

економічного університету (вул. Кіото, 19, м. Київ, Україна, 02156, e-mail: nickpasichniy@gmail.com).

Information about the author

M. Pasichnyi – PhD in Economics, Associate Professor of Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kyoto St., Kyiv, Ukraine, 02156, e-mail: nickpasichniy@gmail.com).

Информация об авторе

Пасечный Николай Дмитриевич – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов Киевского национального торгово-экономического университета (ул. Киото, 19, г. Киев, Украина, 02156, e-mail: nickpasichniy@gmail.com).

Стаття надійшла до ред.
18.05.2017 р.

УДК 330.161:330.837.2:330.88

JEL Classification: B52; D74; C7

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ В КОНЦЕПЦІЯХ ЕКОНОМІСТІВ ДРУГОЇ ПОЛОВИНИ ХХ СТ.

Смєсова В. Л.

Прогнозування економічної поведінки контрагентів потребує пошуку наукових інструментів її аналізу та є основою вирішення проблеми суперечностей економічних інтересів. Дослідження різних аспектів погодження конфліктів економічних інтересів акторів та пошук інструментів і механізмів їхньої конвергенції в умовах динамічного розвитку економіки активно проводять у сучасній економічній науці. Одночасно питання, пов'язані з історією еволюції теорії економічних інтересів від її зародження до сучасного періоду, розглянуто в економічній науці недостатньо повно. Автором обґрунтовано специфіку розвитку теорії економічних інтересів економістами другої половини ХХ ст. як наслідок еволюції господарства зазначеного періоду. Визначено особливості розвитку економіки другої половини ХХ ст., її переважну основу та механізми регулювання, які наклали відбиток на відтворення господарських інтересів та сформували відповідну систему економічних поглядів. Обґрунтовано специфіку формування та реалізації економічних інтересів акторів на основі аналізу теорій суспільного вибору, трансакційних витрат, концепцій неінституціоналізму та сучасних зарубіжних економістів. Запропоновано сукупність характеристик економічних інтересів акторів, які розкривають їхній зміст, залежно від сфери реалізації, об'єктів і суб'єктів, мотивів, цілей, характеру вияву, інструментів регулювання тощо. Зроблено висновок, що у другій половині ХХ ст. відбувалася активна інтеграція індивідуальних, групових і загальних економічних інтересів на основі необхідності у вирішенні проблем конфронтації й різновекторності прагнень щодо дістання економічної вигоди між домогосподарствами, фірмами та державою.

Ключові слова: відтворення, економічний інтерес, неінституціоналізм, суспільний вибір, трансакційні витрати.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ В КОНЦЕПЦИЯХ ЭКОНОМИСТОВ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ ХХ В.

Смєсова В. Л.

Прогнозирование экономического поведения контрагентов требует поиска научных инструментов его анализа и является основой решения проблемы противоречий экономических интересов. Исследования различных аспектов конфликтов экономических интересов акторов, поиск инструментов и механизмов

их конвергенции в условиях динамического развития экономики активно проводятся в современной экономической науке. Одновременно вопросы, связанные с историей эволюции теории экономических интересов от ее зарождения до современного периода, рассмотрены в экономической науке недостаточно полно. Автором обоснована специфика развития теории экономических интересов экономистами второй половины XX в. как следствие эволюции хозяйства указанного периода. Определены особенности развития экономики второй половины XX в., ее основа и механизмы регулирования, которые наложили отпечаток на воспроизводство хозяйственных интересов и сформировали соответствующую систему экономических взглядов. Обоснована специфика формирования и реализации экономических интересов акторов на основе анализа теорий общественного выбора, транзакционных издержек, концепций неинституционализма и современных зарубежных экономистов. Предложена совокупность характеристик экономических интересов акторов, раскрывающих их содержание в зависимости от сферы реализации, объектов и субъектов, мотивов, целей, характера проявления, инструментов регулирования и т. д. Сделан вывод, что во второй половине XX в. происходила активная интеграция индивидуальных, групповых и общих интересов на основе необходимости решения проблем конфронтации и разновекторности стремлений относительно получения экономической выгоды акторами.

Ключевые слова: воспроизводство, экономический интерес, неинституционализм, общественный выбор, транзакционные издержки.

ECONOMIC INTERESTS IN THE CONCEPTS OF THE ECONOMISTS OF THE SECOND HALF OF THE 20TH CENTURY

V. Smiesova

Forecasting the economic behavior of counterparties requires the search for scientific tools for analysis and is the base for solving the problem of contradictions of economic interests. Studies of various aspects of the resolution of conflicts of economic interests of actors, the search for tools and mechanisms for their convergence under the conditions of dynamic economic development are actively conducted in modern economic science. At the same time, questions related to the history of the evolution of the theory of economic interests from its inception to the modern period have not been properly studied in economic science. The special features of the development of the theory of economic interests by economists of the second half of the 20th century as a consequence of the evolution of the economy of this period have been substantiated by the author. The peculiarities of economic development of the second half of the 20th century, its basis and regulatory mechanisms that influenced the reproduction of economic interests and formed the corresponding system of economic views have been defined. The specifics of the formation and realization of the economic interests of actors has been substantiated based on the analysis of public choice theories, transaction costs, the concepts of neo-institutionalism and modern foreign economists. A set of characteristics of economic interests of actors has been offered which reveals their content depending on the sphere of realization, objects and subjects, motives, goals, character of manifestation, regulation instruments, etc. A conclusion has been drawn that in the second half of the 20th century active integration of individual, group and common interests took place on the basis of the need to address the problems of confrontation and different orientation of aspirations for obtaining economic benefits by actors.

Keywords: reproduction, economic interest, neoinstitutionalism, public choice, transaction costs.

Сучасна економіка характеризується динамічним розвитком, який потребує від економічних акторів активного пошуку необхідних для здійснення господарської діяльності ресурсів, швидкого ухвалення рішень, уникнення конфліктів із контрагентами та одночасного задоволення власних економічних інтересів. Зазначені економічні умови неминуче призводять до відсутності когерентності в економічних прагненнях учасників господарської діяльності, оскільки кожен із них наділений різновекторними економічними та соціальними можливостями й обирає такі економічні дії, які спрямовані на відтворення виключено своїх економічних орієнти-

рів. Відповідно, завданням акторів є прогнозування економічної поведінки контрагентів, що потребує пошуку наукових інструментів її аналізу та може стати запорукою уникнення суперечностей економічних інтересів. Указані питання стали основою наукового аналізу кінця XX ст. та не втратили своєї актуальності на сьогодні. Дослідження різних аспектів погодження конфліктів економічних інтересів акторів, пошук інструментів і механізмів їхньої конвергенції в умовах динамічного розвитку активно проводять у сучасній економічній науці. Значний пласт наукових робіт у зазначеному напрямі було розроблено російськими економістами (Г. Канапухіним,

Е. Ісраїловою, Н. Чернецовою), зосереджених у площині аналізу методів і шляхів нівелювання суперечностей, які виникають між акторами в умовах ринку, розроблення механізму їхнього збалансування, з'ясування специфіки суперечностей інтересів на пострадянському просторі [1 – 3]. Порушували й питання пошуку шляхів вирішення конфліктів інтересів через вплив різноманітних інститутів – законодавчих норм, договірних зобов'язань, корпоративного, соціального, прямого державного впливу [3].

