вальрасіанського принципу розподілу, згідно з яким спільно створений продукт розподіляється пропорційно граничним продуктивностям усіх факторів виробництва. Якщо розподіл контролюється одним з контрагентів, то він може перерозподіляти спільно створений продукт на свою користь або настільки, наскільки йому дозволяє перерозподільна влада, або у припустимих межах, що визначаються умовою відтворювально-ефективного розподілу. Під "відтворювально-ефективним розподілом" пропонується розуміти такий розподіл спільно створеного продукту між учасниками його створення, що не загрожує відтворенню відносин, які супроводжують спільний виробничий процес у майбутньому. Стосовно фірми відтворювально-ефективними будуть такі рівні оплати праці та прибутковості, які дозволять фірмі існувати у майбутньому, а не закритися через брак кадрів відповідної кваліфікації чи через відсутність у підприємця бажання продовжувати справу.

Головною перешкодою на шляху відтворювально-ефективного розподілу є особливості суб'єктного оцінювання як компаративного процесу. У випадку, коли суб'єкт-розподілювач має меншу частку, ніж його візаві, прагнення перерозподілити на свою користь більше спільно створеного продукту є самоочевидним. Але навіть у разі, коли частка суб'єкта-розподілювача більша, ніж у контрагента, це не обов'язково стабілізує пропорцію розподілу. За умови, що обсяг отриманих благ не зростає, суб'єкт-розподілювач з часом звикає до нього, а суб'єктна оцінка наявного рівня добробуту знижується. Для того, щоб знову відчувати корисність наявних благ, суб'єкт має або усвідомити, що ці блага можна втратити, або збільшити свою частку ще більше. Таким чином, в умовах, коли суб'єкт-розподілювач не відчуває прямої загрози припинення спільного виробничого процесу, об'єктивні закономірності суб'єктного оцінювання примушують його поступово відбирати у контрагента на свою користь все більшу й більшу частку.

Суб'єкти, які мають перерозподільну владу та хочуть зберегти її у майбутньому, теоретично повинні бути зацікавлені у збереженні системи взаємодій, що породжує цю перерозподільну владу. Як правило, реалізація суб'єктом своєї перерозподільної влади приводить до збагачення цього суб'єкта. Це дає йому можливість ще активніше впливати на суб'єктні оцінки контрагентів, попереджаючи розірвання ними контрактів. Відтак утворюється замкнене коло: більше перерозподільної влади – більше доходи – більше можливостей обмежити свободу розірвання контракту опонентом – більше перерозподільної влади.

Поглиблення диференціації у сфері розподілу спільно створеного продукту та (як наслідок) майнове розшарування у суспільстві в цілому призводить до нестійкості спільноти перед зовнішніми та внутрішніми загрозами. Зменшення соціальної напруги та консолідація суспільства можливі лише на основі позасуб'єктних оцінок. Позасуб'єктні оцінки, на відміну від суб'єктних, не передбачають необхідності порівнянь. Це дає можливість пом'якшити протиріччя між егоїстичним та інтегративним підходами при розподілі спільно створеного продукту. Часткова заміна суб'єктних оцінок позасуб'єктними дозволяє дещо обмежити егоїстичні прагнення суб'єкта, який має перерозподільну владу, та досягти більшої стійкості суспільної системи у довгостроковій перспективі.

Позасуб'єктні оцінки інтерналізуються психікою суб'єкта й у подальшому процесі міжсуб'єктної взаємодії здатні виконувати ті ж функції, що і суб'єктні оцінки. Формування позасуб'єктних оцінок відбувається як еволюційний процес. Початково оцінка певного явища формується як суб'єктна. Якщо суб'єктне оцінювання раз у раз дає однакові оцінки, що викликає у суб'єкта схожі реакції на подразники, то з часом процес суб'єктного оцінювання редукується і проміжні ланки причинно-наслідкових зв'язків вилучаються з розгляду. Випадіння проміжних ланок з ланцюжків причинно-наслідкових зв'язків є ознакою первинної інституціоналізації. Її результатом є сталі оцінки певних предметів та явищ, що не підлягають постійній логічній перевірці. З часом такі оцінки через свою сталість можуть стати неадекватними змінюваним реаліям, але суб'єкт може ще довго покладатися на ці оцінки при прийнятті рішень. Консервативність поведінки суб'єкта посилюється ще більше, коли відбувається вторинна інституціоналізація. Вторинна інституціоналізація виникає, коли суб'єкт не тільки сам послуговується інституціоналізованими оцінками, але й вважає, що інші суб'єкти також базують свої рішення на цих оцінках. У свою чергу ці інші суб'єкти також звикають до того, що у певних обставинах суб'єкт завжди поводить певним чином і оцінює ситуацію кожен раз однаково. Поширення вторинної інституціоналізації приводить до появи інституту як суспільного явища.

Практичне значення заміни суб'єктних оцінок позасуб'єктними є ключовим у роботі державних службовців, які організують виробництво та розподіл суспільних благ. У випадках, коли егоїстичні суб'єктні оцінки у даній сфері починають домінувати, поширення корупції та подальша суспільна криза стають неминучими. Для стабільності існування суспільства особливо важливими є ті позасуб'єктні оцінки, на основі яких суб'єкт приймає рішення, що можна трактувати як добровільне самообмеження та альтруїзм. Хоча подібні дії є

протилежними тим, до яких тяжіє егоїстичний максимізатор, але тільки вони дозволяють підтримувати виробництво суспільних благ, що є необхідною умовою виживання суспільства. Відповідно, поведінка, що є ірраціональною для індивіда, який послуговується виключно суб'єктивними оцінками, виявляється раціональною на рівні суспільства в цілому. Подібні позасуб'єктивні оцінки грають провідну роль у поясненні поведінки людей у психолого-економічних іграх-експериментах “Ультиматум” та “Диктатор”. Застосування результатів цих експериментів до аналізу процесу виробництва суспільних благ дозволило зробити висновок про принципову неможливість організувати цей процес на основі суб'єктивних оцінок. У зв'язку з тим, що суб'єкт оцінює задоволення від втрати та виграшу однакової суми у співвідношенні 2:1, при виробництві суспільних благ держава має забезпечувати мінімум вдвічі вищу ефективність, ніж у приватному секторі. Оскільки це принципово неможливо, то єдиним виходом є заміна суб'єктивних оцінок позасуб'єктивними.

Таким чином, суб'єктивні оцінки неоднозначно впливають на розвиток суспільства. З одного боку, вони закономірно призводять до диференціації доходів і поляризації суспільства з подальшою загрозою соціально-економічних потрясінь аж до повного руйнування спільноти. З іншого боку, лише за рахунок суб'єктивного оцінювання можливий перегляд і трансформація застарілих суспільних інститутів, що є необхідним елементом суспільно-економічного розвитку. Суспільна еволюція полягає у комбінуванні стабільності та змінюваності інституціоналізованої людської поведінки, причому регулятором цих процесів виступають суб'єктивні оцінки.

У четвертому розділі **“Суб'єктивні оцінки як фактор координації на ринку праці”** проаналізовано вплив маніпулювання суб'єктивними оцінками на формування ставки оплати праці та на пов'язану з цим динаміку чисельності робочої сили.

Ринкова координація – це різновид горизонтальної координації, який реалізується через торги стосовно ціни, обсягів, якості товарів, які пропонуються до обміну суб'єктами, що взаємодіють. Для ефективного функціонування системи ринкової координації необхідна система регулярних торгів між продавцем і покупцем, що стосовно робочої сили на функціонуючих підприємствах маловірогідно через надміру високі транзакційні витрати. Торги призводять до зростання транзакційних витрат, а тому зменшують ефективність. Проте відсутність будь-яких торгів взагалі з великою вірогідністю призводить до зловживань однієї зі сторін.