У вітчизняній економічній думці слід виділити праці В. Будник та С. Лабунської, присвячені вирішенню конфліктів економічних інтересів на мікрорівні [4; 5]. Розглядали питання погодження інтересів на мезорівні: щодо інтересів суб'єктів інтегрованого зернового ринку, напрямів державного регулювання економічних інтересів агросфери (О. Нікішина, Н. Новікова) [6; 7]; ролі інтернет-технологій у процесі погодження інтересів суб'єктів ринку (О. Зозульов, К. Полторак) [8]; змісту і методології управління інтересів суб'єктів корпоративного управління (О. Кузьмін, О. Хілуха) [9]; проблеми подолання перешкод у реалізації національних економічних інтересів в умовах глобалізації світового господарства, виявлення слабких сторін/переваг України в геоekonomічному просторі (Л. Кібальник, В. Кононенко) [10; 11]. Одночасно питання теоретичного визначення та методологічного дослідження економічних інтересів в умовах постіндустріального господарства, у зв'язку з історією еволюції теорії економічних інтересів від її зародження до сучасного періоду, розглянуто в економічній науці вкрай поверхово. Останнє, відповідно, потребує більш детального аналізу етапів розвитку системи економічних поглядів на предмет формування та реалізації інтересів акторів.

Метою статті є обґрунтування специфіки наукового аналізу економічних інтересів економістами другої половини ХХ ст. як наслідок еволюції господарства зазначеного періоду.

У другій половині ХХ ст. західна економічна думка, генеза якої відбувалася в умовах постіндустріального суспільства, більшою мірою зосередилася у площині еволюції людини як основної ланки та ініціатора виробництва, каталізатора відтворення економічних інтересів. Основою наукового аналізу стало визначення чинників, які стають імпульсами у процесі ухвалення акторами економічних рішень, з'ясування місця інтересів у зазначеному процесі. Певною сторінкою наукового аналізу економічних інтересів слід уважати ряд досліджень, які дістали загальну назву "теорія ігор", розробниками якої є Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Неш, Т. Шеллінг тощо [12; 13]. Теорія ігор має на меті визначення за допомогою математичного апарату стратегічних напрямів поведінки економічних агентів, із метою реалізації власних економічних інтересів та уникнення конфліктів інтересів учасників без утручання з боку держави. Основними припущеннями, які лягли в основу теорії ігор, є те, що наявна повна інформованість учасників щодо поведінки всіх

інших у минулому та її можливих варіантів у майбутньому, залежність від поведінкових стратегій інших агентів, обмеженість кількості учасників і орієнтація кожного на реалізацію виключно власних, притаманних йому інтересів.

Теорія ігор зазнала значної критики з боку вчених-економістів, оскільки було виявлено антагоністичність теоретичних припущень реальним діям економічних агентів [14 – 16]. У реальній дійсності відсутня інформація щодо кола осіб, із якими буде відбуватися взаємодія, учасників економічної операції може бути безліч та угоди можуть і не повторюватися. Крім того, економічні інтереси агентів та груп можуть різнитися, тобто не обов'язково будуть спрямовані на максимізацію сумарного прибутку, не завжди мати раціональний, а не ірраціональний або обмежено раціональний характер. Відповідно, зазначена теорія не володіє можливостями прогнозування поведінки економічних агентів у напрямі реалізації своєкорисливих інтересів. Одночасно слід визнати, що теорія ігор дає можливості оцінити наявні варіанти економічної поведінки та здійснити вибір, який економічний агент буде розглядати як найоптимальніший для нього в цій ситуації.

Еволюція теорії економічних інтересів набула свого продовження у другій половині ХХ ст. у висновках економістів чиказької школи та нової інституціональної теорії. Г. С. Беккер, представник чиказької школи, розглядав економічні інтереси індивідів через мікроаналіз людської поведінки в межах теорії раціональних пристрастей, споживчого вибору, людського капіталу, нової економічної теорії сім'ї [17]. На відміну від панівної думки економістів того часу, що смаки характеризують індивідуальний вибір людини, її відмінність від усіх інших членів суспільства, учений висунув гіпотезу, згідно з якою плин часу лише усталює вподобання, пристрасті, звички, смакові прихильності людини. Відповідно, Г. С. Беккер увів принцип усталеності в часі та схожості економічних інтересів різних людей [17, с. 489]. Тим самим учений відкрив можливість наукового аналізу впливу інтересів індивідів на людську поведінку, застосувавши економічний підхід до змісту їхніх вчинків. Стійкість форм поведінки індивідів Г. С. Беккер інтерпретував як імператив максимізації корисності й розрахунку, притаманного будь-яким діям людини. Усталеність поведінки домогосподарства визначено як особистими інтересами його членів, так і звичаями, традиціями сім'ї та суспільства, які дозволяють пристосуватися до трансформацій середовища, а не витрачати ресурси на пошук рішення, що максимізує корисність.

Зазначене дало можливість Г. С. Беккеру розглядати звички та традиції як результат інвестицій у нагромадження інформації, знання, необхідні для пристосування до змін, як спосіб економії часу, скорочення витрат на пошук альтернатив, аналіз необхідних даних для відтворення своїх економічних інтересів. На основі визначених теоретичних принципів Г. С. Беккер сформулював теорію людського капіталу, яка розкриває

економічний зміст інтересів індивіда щодо ухвалення рішення із професійної підготовки, здобуття освіти, додаткових знань як визначення співвідношення потенційних економічних вигід (більш високих доходів, професійного зростання) та витрат (витраченого часу, фінансових видатків). Крім того, учений продемонстрував два типи економічної поведінки старого й молодого покоління, відповідно. Молоде покоління має більшу схильність і вмотивованість до інвестицій у людський капітал, оскільки прагне максимізувати корисність, що досягають "за рахунок нагромадження специфічних знань та умінь в умовах стабільних уподобань" [17, с. 505]. На основі теорій раціональних пристрастей та споживчого вибору Г. С. Беккер показав, що відтворення економічних інтересів індивіда спирається на досвід, набраний ним у дитинстві, переданий йому батьками та набутий на основі звичок [17, с. 571]. Зазначені чинники визначають результативність економічних рішень (егоїстичних або альтруїстичних), специфіку споживчого вибору, пропорції поточного й майбутнього споживання та заощадження індивідів, і тим самим погоджують економічну поведінку домогосподарств із принципом максимізації корисності та орієнтації на майбутнє. Відповідно, економічні інтереси враховують попередній досвід економічної поведінки та потенційні наслідки поточних дій, що можуть вплинути на майбутній економічний стан. Ученим було також застосовано економічний підхід до аналізу рішень, що приймають у сім'ї, – укладення шлюбу, народження дітей, розлучення тощо – констатують економічні інтереси членів сім'ї, орієнтовані на майбутнє та на максимізацію корисності. Відповідно, нова економічна теорія сім'ї Г. С. Беккера демонструє економічний зв'язок її інтересів із впровадженими рішеннями. Ученому вдалося застосувати економічні моделі та методи до розкриття специфіки поведінки та економічних інтересів людини, її зв'язку з макроекономічними результатами, вплив інститутів на економічні вподобання людей.