Без системи торгів в умовах відносно сталих зв'язків “робітник – роботодавець” значно зростає роль співвідношення кількості суб'єктів з боку попиту та з боку пропозиції робочої сили. Об'єктивні організаційно-технічні чинники диктують наявність відносно меншої кількості роботодавців та їх більш вигідну позицію у процесі узгодження інтересів. У зв'язку з тим, що кінцевою метою роботодавця є максимізація прибутку, найпоширенішим способом реалізації переваги у двосторонній контрактації є економія на виплаті заробітної плати, яка втілюється, зокрема, у зменшенні ставок оплати праці.

Реальні ставки оплати праці у процесі виконання довгострокового

трудового контракту можуть знижуватися неконтрольовано під дією інфляції, а також внаслідок дій, контрольованих роботодавцем – пряме зниження ставок та збільшення трудового навантаження на працівника. Як показали дані опитувань слухачів програми “Магістр бізнес-адміністрування”, проведених у Дніпропетровському університеті імені Альфреда Нобеля у 2011-2012 роках, пряме зниження ставок оплати праці застосовувалося лише до 7,8% респондентів. У той же час зниження реальної ставки оплати праці внаслідок збільшення обсягу посадових обов’язків відзначили 68,6% респондентів, абсолютну більшість з яких складали кваліфіковані спеціалісти та управлінці середньої ланки.

Значне переважання прихованого зменшення ставок оплати праці пояснюється непевністю кінцевого результату від прямого урізання ставок (рис. 5). У цьому випадку суб’єктне оцінювання за внутрішньо-компаративним підходом відбувається без ускладнень, оскільки референтна точка для оцінки рівня оплати праці працівника за виконану роботу (попередній рівень оплати) ідентифікується легко. Результат такого суб’єктного оцінювання працівник сприймає як однозначно негативний, а тому несправедливий.

Несправедливий з його суб’єктивної точки зору розподіл найманий працівник намагається виправити шляхом зменшення своїх реальних зусиль, погіршуючи якість роботи і тим встановлюючи більш адекватне, на його думку, співвідношення власних зусиль та частки спільно створеного з роботодавцем продукту у вигляді заробітної плати. Особливо деструктивними є такі наслідки зниження заробітних плат у сфері виробництва послуг, де погіршення якості обслуговування клієнтів дуже важко контролювати та попереджати. У результаті, з одного боку, виникає короткостроковий вигравш роботодавця за рахунок перерозподілу доходу на свою користь, але, з іншого боку, проявляється довгостроковий програш за рахунок погіршення умов реалізації продукції.

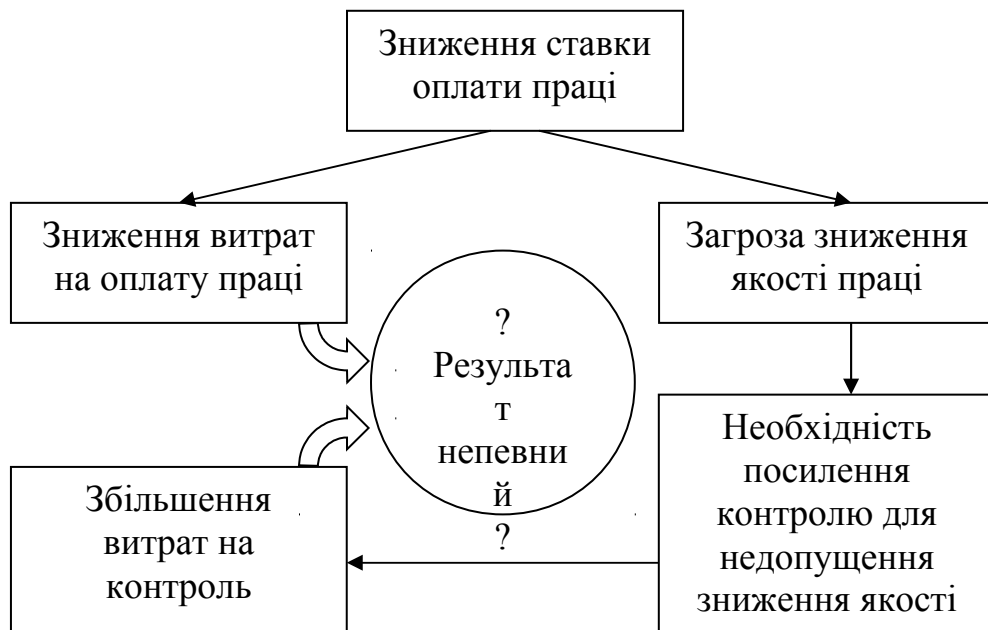


Рис. 5. Економічні результати зниження ставок оплати праці

Таким чином, роботодавець, приймаючи рішення про зниження ставок

оплати праці має приймати до уваги суб'єктивні оцінки працівника. Рівень заробітної плати оцінюється робітником виходячи з внутрішньо- та зовнішньо-компаративних підходів. Внутрішньо-компаративний підхід спонукає робітника до постійних очікувань підвищення рівня оплати праці, а зовнішньо-компаративний змушує порівнювати свій дохід з доходами роботодавця.

Для ускладнення процесу суб'єктивного оцінювання працівником дій роботодавця, спрямованих на зменшення реальної ставки оплати, широко застосовується така форма збільшення трудового навантаження, як введення додаткових посадових обов'язків. У результаті при перерахунку на більш великі порції виконаної роботи гранична ставка оплати праці для працівника може встановитися на рівні, нижчому за його граничні витрати. За рахунок цього роботодавець отримує змогу вилучати частину вигаши працівника, як продавця трудових послуг (рис. 6). У випадку, коли попит роботодавця зростає з D_L до D'_L і від робітника вимагається збільшити обсяги праці з L_e до L_n , за неокласичним сценарієм ставка оплати має зрости з W_e до W_n . Проте у випадку, коли новий розмір посадових обов'язків L_n розглядається як неподільна порція, а ставку оплати праці роботодавець залишає на рівні W_e , працівник необов'язково припиняє контракт, оскільки навіть у цьому випадку його вигаш продавця (трапеція W_eEMW_m) може виявитись більшим, ніж прогаш від додаткової праці за попередньою ставкою (трикутник ENK).