Г. С. Беккер досліджував економічні вподобання людини та відповідні дії щодо їхньої реалізації шляхом застосування "економічного підходу" до поведінки індивіда [17]. Учений визначив два основних принципи інтересів людини: "поведінка, що максимізує" результати її діяльності або об'єкти вподобань, та стабільність зазначених уподобань. Відношення людини до власного "життя, здоров'я, престижу, задоволень..." визначає спочатку її економічні вподобання та інтереси, а потім, відповідно, її економічну поведінку [17, с. 32]. Г. С. Беккер підкреслює універсальність та комплексність економічного підходу як засобу інтеграції "різноманітних форм людської поведінки" [17, с. 31]. Останню може бути засновано на різного роду реакціях – імпульсивності, максимізації корисності – або бути скоординовано ринковим механізмом, тому вчений вважає за необхідне застосовувати економічний підхід до всіх форм уподобань людини, фірми, націй. Тобто Г. С. Беккер убачає наявність економічних інтересів у розподілі людиною власного часу, доходу, у заняттях

наукою, створенні сім'ї та народженні дітей, споживанні тощо.

На думку вченого, економічний інтерес – це не лише "корисливий інтерес або міркування матеріальної вигоди", а "багатий набір цінностей та уподобань" [17, с. 583], що спростовує наявність виключно егоїстичних мотивів індивіда. Економічний інтерес формується та реалізується в тому випадку, коли "прибуток", тобто "зведена цінність всієї суми різниць між вигодами та витратами, як негрошовими, так і грошовими" буде перевершувати "прибуток" від іншої діяльності [17, с. 41]. Основою економічних інтересів людини є закладені в дитинстві (розвинені протягом життя) цінності та настанови, які утворюють стабільний набір уподобань і прагнень. Одночасно в нового покоління з'являються новостворені вподобання, які є результатом впливу навколишнього середовища, еволюції людства, появи нових економічних ресурсів та можливостей. Отже, на думку вченого, поведінку індивіда спрямовано на реалізацію інтересів шляхом максимізації корисності стабільного набору вподобань. З іншого боку, на погодженість у часі шляхом нагромадження оптимальних обсягів ресурсів для їхнього використання в майбутньому або страхування наслідків своїх дій.

Дж. Стіглер, представник чиказької школи, розробив теорію регулювання, яка доповнила наукові розробки у сфері економічних інтересів у контексті обґрунтування раціональності (нерациональності) поведінки економічних агентів. Основним висновком ученого є те, що економічні агенти (великі підприємства, галузі) можуть раціонально реалізувати свої інтереси щодо дістання економічної вигоди, прагнення до здобуття переваг у галузі через своїх представників в органах державного управління. Відповідно, "захоплення" влади у такий спосіб дозволить чинити тиск на державу, із метою спрямування коштів бюджету на користь певних груп, лобювання їхніх економічних інтересів, здійснення відповідного нормативно-правового регулювання [18].

Розробники теорії суспільного вибору – Дж. М. Б'юкенен, Д. Мюллер, М. Олсон – підійшли до характеристики економічних інтересів у двовимірній площині – економічній і політичній. Згідно з висновками Дж. М. Б'юкенена, економічна теорія встановлює взаємозв'язки між поведінкою певних учасників ринку та результатами, досягненнями всього суспільства загалом [19, с. 419], тобто реалізацією національних інтересів. "На ринку люди міняють яблука на апельсини, а в політиці – погоджуються платити податки в обмін на блага, необхідні всім і кожному..." [20, с. 108]. Відповідно, як в економіці, так і політиці індивіди спрямовують свою діяльність виключно на реалізацію власних економічних інтересів. Дж. М. Б'юкенен визначив особистість як "сукупність її вподобань як функцію корисності" [19, с. 422]. З економічної точки зору зазначена функція є характеристикою вибору людиною потенційних альтернатив, що максимізують корисність. Економічний добробут та інтереси людини полягають у власному вузькому

виборі людиною певних компонентів цієї корисності – цінностей – та їхньому взаємовигідному обміні з іншими людьми. У політиці також діє принцип обміну та максимізації. Виборці обмінюють свої голоси на певні "обіцянки" політиків щодо здобуття переваг для певних груп, запевнень щодо отримання певного рівня доходу та економічної безпеки, тобто реалізації своїх економічних інтересів. Економічні інтереси виборців – у встановленні правового порядку, який визначав би пропорції та хід розподілу ресурсів і доходів, правові межі господарської діяльності індивідів; у фіксуванні меж утручання держави, інших "політичних інститутів" у зазначену діяльність.

З іншого боку, економічні інтереси політиків – у здобутті економічної та політичної влади, можливостей перерозподілу ресурсів на свою користь та реалізації власних диктатурних економічних інтересів. У теорії Дж. М. Б'юкенена держава, яку насправді втілено в апараті управління, – це Левіафан, економічні інтереси якого сконцентровано на максимізації податкових надходжень до бюджету, лобюванні певних сфер та груп інтересів, ще більшому розширенні державного апарату, а не на створенні та реалізації суспільних благ. Відповідно, у цьому випадку економічні інтереси держави будуть вищими за інтереси самих людей. Тому Дж. М. Б'юкенен убачає за необхідне впровадити конституційні обмеження діяльності держави-суверена – у джерелах формування доходів бюджету, обсягах емісії грошових коштів, нагромадженні державних боргових зобов'язань.

М. Олсон та Д. Мюллер поглибили теорію суспільного вибору, доповнивши її сучасними уявленнями про механізми ухвалення економічних рішень. Орієнтація діючих акторів виключно на власні економічні інтереси та відсутність всіх можливих переваг не дає можливості державному апарату ефективно усувати "провали ринку", знаменуючи тим самим наявність "провалів" самої держави. Під таким кутом зору суверен уже не постає як "рятувальний круг" для усунення перекосів ринкової економіки та не має підстав для втручання у процеси регулювання. Держава вже не є ідеальним утілювачем суспільних інтересів, а є втілювачем боротьби "між множиною груп із розбіжними інтересами" [21, с. 623]. Спільність економічних інтересів членів груп робить досягнення зазначених цілей суспільним благом.

У теоретичній концепції М. Олсона проведено аналогію між економічними інтересами держави, представленої авторитарним правителем, та економічними інтересами "осілого бандита" [15]. Основний висновок ученого полягає в тому, що обмеження власних корисних інтересів "осілого бандита" приведе лише до збільшення обсягів його власного збагачення. Відповідно, установа авторитарною державою в особі її правителя обмежень в оподаткуванні доходів населення та повноцінного надання суспільних благ буде сприяти збільшенню обсягів суспільного виробництва та споживання, економічному зростанню, відтворенню

національних економічних інтересів протягом усього періоду правління авторитара й одночасно відобразиться ще більшою реалізацією власних економічних інтересів представників суверена. З іншого боку, у демократичній економіці наявні серйозні перешкоди для перерозподілу національного доходу на користь "головних" акторів і, відповідно, реалізації їхніх вузьких своскорисливих інтересів. Натомість наявні підвищені гарантії захисту приватних інтересів власників, упевненість у виконанні економічними агентами контрактних зобов'язань, потенційні можливості економічного зростання та реалізації економічних інтересів декількох поколінь суспільства [15; 22].

Таким чином, у демократичному суспільстві існує вищий рівень ефективності реалізації як суспільних, так і приватних економічних інтересів, загострюється боротьба між інтересами представників влади, що лише служить на користь загальносуспільним інтересам.

Теорію економічних інтересів також було в подальшому розвинено розробниками теорії трансакційних витрат (Р. Коузом, К. Ерроу, Д. Нортон) та науковими здобутками неокласичної економіки. У праці "Природа фірми" Р. Коузу вдалося дійти важливого висновку, що наявність трансакційних витрат за ринкового механізму координації прямих чином впливає на потенційну економічну вигоду суб'єктів господарювання. Зазначені витрати знижують рівень очікуваного прибутку та, відповідно, обмежують коло учасників потенційних економічних відносин. Або взагалі за надмірно високих трансакційних витрат створюється неможливість реалізації економічних інтересів через потенційну невиконаність трансакцій. Уникнення зазначених перекосів, згідно з позицією вченого, можливе шляхом координації трансакційних витрат через організацію фірми [22, с. 43]. Розроблення Р. Коузом теорії прав власності та подальший її синтез із теорією трансакційних витрат дозволили вченому припустити, що, "дбаючи тільки про власні інтереси, [люди] уживають заходів, які полегшують або ускладнюють дії інших", що позначається, зокрема, на продуктивності їхнього виробництва та ефективності економічної системи загалом [22, с. 32]. Відповідно, "мета економічної політики полягає у створенні такої ситуації, коли б люди, приймаючи рішення про свою діяльність, вибирали такі, які забезпечують найкращі результати для системи загалом..., які максимізують цінність усього виробництва" [22, с. 32]. Для того "щоб змінити їхню поведінку у сфері економіки, потрібно їх зацікавити". Той агент, економічні інтереси якого є найважливішими та який, відповідно, розраховує дістати найбільшу економічну вигоду і мобілізує пучок прав власності. Одночасно перехід прав власності до нього буде відбуватися лише за умови підвищення очікуваного прибутку над трансакційними витратами. Таким чином, трансакційні витрати є одним із чинників реалізації інтересів економічних агентів та регулюють пропорції їхнього відтворення на ринку. Для економічної системи неважливо, кому належать права власності. Важливо, що безпосередньо їхне

встановлення й розподіл прямим чином впливають на ефективність суспільного виробництва та виникнення (уникнення) зовнішніх ефектів.

Закріплення прав власності за суб'єктом автоматично дає йому розуміння, що всі результати його діяльності (зі знаком "+" / "-") стосуються виключно його економічних інтересів. І тому позитивні та негативні зовнішні ефекти, наявні в економічній діяльності, із точки зору вченого, буде врегульовано самими ринковими суб'єктами, без утручання держави та обмеження прямих або непрямих чином діяльності тих суб'єктів, які їх спричиняють [22, с. 126]. За рахунок чітко встановлених прав власності суб'єктів та потенційних економічних інтересів, реалізацію яких вони очікують, суб'єкти будуть самі зацікавлені у врегулюванні негативних екстерналій та купівлі прав власності в інших суб'єктах, які не можуть їх координувати самостійно. Відповідно, Р. Коуз довів наявність прямого зв'язку між такими економічними категоріями, як: набуття прав власності, реалізація економічних інтересів, урегулювання зовнішніх ефектів, захист економічних інтересів.

О. Вільямсон, представник американського неоінституціоналізму, обґрунтував зміст економічних інтересів на основі узагальнення висновків сучасних економічних теорій щодо економічної поведінки індивідів. Учений виокремив два основних боки людської природи – раціональність та опортунізм – особливості поведінки, що впливають на реалізацію економічних інтересів. Згідно з теорією О. Вільямсона, раціональна поведінка має три основних форми: 1) найсильніша форма – максимізація (ґрунтується на неокласичній теорії), – коли економічний суб'єкт самостійно здійснює найкращий вибір з усіх можливих альтернативних варіантів та оптимізує свою економічну вигоду за найменших витрат; 2) напівсильна форма – обмежена раціональність (ґрунтується на теорії трансакційних витрат), – коли економічний суб'єкт має усвідомлене прагнення до раціональних дій ("орієнтацію на економічне використання обмежених ресурсів"), але одночасно обмежений своїми пізнавальними здібностями, тому його економічні інтереси регулюють "ринковими та неринковими організаційними формами", інститутами, владними структурами, які й ураховують оптимальне рішення в умовах обмеженості доступу до інформації [23, с. 41–42]; 3) слабка форма – органічна раціональність (ґрунтується на еволюційній теорії та теорії австрійської школи), – коли економічна раціональність досягають на основі впливу загальноприйнятих норм поведінки, що склалися в суспільстві під впливом інститутів. Тобто реалізація економічних інтересів має еволюційно поступовий та інституційний характер.

Одночасно О. Вільямсоном виокремлено три основних форми орієнтації на свої власні інтереси – опортунізм, просте слідування, послух. Опортунізм уособлює нехтування будь-якими правилами економічної поведінки та прагнення до реалізації економічних інтересів будь-якими шляхами, передусім обману та нелегітимності. Відповідно, наявна "дійсна та уявна інфор-

маційна асиметрія" [23, с. 43] у процесі відтворення економічних інтересів, що потребує від суб'єктів проведення моніторингу потенційної поведінки інших та її відповідного прогнозування. Відтворення апріорі відомих економічних інтересів є можливим у результаті реалізації прав, нормативно закріплених за суб'єктом, та виконання своїх обов'язків. Чітке слідування обумовленим правилам, взаємне розкриття інформації відкриває можливості максимізації доходу для обох сторін договору. Згідно з поглядами О. Вільямсона, послух – це "повна ідентифікація суб'єктів із цілями", яка віддзеркалюється повним виключенням можливостей щодо реалізації власного інтересу та обмеження можливостей ефективного реагування [23, с. 46]. Зазначені висновки дали можливість продемонструвати наявність у сучасних економічних теоріях (імовірнісних ринків, створення ринкового механізму, трансакційних витрат, "груп", еволюційної теорії, утопічних теорій) вияву раціональності та слідування інтересам суб'єктами, установити поведінкові альтернативи до організації й результати їхнього поєднання.

К. Ерроу, якого вважають основоположником теорії суспільного вибору та автором теореми неможливості демократії, кардинально змінив уявлення про економічні функції та інтереси держави, а також інші суб'єкти економіки. Учений виявив обумовленість процесів ухвалення політичних рішень та реалізації власних економічних інтересів можновладців [24]. Відповідно до концептуальних напрацювань неокласичної школи, держава відтворює економічні інтереси суспільства та уособлює суспільні вподобання. К. Ерроу ж чітко обґрунтував тезу, згідно з якою "представники народу", які перебувають при владі, насправді реалізують власні, а не суспільні економічні інтереси, люблять ухвалення вигідних особисто для них законодавчих актів, "раціонально" використовують бюджетні кошти в необхідних для них, а не для суспільства напрямках. Превалює індивідуальний інтерес зберегти та примножити можливості, які надає влада, використати доступ до економічних ресурсів, установити зони впливу та, відповідно, дістати ще більший зиск. Використовуючи математичний апарат, К. Ерроу довів, що вирішення проблеми раціонального погодження різновекторності індивідуальних і колективних економічних інтересів є неможливим.

У демократичній системі індивід-можновладець, на якого покладено місію реалізовувати суспільні потреби, не може взяти до уваги вподобання та інтереси всіх членів суспільства й одночасно у своїх рішеннях дотриматися таких принципів, як: 1) універсальність (урахування всіх можливих комбінацій уподобань та вирішення будь-яких конфліктів інтересів за допомогою системи голосування); 2) однастайність (дотримання однастайного вибору вподобань усіх індивідів); 3) незалежність уподобань від інших, непов'язаних альтернатив, 4) повнота (можливість уважати певні упорядковані вподобання однаково привабливими та прийнятними), 5) транзитивність (порівнянність

та погодженість уподобань, що відповідає "раціональному вибору" [24].