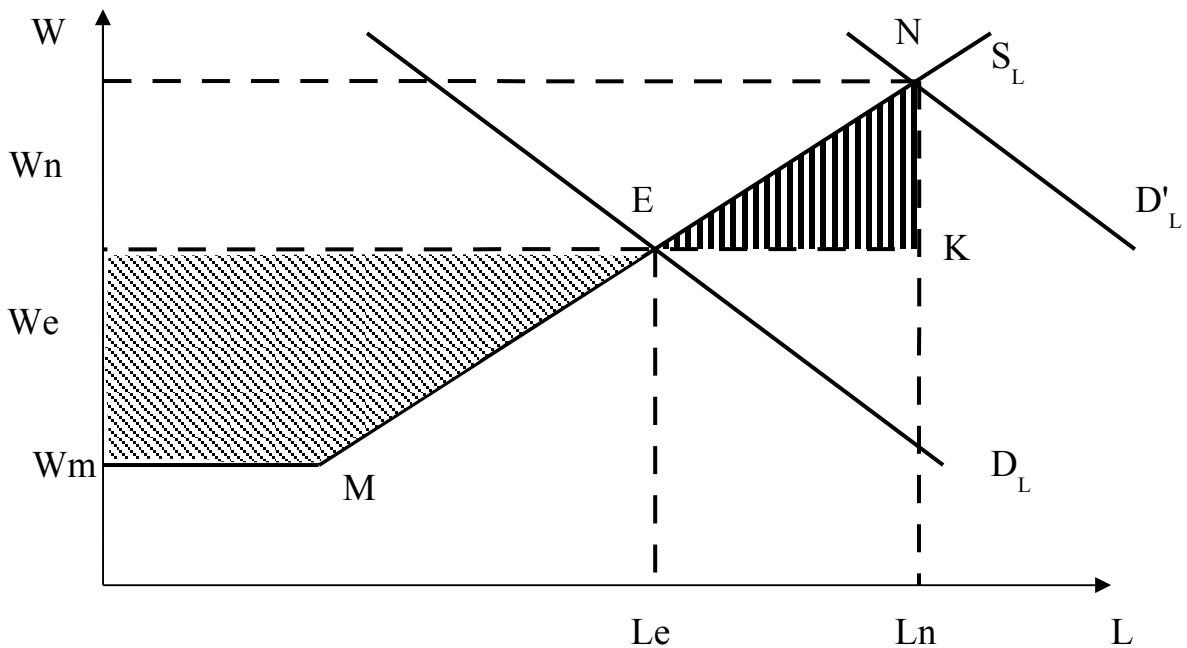


Рис. 6. Наслідки збільшення обсягу праці при збереженні ставки оплати

Ця стратегія є найбільш ефективною стосовно найбільш продуктивної частини робітників, оскільки саме вони отримують найбільший вигаш продавця. Тому у короткостроковій перспективі найвигіднішою стратегією економії на оплаті праці є звільнення менш кваліфікованих працівників та передача їх функцій більш кваліфікованим. У довгостроковій перспективі стратегія перевантаження найбільш кваліфікованої частини робочої сили створює демотивацію для її кількісного та якісного відтворення. У результаті поширення

практики перенавантаження кваліфікованих працівників на значній кількості підприємств галузь може отримати стійкий негативний ефект у вигляді відносного дефіциту та зниження якості робочої сили, а також негативного ставлення до підвищення кваліфікації з боку молодих працівників. Як варіант, може спостерігатися підвищення плинності кадрів, що може розглядатися як засіб боротьби робітників, які підвищили свою кваліфікацію, за підвищення ставки оплати.

Названі явища мають трактуватися як ознака відтворувально-неефективного розподілу. У результаті відтворувально-неефективного розподілу на ринку праці значно гальмується процес відтворення трудових ресурсів у національному масштабі. Найбільш руйнівною формою прояву відмови робочої сили від самовідтворення є відмова від народження дітей. Те, що така реакція на сучасні тенденції на ринку праці є поширеною в Україні, підтверджується даними останнього перепису населення (табл. 1). Найбільш тривожним сигналом є те, що найбільше падіння народжуваності спостерігається у осіб з вищою освітою та середнім рівнем доходу, які складають найбільш продуктивну частину робочої сили. Таким чином, у довгостроковій перспективі трудові ресурси не тільки скорочуються кількісно, але й погіршуються якісно.

Таблиця 1

Середня кількість дітей, народжених у розрахунку на одну жінку, яка народжувала, за віковими групами

Вікова група, років	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-70	Понад 70
Середня кількість дітей, осіб	1,1	1,2	1,4	1,6	1,8	1,9	2,0	2,0	2,0	2,1	2,2	2,3

Зменшення чисельності працездатного населення звужує ресурсну базу суспільства та скорочує кількість платоспроможних споживачів, що, у свою чергу, зменшує привабливість національної економіки для продавців та інвесторів, причому не тільки іноземних, але й вітчизняних. У глобалізованому світі національні компанії можуть знайти більш прибуткові сфери для капіталовкладень і розгортання виробництва, ніж українська економіка. Тож проблема відпливу капіталу та стратегічної втрати перспектив подальшого розвитку може стати гострою.

Однією з найбільш гострих проблем, породжених зменшенням чисельності працездатного населення, є проблема пенсійного забезпечення. У 2011-2012 рр. видатки Пенсійного фонду України покривалися надходженнями від загальнообов'язкового страхування лише приблизно на 70-75%. Проблема підсилюється тим, що існуюча система пенсійного забезпечення громадян в Україні не виправляє помилок, породжених ринком праці й індивідуалістичними рішеннями осіб стосовно дітонародження, а навпаки, посилює їх. При будь-якому режимі пенсійного забезпечення (солідарна система, накопичувальні персоналізовані фонди, депозитні вклади) фактично пенсіонерів утримують працюючі особи, але у сучасній системі суспільного товарного виробництва цей

факт для кожної окремої особи, яка може народити, а може і не народити дітей, є неочевидним. Навпаки, виходить так, що турботи та витрати, пов'язані з вихованням дітей приймають на себе одні особи, а вигоди, які випливають з того, що ці діти вливаються до складу робочої сили, розподіляються на всіх. Тому справедливим є встановити відповідність між розміром пенсії даної особи та кількістю народжених та вихованих цією особою дітей.

Запропонована програма реформи пенсійного забезпечення заснована на впровадженні коригуючих коефіцієнтів до пенсій, що встановлюються при виході на пенсію і розраховуються за формулами:

$$K = 1 + A, \text{ якщо кількість дітей більша за } 2;$$

$$K = 1, \text{ якщо кількість дітей дорівнює } 2;$$

$$K = 1 - A, \text{ якщо кількість дітей дорівнює } 1;$$

$$K = 1 - 2A, \text{ якщо кількість дітей менша за } 1.$$

Параметр A збільшується раз на рік у випадку, коли фактичні показники народжуваності у поточному році менші, ніж повинні бути у відповідності до задачі стабільного народонаселення. При встановленні шагу збільшення параметру A слід приймати до уваги динаміку коефіцієнта народжуваності. Якщо він поки що менший за нормативний і зростає повільно, то шаг може бути більшим. Якщо ж коефіцієнт менший за нормативний, але зростає швидкими темпами, то збільшення шагу повинно бути незначним. Поступове збільшення диференціації коригуючих коефіцієнтів покликане подолати інерційність, притаманну суб'єктному оцінюванню, а також пом'якшити перебіг реформи для осіб, які виходять на пенсію у найближчому майбутньому та вже не зможуть ані народити дітей, ані зробити індивідуальні пенсійні заощадження.

У п'ятому розділі **“Урахування суб'єктних оцінок при суспільному контролі ринкової координації”** розглянуті теоретико-методологічні аспекти контролю ринкової координації та ринкових взаємодій з боку суспільства за посередництва держави.

При прийнятті політичних рішень стосовно економічних проблем має місце узгодження інтересів різних економічних суб'єктів. Як правило, ці рішення не можуть бути затверджені консенсусом через порівняльний характер визначення результатів реформ у кожного з суб'єктів. Це викликає необхідність виправдання реформ в очах громадськості.

Для виправдання правильності прийнятих рішень використовуються демократичні, авторитарні або адитивні методи. Вони можуть використовуватися відокремлено або в комбінаціях один з одним. Авторитарні методи передбачають наявність домінуючої соціальної групи, яка нав'язує свої рішення решті суспільства. Спротив інших груп придушується за допомогою фізичного насилля або його похідних (загрози застосування насилля тощо). Адитивні методи засновані на компенсації невдоволеності якимись предметами або явищами, що несуть позитивний психоемоційний заряд. Адитивність полягає у тому, що до основної угоди додаються інші угоди, результат яких покликаний принаймні частково компенсувати результат основної угоди. Демократичні методи передбачають процедуру голосування з метою виявлення рішень, що задовольняють більшість. При цьому може спостерігатися “поосібне” (більшість

осіб) чи “погрошове” (більшість грошей) голосування.

Сучасна ринкова система асоціюється з демократичними методами виправдання правильності або неправильності політичних рішень. За допомогою елементів теорії ігор та на основі застосування методологічного принципу індивідуалістичного релятивізму виявлено, що результат голосування по економічним питанням залежить від вибору референтної точки для визначення цінності результатів реформ кожним з голосуючих суб’єктів. Результати принципово відрізняються при застосуванні внутрішньо-компаративного та зовнішньо-компаративного підходів. Вихідні дані моделі представлені у табл. 2.

При “поосібному” голосуванні зовнішньо-компаративний підхід до оцінки результатів реформ спонукає переважну більшість голосуючих суб’єктів голосувати “проти”, оскільки навіть у випадках, коли спостерігається зростання загального добробуту особи, її добробут може знижуватися відносно якої-небудь іншої особи. У моделі суб’єкт № 3 програє у реальному обчисленні, а тому голосує “проти” реформи, а суб’єкт № 2, хоча й отримує більше блага, ніж до реформи, але програє відносно суб’єкта № 1 і тому також налаштований “проти”. Виключення складають лише особи, які виграють більше за усіх (суб’єкт № 1).

Таблиця 2

Розподіл сукупного продукту між трьома членами суспільства до реформи та після проведення реформи

Суб’єкт	До реформи		Після реформи	
	Дохід	Кількість блага	Дохід	Кількість блага
№ 1	10	5	30	10
№ 2	6	3	10	3,33
№ 3	4	2	5	1,67
Всього	20	10	45	15

Ключове значення має вибір методу оцінювання очікуваних результатів реформи суб’єктом № 2. Для того, щоб схилити його на свій бік, суб’єкт № 3 намагатиметься нав’язати суб’єкту № 2 зовнішньо-компаративний підхід з точкою відліку у вигляді пореформеного доходу суб’єкта № 1, а суб’єкт № 1 з тією ж метою буде нав’язувати суб’єкту № 2 внутрішньо-компаративний підхід до оцінювання, пропонуючи у якості точки відліку дореформений рівень доходу суб’єкта № 2. У таких умовах маніпулювання суб’єктними оцінками суб’єкта № 2 є основним чинником суспільного вибору. Відповідно, держава, що проводить реформи, зацікавлена в існуванні різного роду таємниць, у першу чергу тих, які стосуються доходів та майна – таємниці банківських вкладень, таємниці джерел та обсягу доходів, таємниці персоналій власників підприємств тощо.

Для вирішення проблеми налаштованості суспільства проти реформ особи, які від реформування виграють найбільше, можуть ініціювати перехід від “поосібного” до “погрошового” голосування, проявами якого є підкуп виборців, впровадження методів “промивання мозків” виборцям за допомогою масованої реклами, введення майнових цензів тощо. Загалом такі практики є засобом обмеження ефективності суспільного контролю за рівноправністю суб’єктів ринкової взаємодії та підривають підвалини ринкової координації.

Ринково-демократичні процедури на рівні національної економіки у системі її взаємодій з іншими національними економіками не перешкоджають концентрації економічної та політичної влади у руках окремих членів суспільства. Суб'єкти, які отримали владу, прагнуть, насамперед, орієнтуватися на зовнішньо-компаративний підхід до визначення свого соціального та матеріального становища, що приводить до зростання їх економічного виграшу порівняно з іншими суб'єктами національної економіки.

Відносний економічний виграш владарюючих суб'єктів може досягатися, зокрема, і за рахунок зубожіння інших суб'єктів. Це призводить до відтворювально-неефективного розподілу, що у довгостроковій перспективі призводить до послаблення ресурсної бази та інститутів, які забезпечують внутрішню міжсуб'єктну інтегрованість національної економіки. У подальшому така економіка програє у суперництві з іншими національними економіками, що знаменує завершення життєвого циклу даної спільноти.

Життєвий цикл спільноти базується на закономірних еволюційних змінах у використанні ключового економічного ресурсу. На основі аналізу історичних фактів виявлено, що до ключових ресурсів у різних суспільствах і в різний час відносилися різні об'єкти та права – раби, золото, право володіння землею, феодалський статус тощо. Життєвий цикл включає у себе чотири фази: усвідомлення того, що певна річ чи явище є ресурсом; активне його залучення у національну економіку; зростання диференціації власників ресурсу; колапс. У сучасній українській економіці таким ключовим ресурсом є доступ до державної влади з метою отримання додаткового економічного зиску при реалізації приватного інтересу.

З огляду на невідворотність появи у демократичних чи авторитарних системах домінуючих суб'єктів, діяльність яких заснована на зовнішньо-компаративних суб'єктних оцінках і значно викривляє роботу ринкових механізмів, доцільно свідомо комбінувати ринкові та неринкові інструменти координації. У цій управлінській парі в Україні з урахуванням наявних проблем управлінського характеру доцільніше змінити існуючий порядок взаємодії ринку та держави. На відміну від традиційного для України принципу “ручного” управління ринковими процесами, не держава повинна ліквідувати провали ринку, а ринок має виправляти вади державного управління. Враховуючи, що у ринково-демократичній системі дисбаланс влади та майнове розшарування між багатшими і біднішими членами суспільства зростають, державний вплив має бути жорстко регламентованим (аж до алгоритмізації) з метою запобігання використанню державної влади найбільш впливовими членами суспільства для досягнення зовнішньо-компаративних переваг.

Реалізація цієї ідеї на прикладі регулювання трансграничного руху капіталу передбачає продаж державою квот на вивід іноземної валюти за межі України через систему відкритих торгів на Українській міжбанківській валютній біржі. Визначати розмір квот пропонується як сумарний приплив іноземної валюти за період, тривалість якого дорівнює інтервалу часу між торгами. Торги мають проводитися за аукціонним принципом, причому продавцем виступатиме Національний банк України, а покупцями – комерційні банки, що мають право на

здійснення міжнародних розрахунків. Квоти повинні мати фіксований термін дії, по закінченні якого вони анулюються без будь-якого відшкодування їх власнику, але до того часу вони можуть вільно перепродаватися банками-власниками своїм клієнтам або іншим банкам. Будь-який вивід іноземної валюти за межі України має відбуватися у межах встановлених квот.

Запропонований інструмент регулювання трансграничної платіжної активності у вигляді аукціонів квот на вивіз валюти по багатьох позиціях кращий, ніж традиційні інструменти регулювання міжнародної економічної активності. Він одночасно виконує функції автоматичного регулятора платіжного балансу, інструмента обмеження надмірного імпорту та запобігає шокам вибухового виводу іноземного капіталу. У той же час аукціони квот на вивіз валюти позбавлені таких недоліків товарних квот і мит, як недостатня гнучкість в умовах несталих обсягів пропозиції та попиту на імпортні товари, автоматична поява ефектів структурної політики та невідповідність цих інструментів зобов'язанням України у рамках СОТ. Загалом аукціони квот дозволять гармонізувати суб'єктні оцінки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, спрямовані на досягнення особистої вигоди за рахунок імпорту, та інтегративну вимогу підтримання платіжного балансу країни як умову збереження національної економіки.

Суб'єктні оцінки можуть стати джерелом макроекономічної нестабільності. Зокрема, специфіка суб'єктного оцінювання продукує самозростаючі оцінки вкладень у спекулятивні активи, до яких в Україні відносяться нерухомість та цінні папери. У табл. 3 наведені дані стосовно динаміки зростання цін на спекулятивні активи й індекс споживчих цін у 2000-2007 рр.

Таблиця 3

Динаміка фондового індексу ПФТС, цін на нерухомість та індексу споживчих цін у 2000-2007 рр.