Парадокс у тому, що раціональний суспільний вибір відображає не еклектизм індивідуальних уподобань, а виключно односторонні економічні рішення індивідуума, які не мають компромісу. Останнє можливе тільки за умови диктаторської системи, коли влада, зосереджена в одних руках, дає можливість тиснути на суспільство та його інтереси [24]. Відповідно, додавання до системи раціонального вибору ще одного принципу – відсутності диктатури, що притаманно демократичному суспільству, робить неможливим реалізацію механізму об'єднання індивідуальних інтересів у колективні. У 1972 р. учений доповнив свою теорію суспільного вибору та залишив три основних та одночасно суперечливих принципи – колективну раціональність, можливість ухвалення рішення, рівність влади. Дотримання першого принципу можливе за умови консенсусу, що забезпечить рівність, однак не дасть можливості ухвалювати рішення. Відмова від раціональності дозволить реалізувати два останніх принципи на основі наявності більш досконалої системи вільного волевиявлення та рівності. Таким чином, К. Ерроу зробив значний внесок в економічну науку, відкривши наявність принципу економічного індивідуалізму в політиці та неможливість розроблення системи раціонального суспільного вибору в демократичному суспільстві.

Дуглас Норт, розвиваючи неінституціональну концепцію, розглядав реалізацію економічних інтересів через вивчення детермінант економічної поведінки індивідів, впливу на зазначений процес трансакційних витрат та утворення інституційного середовища [25, с. 33]. Учений обрав інституційно-когнітивний підхід, на основі якого змодельював парадигму економічного розвитку й показав зв'язок між реалізацією економічних інтересів та історією господарської еволюції країн світу. Основні постулати Д. Нортона щодо інтересів економічних агентів можна обґрунтувати таким чином:

1. Максимально ефективна реалізація економічних інтересів суб'єктів ("акторів") можлива на основі утворення в економічній системі різноманітних (формальних, неформальних) інститутів – "правил гри", "обмежувальних рамок", що "задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії", а також "механізмів контролю", спрямованих на виконання зазначених "правил" [25, с. 17]. Формальні кодекси поведінки, які можуть набирати форму різнорівневих нормативно-правових актів, усвідомлено створюються самими суб'єктами або суспільством, із метою реалізації, відтворення й захисту індивідуальних та загальних економічних інтересів. Вони є еластичними щодо змін в економічній ситуації, оскільки легко можуть бути замінені на інші, більш відповідні наявним умовам. Неформальні – це неусвідомлено утворені рамки поведінки та взаємодії економічних агентів, які склалися у процесі еволюції людського суспільства на основі їхнього прагнення до зниження ризику недоотримання доходу. Неформальні правила є усталеними суспільними нор-

мами та не можуть швидко трансформуватися під впливом змін у легітимному законодавстві, зміни координат економічних інтересів тощо. Щодо цього Д. Норт зазначив, що "...за відсутності інституційних обмежень дбати тільки за власні інтереси гальмує складні форми обміну через сумніви щодо того, що інша сторона буде вважати для себе вигідним дотримуватися угоди" [25, с. 52]. Учений робить важливі висновки про те, що трансакційні витрати є, з одного боку, ціною "невизначеності" (неповної інформації, сумнівів щодо потенційних дій контрагентів) та, з іншого – "премією за ризик" нереалізації економічних інтересів. Відповідно, високий рівень зазначених витрат унеможливує піднесення економіки загалом, оскільки за таких умов зменшується кількість трансакцій і масштаби потенційного прибутку "акторів". Інституційне середовище створює умови для максимізації економічної вигоди, зниження трансакційних витрат, зростання економіки й нівелювання конфліктів економічних інтересів. Тим самим Д. Норт установив тісний кореляційний зв'язок між реалізацією економічних інтересів "акторів", інституційними обмеженнями, трансакційними витратами та зростанням економіки.

2. Поява в економічній системі нових форм та сфер реалізації економічних інтересів, які не відповідають наявному інституційному середовищу, потребує, із точки зору Д. Нортона, створення нових, більш продуктивних інститутів. Трансформовані інститути мають "реагувати на зміни вподобань та порівняльних цін", бути соціально ефективними, коригувати "суб'єктивні моделі "акторів" та одночасно "слугувати інтересам тих, хто займає позиції, які дозволяють впливати на формування нових правил" [25, с. 33]. Серед основних імпульсів до інституційних трансформацій Д. Норт виділяє "зміни у співвідношенні цін" та зміни переваг і вподобань ("ідеології") індивідів [25, с. 109]. Зусилля "акторів" постійно спрямовано на максимізацію прибутку, що відображено в науково-технічних і технологічних перетвореннях, використанні нових факторів виробництва, способів передавання інформації, зміни навичок та вмінь "акторів", які, у свою чергу, зумовлюють зміни відносних цін. Зміни цін визначають нові співвідношення між потенційним прибутком і трансакційними витратами, кількістю, якістю факторів виробництва й обсягами вироблених товарів (послуг) тощо. Останнє потребує відповідних інституційних трансформацій як шляхом ухвалення нових законів і актів, так і шляхом зміни звичок, традицій ведення господарства, умов договорів для реалізації "акторами" нових вигідних можливостей. Відповідно, зміни переваг та уподобань "акторів" змінюють їхні "ідеологічні міркування", які аналогічно будуть призводити спочатку до часткової, а згодом і повної відмови від наявних норм поведінки та появи нових інститутів і важелів їхнього регулювання.

3. В основі відтворення економічних інтересів індивідів лежать певні "ментальні конструкції", які, передусім, передають як спадок попередніх поколінь і є стійкими стереотипами економічної поведінки "акторів" та їхнього

економічного вибору. Нагромаджений у минулому досвід максимізації економічної вигоди завжди є цінністю та базисом раціональної господарської поведінки, тобто чинником стійкості інституційного середовища. З іншого боку, становлення поведінкової конструкції "акторів" щодо реалізації економічних інтересів відбувається шляхом історико-господарського (еволюційного та революційного) розвитку, трансформації наявних і поступової відмови від старих "правил гри", пристосування до економічної дійсності, набуття нового досвіду тощо. Такі "ментальні конструкції" "актори" формують протягом усього свого життя [14]. У результаті "зворотного зв'язку" може відбуватися коригування вподобань, прагнень, орієнтирів щодо справляння економічного (соціального) ефекту або, навпаки, усталення певного типу економічної поведінки "акторів" як "зовнішніх ефектів" кореляції з економічними інтересами інших суб'єктів.

4. "Організації" можуть використовувати власні можливості впливу на зміни інституційного середовища, із метою реалізації своїх економічних інтересів, коли потенційна вигода від цього перевищує вигоду від діяльності в наявних умовах. Але, з іншого боку, вони одночасно із цим стимулюють інших "акторів" укладати капітал у ті навички, інформацію, досвід, які корелюють відтворення вже їхніх економічних інтересів, і тим самим сприяють зростанню економіки загалом [25, с. 104].

Таким чином, Д. Норту вдалося у своїх дослідженнях науково обґрунтувати, що у процесі еволюційного та революційного розвитку економічної системи постійно відбувається пошук нових можливостей реалізації економічних інтересів, що відображено трансформацією інституційних обмежень та механізмів їхнього регулювання.