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Індекс споживчих цін	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,5
накопичувально до 1999р.	125,8	133,5	132,7	143,6	161,2	177,8	198,4	231,2
Індекс цін на квартири*	106,1	105,7	113,5	147,6	117,7	175,3	161,7	115,9
накопичувально до 1999р.	106,1	112,1	127,3	187,9	221,1	387,6	626,8	726,5
Індекс ПФТС до попереднього року**	156,9	87,3	128,5	117,1	222,4	231,3	128,5	225,8
накопичувально до 1999р.	156,9	137,0	176,0	206,1	458,4	1060,2	1362,4	3076,3

* розраховано автором на підставі даних з порталу WWW.REALT.UA™ (<http://realt.ua>)

** розраховано автором як середнє значення індексу за рік

Як видно з цієї таблиці, ціни на спекулятивні активи зростали у 3-15 разів швидше за середнє значення інфляції. Особливо помітним зростання стало з 2005 року, що співпало у часі з лібералізацією фінансової системи України та входженням в український банківський сектор іноземного капіталу. Відплив цього капіталу у IV кварталі 2008 року спричинив падіння цін на ринках спекулятивних активів та спровокував економічну кризу. Запровадження обмежень на вивіз іноземної валюти з України дозволить зменшити ризик валютних шоків та знизити вірогідність імпорту валютно-фінансових криз у майбутньому.

На наше переконання, урахування концепції суб'єктних оцінок у питаннях державної політики дозволить підвищити її ефективність, а поширення методологічного принципу індивідуалістичного релятивізму у економіко-теоретичному аналізі сприятиме більшій реалістичності та популярності економічної теорії.

ВИСНОВКИ

У дисертації, яка є завершеною науково-дослідною роботою, наведено теоретичне узагальнення та нове вирішення наукової задачі щодо розробки методологічного принципу індивідуалістичного релятивізму та наукового обґрунтування доцільності його використання при побудові економіко-теоретичних моделей, призначених для мікроекономічного аналізу поведінки економічних суб'єктів. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

1. Ринок – суспільний феномен, що важко піддається чіткому визначенню через його інтегрованість у загальний політико-економічний контекст існування суспільства. Ринкові та неринкові відносини переплетені між собою у просторі та часі, є взаємозалежними, а їх прояви взаємообумовлені. Тому оцінити ступінь ринковості суспільства можливо лише за допомогою перенесення аналізу на рівень міжсуб'єктних взаємодій. Абсолютно ринкові діадичні міжсуб'єктні взаємодії представляють собою обмін, що характеризується відсутністю зовнішнього примусу до укладання угоди, гнучкістю обмінних пропорцій, орієнтацією суб'єктів на особисту вигоду, обов'язковістю виконання угоди, наявністю повної та достовірної інформації у сторін контракту. Будь-які порушення такого ідеального стану характеризують взаємодію як таку, яка не може називатися суто ринковою, а її характер та наслідки не повною мірою відповідають індивідуальним потребам суб'єктів взаємодії. Особливо важливими відхиленнями від принципів ринковості є спроби впливати на світосприйняття суб'єктів взаємодії через цілеспрямований вплив на процес оцінювання ними об'єктів та явищ, що є предметом обміну до, у процесі та після укладання обмінної угоди. Шляхом зміни оцінок вдається впливати на мотивацію суб'єкта, а через неї – на його діяльність.

2. На основі поглибленого дослідження робіт у галузях когнітивної психології, фізіології вищої нервової діяльності та поведінкової економіки виявлено, що процедура оцінювання предметів та явищ людиною обов'язково передбачає наявність референтної точки – взятого за еталон предмету або явища, подібного до того, що оцінюється. У зв'язку з цим базова модель людини в економічній теорії доповнена принципом індивідуалістичного релятивізму. Індивідуалістичний релятивізм економічного суб'єкта передбачає, що людина не здатна оцінювати абсолютні величини. Натомість вона формує два види порівняльних оцінок: внутрішньо-компаративні (коли поточний стан суб'єкта чи об'єкта, що оцінюється, порівнюється зі станом цього ж об'єкта чи суб'єкта, але у інший час чи в інших умовах) та зовнішньо-компаративні (коли стан суб'єкта чи об'єкта оцінюється у співставленні зі станом інших суб'єктів чи об'єктів).

Відсутність референтної точки не дозволяє суб'єкту самостійно оцінити предмет або явище (сформулювати суб'єктну оцінку). Також сама суб'єктна оцінка залежить від того, яку референтну точку обирає суб'єкт у процесі суб'єктного оцінювання.

3. Вибір референтної точки відбувається у межах поля вибору, тобто тієї множини предметів або явищ, що беруться до уваги у процесі оцінювання. Зв'язок між референтною точкою та полем вибору є обопільним. З одного боку, референтний об'єкт має уособлювати найбільш характерні риси предметів, що входять до поля вибору. З іншого боку, до поля вибору входять лише ті реально існуючі об'єкти, якісні характеристики яких не надто відрізняються від характеристик референтного об'єкта, обраного за точку відліку. Таким чином, у відповідності до розробленої моделі обмеженість когнітивних здібностей людини визначає межі її раціонального вибору, що відрізняє цю модель від базової моделі цілераціонального індивіда, прийнятої у сучасній мікроекономіці. З іншого боку, розроблена модель людини відрізняється від моделі обмежено раціональної людини Г. Саймона, оскільки передбачає, що на відміну від обмежено раціонального індивіда, людина намагається зробити не мінімально достатній, а оптимальний вибір, обираючи найкращий варіант у межах доступного поля вибору. Залежність індивідуальних дій від вибору, вибору – від оцінки, а оцінки від обраних поля вибору та референтної точки складає основу для потенційно можливого впливу на економічну активність суб'єкта з боку іншої зацікавленої особи у процесі діадичної взаємодії. Наявність такого впливу дає підстави заперечувати центральну для неокласики тезу про децентралізований вибір і демократичний характер ринкового саморегулювання.

4. На противагу суб'єктним оцінкам, сформованим самостійно, позасуб'єктні оцінки беруться у готовому вигляді з навколишнього середовища. Джерелами позасуб'єктних оцінок можуть бути авторитетна думка вартих довіри осіб або настанови суспільних інститутів. Позасуб'єктні оцінки є продуктом інституціоналізації, що представляє собою стале вилучення із розгляду проміжних ланок причинно-наслідкових зв'язків. Як результат інституціоналізації, оцінки, винесені суб'єктом предметам та явищам, можуть суттєво відриватися від реальності та ставати неадекватними об'єктивному стану речей. У зв'язку з неповнотою аналізу, заснованого на позасуб'єктних оцінках, може спостерігатися стала ірраціональна поведінка економічних суб'єктів, характерна для існування інститутів. Таким чином, позасуб'єктні оцінки відіграють у суспільстві консервативну роль.

5. Відомі у мікроекономіці моделі поведінки продавців та покупців незадовільно описують ситуацію на ринку диференційованих товарів, що формують різні цінові категорії. З метою усунення цього недоліку запропоноване наукове пояснення та побудована теоретична модель поведінки споживача на ринку товарів, розбитому на цінові категорії, з урахуванням обмеженої здатності індивіда до порівнянь якісних характеристик товарів. Ключовими моментами у цій моделі є, по-перше, заміна уяви про споживача, як суб'єкта, здатного сприймати абсолютні величини, на уявлення про його здатність сприймати лише відносні величини, а по-друге, констатація факту обмеженої здатності суб'єкта порівнювати якісні характеристики благ, що значно відрізняються одне від

одного. На основі цих двох базових передумов побудована нова модель поведінки споживачів і продавців на ринку диференційованої продукції, що, на відміну від існуючих, дозволяє побачити основні принципи функціонування ринку для всієї товарної групи, а не тільки відносно одного окремого виробника однієї конкретної модифікації товару. Крім того, модель дозволяє прогнозувати ступінь стійкості цінових категорій у залежності від наявності або відсутності локальних аномалій еластичності попиту, а також ступеня відмінності якісних характеристик товарів.

6. На основі аналізу мети, обмежень та характеру взаємодій між суб'єктами на різних рівнях економічних відносин розроблені два підходи до оцінки результатів міжсуб'єктних відносин – егоїстичний та інтегративний. При цьому інтегративний підхід передбачає, що у якості критерію доцільності тієї чи іншої поведінки економічного суб'єкта виступає збереження умов існування системи, у якій він оперує, а егоїстичний підхід орієнтований на досягнення своєї власної вигоди безпосередньо у короткостроковій перспективі. Обидва підходи можуть співіснувати, причому найбільш продуктивним буде таке їх сполучення, коли інтегративний підхід виступає у якості умови необхідної, але недостатньої, а егоїстичний має місце тоді, коли не перешкоджає реалізації настанов інтегративного підходу. Введення до аналізу інтегративного підходу дає можливість оцінювати характер та результати міжсуб'єктних взаємодій з точки зору збереження тієї системи, у якій ці взаємодії відбуваються. Якщо певні взаємодії призводять до руйнування системи та, відповідно, припинення взаємодій у рамках цієї системи, то такі взаємодії визнаються відтворювально-неефективними, у іншому випадку – відтворювально-ефективними. Концепцію відтворювальної ефективності доцільно застосовувати щодо оцінки результатів розподілу доходів або благ у випадках, коли неможливо застосувати принцип Парето-оптимальності, зокрема, при розподілі спільно створеного продукту.

7. На відміну від ринків кінцевих благ, де суб'єкти, як правило, відносно вільні у виборі контрагента, у виробничій сфері ступінь взаємної прив'язки покупця (роботодавця) та продавця (найманого робітника) значно вищий, що зменшує роль такого характерного для товарних ринків регулятора ціни, як відмова від покупки або продажу. Натомість зростає роль впливу на суб'єктні оцінки контрагента з метою набуття перерозподільної влади, під якою розуміється можливість досягнення сепаратних переваг за рахунок інших учасників спільного економічного процесу, що можна трактувати як форму експлуатації. Набувається перерозподільна влада шляхом маніпулювання суб'єктними оцінками опонентів з використанням обмеженої чутливості опонента до змін через обмежену здатність до порівнянь або через вплив на його поле вибору. Головним аргументом при набутті перерозподільної влади одним з учасників діадичної взаємодії є можлива загроза вилучення власного ресурсу зі спільного виробничого процесу. У такому випадку суб'єкти оцінюють можливі негативні наслідки припинення співробітництва. Як і при будь-якому суб'єктному оцінюванні, зацікавлений контрагент може впливати на суб'єктну оцінку опонента, намагаючись завищувати ступінь негативу від припинення співпраці та занижувати очікувану корисність альтернативних можливостей використання

ресурсів опонента. У випадках, коли така тактика успішна, опонент, спираючись на викривлені суб'єктні оцінки, приймає неоптимальні рішення та програє при розподілі спільно створеного продукту.

8. Використання концепції перерозподільної влади дозволило побудувати модель ціноутворення у відносинах “роботодавець – найманий працівник”, що пояснює механізм поступового зниження реальної ставки оплати праці через збільшення обсягу посадових обов'язків. У цілому, суть маніпулювання сприйняттям найманого працівника полягає у повільному поступовому збільшенні обсягу посадових функцій з одночасним обмеженням доступу до зовнішньої інформації. Як наслідок, можливості суб'єкта використовувати зовнішньо-компаративний підхід скорочуються, а референтна точка для оцінки працівником відносної важкості виконаних ним робіт поступово зміщується у напрямку більшого навантаження. У результаті реальне навантаження на працівника збільшується без адекватного зростання негативної суб'єктної оцінки та, відповідно, вимог підвищення оплати праці. Це дає змогу роботодавцю перерозподіляти на свою користь більшу частину спільно створеного продукту. Згідно з моделлю, найбільш ефективним з точки зору роботодавця є маніпулювання обсягом посадових обов'язків найбільш кваліфікованої частини найманих працівників. Використання цієї можливості призводить до гіперексплуатації найбільш кваліфікованої частини робочої сили та породжує проблеми з її відтворенням.

9. На основі базового теоретичного положення проведеного дослідження про компаративний характер визначення цінності блага індивідом (у тому числі й визначення прийнятності рівня наявних доходів) удосконалений теоретико-методологічний інструментарій аналізу процедур ухвалення політичних рішень у сфері економіки на основі теорії ігор, у який внесені зміни з урахуванням наявності зовнішньо-компаративної складової релятивістського підходу до визначення цінності, а також можливості реалізації “поосібного” та “погрошового” голосування. Визначено, що у процесі економічних реформ, що призводять до непропорційних змін у рівні доходів членів суспільства, наявна тенденція до маніпулювання голосами виборців за рахунок подачі інформації стосовно наслідків реформ з метою формування таких референтних точок, які вигідні суб'єкту-маніпулятору, а також заміни голосування за принципом “одна особа – один голос” на голосування за принципом “одна грошова одиниця – один голос”, що практично втілюється у появу майнових цензів (наприклад, грошові застави), подорожчання процедур участі у прийнятті політичних рішень (поширення масової політичної реклами, підкуп виборців, зростання вартості судових рішень тощо) та інші форми заміни міжособистісних відносин відносинами купівлі-продажу. Урахування особливостей формування суб'єктних оцінок у процесі розробки та реалізації державних економічних програм дозволяє розробляти нові інструменти макроекономічної політики та відкриває нові можливості підвищення ефективності економічних реформ.

10. На основі дослідження принципів суб'єктного оцінювання запропоновані дві економічні реформи – реформа пенсійного забезпечення громадян України та реформа у галузі регулювання імпорتنих операцій. Реформа

пенсійного забезпечення, розроблена з урахуванням необхідності включити ринкові інструменти у неринковий процес перерозподілу доходів між економічно активною й економічно неактивною частинами населення, передбачає запровадження коригуючих коефіцієнтів до пенсій у залежності від кількості народжених і вихованих до повноліття дітей. Розмір коригуючих коефіцієнтів має встановлюватися у залежності від того, чи досягнутий цільовий рівень народжуваності у поточному році. Запропонований механізм поступового підлаштування ступеня диференціації коригуючих коефіцієнтів дозволить поставити у відповідність усереднені індивідуальні переваги та розмір суспільних благ, наданих за посередництва держави. У галузі регулювання імпорتنих операцій запропоновано впровадження квот на вивід іноземної валюти з національної економіки України. Квоти пропонується встановлювати щотижня у розмірі, що дорівнює ввозу іноземної валюти в Україну за попередній тиждень. Квоти продаватимуться Національним банком у системі УМВБ за аукціонним принципом та матимуть заздалегідь встановлений термін дії, по закінченні якого невикористані квоти відкликаються без відшкодування їх вартості. Впродовж терміну дії квоти комерційний банк-власник має право використати її для здійснення операцій по виводу валюти з національної економіки (безготівкова оплата імпортованих товарів і послуг, видача дозволів на вивезення валюти фізичними особами тощо). Такий режим міжнародних валютних розрахунків знижує ризик шоків, спричинених міжнародними валютними спекулянтами, а також автоматично виправить платіжний баланс України.