Герберт Саймон, американський соціолог-економіст, досліджуючи теорію раціонального вибору, зробив припущення, що для економічних агентів більшою мірою притаманна не поведінка, що максимізує, а "знаходження задовільного результату", тобто "обмежена раціональність". Відповідно, із точки зору вченого, дії економічного агента спрямовано не на максимальне можливе дістання економічної вигоди, а на досягнення результату, який би його задовільнив. У реальній дійсності є неможливим абсолютно раціональне задоволення економічних інтересів, оскільки під час вирішення складних завдань кожна людина обмежена наявними в неї фізичними та інтелектуальними здібностями. Коли економічний агент не може відразу оцінити всі наявні альтернативи реалізації економічних інтересів, то він зупиняється на більш-менш прийнятній, тому що пошук не може тривати нескінченно й розумові здібності, пам'ять, увага людини, її час є обмеженими. Тому вчений наголошує на необхідності в урахуванні не лише "раціональності вибору (substantive rationality) – ступеня адекватності обраних рішень, але й раціональності процедур (procedural rationality) – ефективності (у межах людських когнітивних можливостей та обмежень) процедур, що використовують для рішень вибору" [26, с. 27].

Тим самим Г. Саймон доповнив теорію економічних інтересів теорією обмеженої раціональності в пошуку задовільного для відтворення економічних інтересів рішення.

Серед поглядів сучасних зарубіжних економістів окремо слід також виділити праці А. Сена, Ю. Ельстера, П. Козловські, які досліджували онтологічний та гносеологічний зміст економічних інтересів за допомогою категорій соціологічного та філософського аналізу.

А. Сен, індійський економіст, лауреат Нобелівської премії, шляхом критичного теоретико-методологічного аналізу смітовської теорії своєкорисного економічного інтересу, обґрунтував важливість етичних норм у реалізації економічних інтересів, наявність комплексності етики та економіки в питанні поведінки та вибору людини [27, с. 33, 78]. Діяльність людини в реальному економічному житті не завжди спрямовано на максимізацію вигоди або неповністю обумовлено "мотивами власного благоденства" [27, с. 65]. Тому, згідно з поглядами А. Сена, важливими мотивами реалізації економічних інтересів слід уважати загальнолюдські цінності ("щастя, благополуччя, свободу") та спроможності людей досягати зазначених цінностей [27, с. 67]. Одночасно у процесі реалізації економічних інтересів суб'єктів набуває значення здобуття ними прав, свобод і можливостей, діяльність та реалізація економічних інтересів інших економічних суб'єктів, ступінь і міра задоволення потреб, необхідних для виживання людини тощо [27, с. 73, 82]. Таким чином, А. Сен установив співвідношення між економічними інтересами людини й результатами її вибору та соціально-етичними цінностями, що утворюються в інституційному середовищі.

Вплив соціальних норм на поведінку та економічні інтереси людини розглядав також Ю. Ельстер [28, с. 73–91]. Соціальні норми як "емоційні та поведінкові схильності індивідів" опосередковують подальші дії індивіда [28, с. 76]. Відповідно, дії економічних суб'єктів визначено не лише їхніми інтересами, а й соціальними нормами, яких дотримуються зазначені суб'єкти. Одночасно соціальні норми можуть вплинути на раціональність економічної поведінки суб'єктів, детермінуючи максимізацію ними економічної вигоди, а також на відмову від реалізації своїх економічних інтересів, якщо їхнє дотримання суперечить установленим нормам та може спричинити накладення санкцій. Таким чином, Ю. Ельстер дійшов висновку, що: 1) конформізм соціальних норм є раціональним, із точки зору індивіда, та не завжди раціональним для суспільства; 2) економічні дії індивідів одночасно обумовлено їхніми економічними інтересами та суспільними нормами; 3) економічні інтереси не є експлікацією виникнення соціальних норм.

Філософ та економіст Петер Козловські, автор відомої праці "Принципи етичної економіки", підійшов до осмислення економічних інтересів шляхом синтезу етичних, релігійних та економічних постулатів. Етика, в інтерпретації П. Козловські, не має бути лише інструментом збагачення, а повинна встановлювати норми,

мотиви господарювання та обміну [29, с. 51]. Дотримання етичних принципів – обов'язку, чесноти, прагнення до соціальних благ – посилює мотиви та інтереси суб'єктів до "правильної" господарської діяльності, яка б не суперечила переконанням соціуму. Учений висловив слушну думку, що "етичний мінімум" потребує перцепції всезагального інтересу як свого власного, що детермінує зниження трансакційних витрат та одночасно буде підвищувати індивідуальний та суспільний добробут [29, с. 52]. Із точки зору вченого, етика посилює економічну координацію та кооперацію, а релігія, у свою чергу, посилює етичну координацію [29, с. 97]. Відповідно, П. Козловські показав комплементарність мотивації господарювання, етичних норм та переконань про дійсність і тим самим розглядав економічний інтерес як інструмент коригування недосконалості ринкового механізму регулювання. Через осягнення теорії та форм раціональності П. Козловські

дійшов висновку, що не всі дії суб'єктів є апіорі раціональними, однак раціональність має бути невід'ємним атрибутом цілепокладання та ціннісної орієнтації індивіда. Відповідно, формальна й матеріальна раціональність є двома способами координації раціональності інтересів індивідів. П. Козловські вважав, що впровадження принципів раціональної поведінки в суспільстві породжує відповідну соціальну орієнтацію на раціональність та відтворюється в економічних інтересах його суб'єктів. Таким чином, згідно з висновками вченого, поєднання етики, економіки й релігії стає запорукою ефективного розвитку господарства та реалізації інтересів як окремого економічного суб'єкта, так і всього суспільства.

Проведені дослідження генезису поглядів на відтворення економічних інтересів дозволили автору розробити основні характеристики економічних інтересів господарства другої половини ХХ ст. (таблиця).

Таблиця

Економічні інтереси у процесі генезису у другій половині ХХ ст.

(розроблено автором)

[Economic interests in the process of genesis in the second half of the 20th century

(developed by the author)]

Характеристики		Господарство другої половини ХХ ст.
1	2	
Трагування економічних інтересів	Теорія суспільного вибору	Економічні інтереси людини – у виборі компонентів корисності – цінностей, їхньому взаємовигідному обміні з іншими людьми та максимізації; економічні інтереси держави – у максимізації податкових надходжень, лобюванні певних сфер (груп) інтересів, а не створенні суспільних благ; у демократичному суспільстві загострюється боротьба між інтересами представників влади, що служить на користь загальносуспільним інтересам
	Теорія трансакційних витрат	За ринкових умов трансакційні витрати зменшують потенційну економічну вигоду суб'єктів; фірма дозволяє уникнути трансакційних витрат шляхом їхньої координації; економічний агент, інтереси якого є найзначнішими мобілізує пучок прав власності за умови перевищення очікуваного прибутку трансакційних витрат; права власності та потенційні економічні інтереси суб'єктів призводять до їхньої зацікавленості у врегулюванні негативних екстерналій
	Неоінституціоналізм	Інтереси людини утворюють єдність з інтересами фірми під впливом НТП; раціональний суспільний вибір відображає виключно односторонні економічні рішення індивіда, який перебуває при владі; ефективна реалізація економічних інтересів "акторів" можлива на основі утворення в економічній системі різноманітних інститутів, "ментальних конструкцій" – стійких стереотипів поведінки "акторів", їхнього економічного вибору; суб'єкт обирає задовільне для себе рішення, а не продовжує пошук варіанта, що б максимізувало ефективність
	Сучасні зарубіжні економісти	Економічний інтерес полягає у досягненні задовільного результату (в "обмеженій раціональності"), а не в відстанні максимально можливої економічної вигоди; конформізм соціальних норм є раціональним із точки зору реалізації інтересів індивіда та не завжди раціональним для суспільства; раціональність має бути невід'ємним атрибутом цілепокладання та ціннісної орієнтації індивіда
Зміст	Надбання економічних (соціальних) цінностей, прав власності; досягнення результату, який би задовольняв очікування; зниження трансакційних витрат.	
Об'єкти	Прибуток, економічні цінності, соціальні цінності, етичні цінності, права власності	
Суб'єкти	Теорія суспільного вибору – можновладці, індивіди; пізній неоінституціоналізм – індивід, фірма, корпорація, держава; сучасні зарубіжні економісти – індивіди, держава	