ПЕРЕЛІК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографії:

1. Кузьмінов С.В. Суб'єктні оцінки як неринковий фактор ринкової координації: монографія / С.В. Кузьмінов. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 264 с.
2. Задоя А.А. Об особенностях формирования государственно-патронатной собственности в Украине / А.А. Задоя, С.В. Кузьминов // *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*. – Rzeszów, 2007. – s. 381-395. *Особистий внесок здобувача: досліджена історія формування державно-патронатної власності та алгоритм її закріплення у суспільній свідомості.*

Публікації у наукових фахових виданнях:

3. Кузьмінов С.В. Трансакційні витрати як інструмент протекціонізму / С.В. Кузьмінов // Академічний огляд. – 2003. – №1. – С. 22-26.
4. Кузьмінов С.В. Роль інформаційних витрат у формуванні інституцій / С.В. Кузьмінов // Академічний огляд. – 2004. – №1. – С. 16-21.
5. Кузьмінов С.В. Проблеми формування ринкових інститутів в Україні в умовах міжнародної економічної інтеграції / С.В. Кузьмінов // Академічний огляд. – 2006. – №2. – С. 20-25.
6. Кузьмінов С.В. Дивергенція форм власності в Україні / С.В. Кузьмінов // Академічний огляд. – 2007. – №1. – С.10-15.

7. Кузьмінов С.В. Розподіл: координація чи відтворення? / С.В. Кузьмінов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2007. – №2. – С. 144-150.
8. Кузьмінов С.В. Спекулятивні активи як чинник дестабілізації грошового обігу / С.В. Кузьмінов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2009. – №1. – С. 58-72.
9. Кузьминов С.В. Применение отдельных принципов физиологии высшей нервной деятельности в институционализме / С.В. Кузьминов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 37-2. Донецьк, ДонНТУ, 2009. – С. 49-53.
10. Кузьмінов С.В. Егоїстичний та інтегративний підходи до визначення мети і критеріїв ефективності конкуренції / С.В. Кузьмінов // Академічний огляд. – 2009. – №2. – С. 24-28.
11. Кузьмінов С.В. Можливості сполучення державної та приватної власності в спільних підприємствах / С.В. Кузьмінов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2009. – №2. – С. 58-67.
12. Кузьмінов С.В. Застосування квот на вивіз іноземної валюти як інструмент макроекономічного регулювання / С.В. Кузьмінов // Вісник Академії митної служби України. – 2009. – №2. – С. 89-95.
13. Кузьминов С.В. Взаимодействие рыночных и нерыночных аспектов в экономических реформах конца 1940-х – середины 1960-х гг. / А.О. Задоя, С.В. Кузьминов // Академічний огляд. – 2010. – №1. – С.5-10. *Особистий внесок здобувача: досліджений вплив реформ на поведінку суб'єктів господарювання.*
14. Кузьминов С.В. Манипуляция величиной единичной порции на рынке труда / С.В. Кузьминов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 38-2. – Донецьк, ДонНТУ, 2010. – С. 182-187. *Особистий внесок здобувача: побудована модель формування ставки оплати праці у взаємодії між роботодавцем та найманим працівником.*
15. Кузьмінов С.В. Пенсійна реформа в Україні: чи є альтернативи? / С.В. Кузьмінов // Академічний огляд. – 2010. – №2. – С.15-21.
16. Кузьмінов С.В. Праця і капітал на новому витку: чи можлива гармонія? / С.В. Кузьмінов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – №2. – С. 72-78.
17. Кузьминов С.В. Общественные блага и ограниченность оценок / С.В. Кузьминов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 40-2. – Донецьк: ДонНТУ, 2011. – С. 44-48.
18. Кузьмінов С.В. До проблеми діагностики “довгих хвиль” / С.В. Кузьмінов, С.О. Герашенко // Академічний огляд. – 2011. – №1. – С. 5-10. *Особистий внесок здобувача: досліджена роль ринкового саморегулювання у розвитку “довгих хвиль” в економіці.*
19. Кузьмінов С.В. Розвиток місцевого самоврядування як необхідний елемент еволюції ринкової економіки / С.В. Кузьмінов, О.О. Бондаренко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – №1. – С. 97-103. *Особистий внесок здобувача: досліджені динаміка розподілу податкових надходжень та принципи побудови ефективної моделі взаємодії ринку та*

держави на різних рівнях управління.

20. Кузьмінов С.В. “Голосування грошима” з позицій теорії суспільного вибору / С.В. Кузьмінов // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 225-229.

21. Кузьмінов С.В. Створення фіктивного капіталу в ринковій економіці як інструмент набуття економічної влади / С.В. Кузьмінов, Г.Я. Глуха // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011.– № 6. – С. 29-33. *Особистий внесок здобувача: досліджена роль фіктивного капіталу у набутті влади та його прокривовий вплив на економіку.*

22. Кузьмінов С.В. Можливості удосконалення моделі REMM / С.В. Кузьмінов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – №2. – С. 126-132.

23. Кузьмінов С.В. Суб’єктні оцінки як підґрунтя ринкової взаємодії / С.В. Кузьмінов // Бюлетень Нобелівського економічного форуму. – 2012. – №5. – Т.1. – С. 243-249.

24. Кузьмінов С.В. Поведінка виробника і ламані криві попиту / С.В. Кузьмінов // Маркетинг: теорія і практика. Збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 18. – С. 152-159.

25. Кузьмінов С.В. Суб’єктні оцінки як фактор суспільно-економічних змін / С.В. Кузьмінов // Академічний огляд. – 2012. – №1. – С. 49-56.

Публікації у матеріалах конференцій:

26. Кузьмінов С.В. Роль економічних інститутів у досягненні сталого економічного розвитку / С.В. Кузьмінов // Соціально-економічні проблеми сталого розвитку українського суспільства: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Мелітополь, 2004. – С. 59-60.

27. Кузьмінов С.В. Вплив технології продажу товарів на свободу вибору споживача / С.В. Кузьмінов // Інституціональні перетворення в суспільстві: світовий досвід і українська реальність: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Мелітополь, 2006. – С. 138-141.

28. Кузьмінов С.В. Поле взаємодії як продукт функціонування інституцій / С.В. Кузьмінов // Інституціональні перетворення в суспільстві: світовий досвід і українська реальність: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Мелітополь, 2007. – С. 63-70.

29. Кузьмінов С.В. Стадійність суспільно-економічного прогресу / С.В. Кузьмінов // Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ, 2007. – С. 78-80.

30. Кузьмінов С.В. Трансакційно-структурна модель економічного циклу / С.В. Кузьмінов // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму = Messenger of the International Nobel Economic Forum – Д.: Вид-во ДУЕП. – №1. – С.416-418.

31. Кузьмінов С.В. Ліквідність іноземного капіталу як фактор економічної нестабільності / С.В. Кузьмінов // Проблеми і перспективи інноваційного

розвитку економіки України: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Д.: Національний гірничий університет, 2009. – Т.1. – С.59-60.

32. Кузьмінов С.В. Экономические реформы 1940-х – середины 1960-х гг. и их отражение в теоретических исследованиях / С.В. Кузьмінов, А.А. Задоя. // Актуальные проблемы историко-экономических исследований: Материалы международной научно-практической конференции. – Москва, 2010. – С.23-31.

33. Кузьмінов С.В. Реформы сельского хозяйства во второй половине XX в. на территории Украины / С.В. Кузьмінов // Актуальные проблемы историко-экономических исследований: Материалы международной научно-практической конференции. – Москва, 2011. – С. 200-205.

34. Кузьмінов С.В. Пропозиції щодо змін в системі нарахування пенсій в Україні / С.В. Кузьмінов // Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки: XI Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених та студентів. – Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – С. 36-38.

35. Кузьмінов С.В. Суб'єктні оцінки як складова ринкової координації / С.В. Кузьмінов // Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки: XII Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених та студентів: тези доповідей. – Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2012. – С.54-55.

Публікації в інших виданнях:

36. Кузьмінов С.В. Ограниченность возможностей сравнения качества товаров как объективная основа разделения рынка на ниши / С.В. Кузьмінов // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2010. – Том 1. – №1. – С. 56-64.