1	2
Формування	Шляхом раціональної (ірраціональної) поведінки, на основі стереотипів вибору, під впливом дії інститутів, у процесі виробництва, підприємництва, надання послуг, обміну товарів, споживання, нагромадження та заощаджень, інвестування
Реалізація	Заснована на діяльності індивідів, підприємств, корпорацій, держави, дії інститутів, суспільства
Панівні форми	Інтереси підприємств (фірм, корпорацій) ≠ Інтереси індивідів ≠ Інтереси держави та суспільства. Інтереси можновладців ≠ Інтереси індивідів ≠ Інтереси держави та суспільства
Характер	Постійний та змінний, експансивний, усвідомлений характер
Мотиви	Превалюють мотиви корпорацій над мотивами робітників, власні мотиви можновладців над інтересами суспільства
Мета	Дістання акторами, можновладцями економічної вигоди, задоволення інтересів корпорацій, зниження витрат
Ступінь реалізації	Підприємства, об'єднання підприємств, корпорації – повна реалізація; індивіди – неповна, часткова, обмежена реалізація; держава – неповна реалізація
Переважаюча основа	Приватна власність на засоби виробництва, економічні ресурси; на основі субординації та ієрархічного підпорядкування
Результати реалізації	Створення ВВП, соціальних благ, нагромадження капіталу, отримання доходів від використання факторів виробництва
Інструменти	Законодавчі соціально-етичні, релігійні норми, договірні умови
Структура	Гетерогенна
Конфлікти	Наявні конфлікти між індивідами, підприємствами, корпораціями, державою щодо справляння економічного та соціального ефектів
Характер вияву	Із боку підприємств, корпорацій – активність; із боку індивідів, робітників, службовців, підприємців – активність; із боку держави – пасивність

Дані таблиці свідчать, що у другій половині ХХ ст. теоретичні дослідження економічних інтересів мали прикладний характер. Розроблено методики ухвалення рішень економічних агентів, спрямовані на максимізацію ефективності відтворення економічних інтересів, прогнозування найбільш реалістичних сценаріїв розвитку економічних подій на основі теорії ігор, суспільного вибору, раціональності (ірраціональності) поведінки економічних акторів тощо. Зазначене дозволило об'єктивніше оцінювати та коригувати процеси планування, управління, організації діяльності суб'єктів господарювання та позначило економічні інтереси як інструмент регулювання слабких сторін ринкового механізму. У зазначений період відтворення економічних інтересів набрало форми активного спрямування внутрішніх прагнень агентів у напрямі обмежених (відносно) раціональних дій щодо реалізації власних цілей, стало прямо залежати від інтересів інших, сили впливу інститутів та норм.

Таким чином, у другій половині ХХ ст. відбувається активна інтеграція індивідуальних, групових і загальних економічних інтересів на основі необхідності у вирішенні проблем конфронтації та різновекторності прагнень до дістання економічної вигоди між домогосподарствами, фірмами (корпораціями), державою. Відповідно, формування та реалізація економічних інтересів відбуваються під впливом цілої низки чинників та механізмів – від прагнень, іманентних індивідам, до законодавчих норм, договірних рамок та інших інститутів. Специфіка наукового аналізу економічних інтересів

ученими другої половини ХХ ст. полягає у: поступовому переході від простого теоретизування до вирішення практичних завдань погодження різнорівневих конфліктів економічних інтересів, їхнього уявлення як складної системи, що потребує регулювання, корекції, координації, є об'єктом інституційного впливу, потребує організації та упорядкування. Використання міждисциплінарного підходу дозволило доповнити та узагальнити конструкт економічних інтересів, збагатити їхню теорію в аспекті доповнення та поєднання різних фракцій, характеристик інтересів, методології їхнього дослідження, конструювання на цій основі нових форм наукових висновків та наукового аналізу. Відповідно, великого значення набувають дослідження теоретичного надбання у сфері аналізу економічних інтересів, які проводили на початку ХХІ ст., що й має стати напрямом подальших наукових розвідок.

Література: 1. Канапухин П. А. Закономерность эволюции экономических интересов и механизмы их реализации в экономике России : дисс. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.01 / П. А. Канапухин. – Воронеж, 2009. – 409 с. 2. Исраилова Э. А. Механизм согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / Э. А. Исраилова. – Ростов-на-Дону, 2009. – 169 с. 3. Чернецова Н. С. Экономическая природа и эволюция системы экономических интересов : дисс. ... д-ра экон. наук : спец. 08.00.01 / Н. С. Чернецова. – Москва, 2003. – 411 с. 4. Будник В. А.