37. Кузьмінов С.В. Нанотехнологии: взгляд экономиста / С.В. Кузьмінов // Актуальные проблемы развития финансово-экономических систем и институтов. – Том 2. – Самара: Изд-во «Глагол», 2011. – С.28-34.

38. Кузьминов С.В. Рождаемость и ВВП: а есть ли связь? / С.В. Кузьминов, О.С. Олейник. // Экономика, финансы и управление в современных условиях: международ. сб. ст. / под общ. ред. А.Н. Сорочайкина. – Самара: Издательство «Самарский университет», 2011. – Вып. 10(12). – С. 87-91. *Особистий внесок здобувача: досліджений зв'язок між динамікою народжуваності та ВВП.*

39. Кузьмінов С.В. Інститут власності як базовий ринковий інститут перехідної економіки / С.В. Кузьмінов // Освіта, менеджмент і бізнес: світовий вимір. – 2011. – №2. – С. 27-32.

40. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч. посібник (гриф МОНУ) / Задоя А.О., Кузьмінов С.В., Білоцерківець В.В. та ін. – Київ: Знання, 2007.– 323 с. *Особистий внесок здобувача: досліджені міжнародні стратегії економічного розвитку економічно розвинених країн.*

41. Кузьминов С.В. Большие модели или “ящик с инструментами”: что полезнее? / С.В. Кузьминов // Известия Юго-западного государственного университета. Серия: “Экономика. Социология. Менеджмент”. – 2012. – №1. – С. 70-75.

АНОТАЦІЯ

Кузьмінов С.В. Суб'єктні оцінки як неринковий фактор ринкової координації. – На правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки. – Державний вищий навчальний заклад “Національний гірничий університет”. – Дніпропетровськ, 2013.

Проведений аналіз відмітних рис ринкової координації. У дисертації вводиться новий методологічний принцип індивідуалістичного релятивізму. Досліджена роль суб'єктних та позасуб'єктних оцінок у процесі діадичної міжсуб'єктної взаємодії. Проаналізовані два підходи до інтерпретації мети та припустимих меж конкуренції. Досліджені особливості суб'єктного оцінювання на ринку кінцевих благ. Розроблена модель ринку кінцевих благ, розділеного на цінові категорії. Розглянуті передумови стійкості цінових категорій. Досліджений механізм впливу продавця на свідомість покупця за рахунок зміни референтної точки та поля вибору. Розглянутий процес розподілу спільно створеного продукту між учасниками виробництва. Проаналізована роль суб'єктних та позасуб'єктних оцінок у розподілі спільно створеного продукту. Досліджений процес інституціоналізації оцінок. Запропонована модель ринку праці, яка включає суб'єктне оцінювання. Аналізуються проблеми відтворювально-ефективного розподілу спільно створеного продукту. Встановлені принципи ефективного комбінування ринкового саморегулювання та державної політики з метою забезпечення сталого розвитку. Розроблені концептуальні моделі реформи пенсійного забезпечення та реформи регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: ринкова координація, процес оцінювання, суб'єктні оцінки, інституціоналізація, модель споживчого вибору, модель ринку праці, регулювання зовнішньоекономічної діяльності, сталий економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Кузьминов С.В. Субъектные оценки как нерыночный фактор рыночной координации. – На правах рукописи.

Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук по специальности 08.00.01 – экономическая теория и история экономической мысли. – Государственное высшее учебное заведение “Национальный горный университет”. – Днепропетровск, 2013.

Проведен анализ отличительных черт рыночной координации. Исследована терминологическая нестрогость содержания категорий “рынок” и “рыночное”. Выявлена возможность исследования рыночной координации на уровне диадического межсубъектного взаимодействия. В диссертации вводится новый методологический принцип индивидуалистического релятивизма, включающий внутренне-компаративное и внешне-компаративное субъектное оценивание.

Исследована роль субъектных и внесубъектных оценок в процессе диадического межсубъектного взаимодействия. Проанализированы эгоистический и интегративный подходы к интерпретации целей и допустимых пределов конкуренции.

Исследованы особенности субъектного оценивания на рынке конечных благ. Разработана модель рынка конечных благ, разделенного на ценовые категории, включающая субъектные оценки покупателей и продавцов. Рассмотрены предпосылки устойчивости ценовых категорий с учетом различной ценовой эластичности спроса для разных ценовых категорий. Исследован механизм влияния продавца на сознание покупателя за счет изменения точки сравнения и поля выбора. Выявлено, что в условиях среды, контролируемой продавцом, покупатель утрачивает суверенитет при совершении покупок.

Рассмотрен процесс распределения совместно созданного продукта между участниками производства. Проанализирована роль субъектных и внесубъектных оценок в распределении совместно созданного продукта. Выявлены угрозы нарушения паритета в отношениях между участниками совместного производственного процесса и появления перераспределительной власти за счёт манипулирования субъектными оценками контрагента. Исследован процесс институционализации оценок, предполагающий игнорирование промежуточных причинно-следственных связей при оценивании предметов или явлений.

Предложена модель рынка труда, которая включает субъектное оценивание работником возможных последствий прекращения контракта с работодателем. Выявлены объективные предпосылки смещения экономической власти во взаимодействиях типа “работник – работодатель” в пользу работодателя с последующей гиперэксплуатацией наиболее квалифицированной части рабочей силы. Анализируются проблемы воспроизводственно-эффективного распределения совместно созданного продукта применительно к воспроизводству рабочей силы. Изложена концепция пенсионной реформы, учитывающая участие пенсионера в воспроизводстве будущих поколений и учитывающая специфику субъектного оценивания.

Выявлена специфика концентрации политической власти в условиях манипулирования субъектными оценками участников политического процесса. Установлены принципы эффективного комбинирования рыночного саморегулирования и государственной политики с целью обеспечения устойчивого развития. Разработана концептуальная модель реформы регулирования внешнеэкономической деятельности, включающей аукционную продажу квот на вывод иностранной валюты за пределы Украины. Проанализированы возможности этой реформы по регулированию платёжного баланса и предотвращению кризисов, вызванных валютными шоками.

Ключевые слова: рыночная координация, процесс оценивания, субъектные оценки, институционализация, модель потребительского выбора, модель рынка труда, регулирование внешнеэкономической деятельности, устойчивое экономическое развитие.

ANNOTATION

Kuzminov S. Subjective estimations as a non-market factor of market coordination. – Manuscript.

Dissertation for a Doctor Degree in Economics. Specialty 08.00.01 – Economic Theory and History of Economic Thought. – State Higher educational Establishment “National Mining University”. – Dnipropetrovsk, 2013.

The analysis of the characteristic features of market coordination is carried out. A new methodological principle of individualistic relativism is introduced in the paper. The role of subject and out-of-subject estimations in the process of dyadic interaction between subjects is studied. Two approaches to the interpretation of the purpose and permissible levels of competition are distinguished. Peculiarities of subject estimations on the market of final goods are investigated. The model of market divided into price categories is suggested. Preconditions of price categories sustainability are reviewed. The mechanism of sellers’ impact on the minds of customer by changing the reference point and field of selection is investigated. The process of sharing of common product between participants of production is considered. The role of subject and out-of-subject estimations in product distribution is examined. The process of estimations’ institutionalization is reviewed. The model of labour market regarding subject estimations is suggested. Problems of reproductive efficiency of common product distribution are analyzed. Principles of effective combining of market self-regulation and public policy to ensure sustainable development are discussed. Conceptual models of pension reform and foreign economic activity regulation reform are worked out.

Keywords: market coordination, estimation process, subject estimations, institutionalization, consumer choice model, labour market model, foreign economic activity regulation, sustainable economic development.