- Узгодження інтересів учасників державно-приватного партнерства / В. А. Будник // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 1–2. – С. 47–50. 5. Лабунська С. В. Інновація як фактор конфлікту та рушійна сила гармонізації соціально-економічних інтересів / С. В. Лабунська, О. В. Прокопівшина // Економіка розвитку. – 2016. – № 4. – С. 53–63. 6. Нікішина О. В. Узгодження економічних інтересів суб'єктів інтегрованого зернового ринку України / О. В. Нікішина // Економічні інновації : зб. наук. пр. – Одеса : ІПРЕД НАН України, 2012. – Вип. 51. – С. 298–306. 7. Новікова Н. Л. Напрями державного регулювання та оцінка економічних інтересів в аграрній сфері / Н. Л. Новікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 15. – С. 42–44. 8. Зозульов О. В. Роль інтернет-технологій у процесі узгодження економічних інтересів суб'єктів ринку / О. В. Зозульов, К. А. Полторак // Економічний вісник НТУ "КПІ". – 2013. – № 10. – С. 399–403. 9. Кузьмін О. Є. Регулювання інтересів стейкхолдерів у корпоративному управлінні шляхом проведення корпоративних переговорів / О. Є. Кузьмін, О. А. Хілуха // Економічний часопис-XXI. – 2016. – № 161. – С. 56–60. 10. Кібальник Л. Економічні інтереси в системі геоeкономіки / Л. Кібальник // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 38–42. 11. Кононенко В. Захист економічних інтересів держави та фізичних осіб міжнародним судом / В. Кононенко // Економіка розвитку. – 2013. – № 1. – С. 58–61. 12. Нейман Дж. Теорія ігор і економічне поведіння / Дж. Нейман, О. Моргенштерн ; под ред. Н. Воробьева. – Москва : Наука, 1970. – 707 с. 13. Шеллинг Т. Стратегія конфлікту / Т. Шеллинг. – Москва : ІРИСЕН, 2007. – 366 с. 14. Норт Д. Функционирование экономики во времени. Нобелевская лекция [Электронный ресурс] / Д. Норт // Отечественные записки. – 2004. – № 6. – Режим доступа : <http://www.strana-oz.ru/2004/6/funkcionirovanie-ekonomiki-vo-vremeni>. 15. Олсон М. Диктатура, демократия и развитие / М. Олсон // Экономическая политика. – 2010. – № 1. – С. 167–183. 16. Axelrod R. The Evolution of Cooperation / R. Axelrod, D. William. – Science. – 1981. – No. 211. – P. 1390–1396. 17. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер. – Москва : ГУ ВШЭ, 2003. – 671 с. 18. Stigler G. J. The Theory of Economic Regulation / G. J. Stigler // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1971. – No. 3. – P. 3–18. 19. Бьюкенен Дж. Политика без романтики: краткое изложение позитивной теории общественного выбора и ее нормативных условий / Дж. Бьюкенен // Вехи экономической мысли. – Т. 4. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2004. – С. 417–434. 20. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики / Дж. Бьюкенен // Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 114–121. 21. Мюллер Д. Общественный выбор III / Д. Мюллер ; под ред. А. Заостровцева. – Москва : ВШЭ. – 2007. – 994 с. 22. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – Москва : Новое издательство, 2007. – 224 с. 23. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS. – 1993. – Вип. 3. – С. 39–49. 24. Эрроу К. Д. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / К. Д. Эрроу. – Москва : ВШЭ, 2004. – 201 с. 25. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; под ред. Б. Мильнера. – Москва : Начала, 1997. – 180 с. 26. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // THESIS. – 1993. – Вип. 3. – С. 16–38. 27. Сен А. Об этике и экономике / А. Сен. – Москва : Наука, 1996. – 160 с. 28. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория / Ю. Эльстер // THESIS. – 1993 – Вип. 3. – С. 73–91. 29. Козловски П. Принципы этической экономики / П. Козловски ; под ред. В. Автономова. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. – 344 с.
- References:** 1. Kanapukhin P. A. *Zakonomernost evolyutsii ekonomicheskikh interesov i mekhanizmy ikh realizatsii v ekonomike Rossii* [The regularity of the evolution of economic interests and the mechanisms for their implementation in the Russian economy] : diss. ... d-ra ekon. nauk : spets. 08.00.01 / P. A. Kanapukhin. – Voronezh, 2009. – 409 p. 2. Israilova E. A. *Mekhanizm soglasovaniya ekonomicheskikh interesov subektov rynochnogo hozyaystva* [The mechanism of coordination of economic interests of subjects of market economy] : diss. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.01 / E. A. Israilova. – Rostov-na-Donu, 2009. – 169 p. 3. Chernetsova N. S. *Ekonomicheskaya priroda i evolyutsiya sistemy ekonomicheskikh interesov* [Economic nature and evolution of the system of economic interests] : diss. ... d-ra ekon. nauk : spets. 08.00.01 / N. S. Chernetsova. – Moskva, 2003. – 411 p. 4. Budnyk V. A. *Uzhodzhennia interesiv uchasyvnyk derzhavno-pryvatnoho partnerstva* [Reconciliation of interests of public-private partnership] / V. A. Budnyk // Ekonomichni chasopysy-XXI. – 2015. – No. 1–2. – P. 47–50. 5. Labunskaya S. V. *Innovatsiya yak faktor konfliktu ta ruzhiina syla harmonizatsii sotsialno-ekonomichnykh interesiv* [Innovation as a factor of conflict and the driving force for harmonization of social and economic interests] / S. V. Labunskaya, O. V. Prokopivshyna // Ekonomika rozvytku. – 2016. – No. 4. – P. 53–63. 6. Nikishyna O. V. *Uzhodzhennia ekonomichnykh interesiv subektiv intehrovanoho zernovoho rynku Ukrainy* [Reconciliation of the economic interests of the integrated grain market of Ukraine] / O. V. Nikishyna // Ekonomichni innovatsii : zb. nauk. pr. – Odessa : IPREED NAN Ukrainy, 2012. – Vyp. 51. – P. 298–306. 7. Novikova N. L. *Napriamy derzhavnogo rehuliuвання ta otsinka ekonomichnykh interesiv v ahraryi sferi* [Areas of state regulation and assessment of economic interests in agriculture] / N. L. Novikova // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2015. – No. 15. – P. 42–44. 8. Zozulov O. V. *Rol internet-tekhnohologii u protsesi uzhodzhennia ekonomichnykh interesiv subiektiv rynku* [The role of Internet technology in the coordination of economic interests of market subjects] / O. V. Zozulov, K. A. Poltorak // Ekonomichni visnyk NTU "KPI". – 2013. – No. 10. – P. 399–403. 9. Kuzmin O. Ye. *Rehuliuвання interesiv steikholderiv u korporatyvnomu upravlinni shliakhom provedennia korporatyvnykh perehovoriv* [Adjusting the interests of stakeholders in corporate governance through corporate negotiations] / O. Ye. Kuzmin, O. A. Khilukha // Ekonomichni chasopysy-XXI. – 2016. – No. 161. – P. 56–60. 10. Kibalnyk L. *Ekonomichni interesy v systemi heoekonomiky* [Economic interests are already geo] / L. O. Kibalnyk // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2013. – No. 1. – P. 38–42. 11. Kononenko V. *Zakhyst ekonomichnykh interesiv derzhavy ta fizychnykh osib Mizhnarodnym sudom* [Protecting the economic interests of the state and individuals in the International Court] / V. Kononenko // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 1. – P. 58–61. 12. Neyman Dzh. *Teoriya igr i ekonomicheskoe povedenie* / Dzh. Neyman, O. Morgenshtern ; pod red. N. Vorobeveva. – Moskva : Nauka, 1970. – 707 p. 13. Shelling T. *Strategiya konfliktu / T. Shelling.* – Moskva : IRISSEN, 2007. – 366 p. 14. Nort D. *Funktsionirovanie ekonomiki vo vremeni. Nobelevskaya lektsiya* [The functioning of the economy in time The Nobel lecture] [Electronic resource] / D. Nort // Otechestvennye zapiski. – 2004. – No. 6 (21). – Access mode : <http://www.strana-oz.ru/2004/6/funkcionirovanie-ekonomiki-vo-vremeni>. 15. Olson M. *Diktatura, demokratiya*

i razvitie [Dictatorship, democracy and development] / M. Olson // *Ekonomicheskaya politika*. – 2010. – No. 1. – P. 167–183. 16. Axelrod R. The Evolution of Cooperation / R. Axelrod, D. William. – Science, – 1981. – No. 211 – P. 1390–1396. 17. Bekker G. Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskij podkhod. Izbrannye trudy po ekonomicheskoy teorii / G. Bekker. – Moskva : GU VShE, 2003. – 671 p. 18. Stigler G. J. The Theory of Economic Regulation / G. J. Stigler // *Bell Journal of Economics and Management Science*. – 1971. – No. 3. – P. 3–18. 19. Byukenen Dzh. Politika bez romantiki: kratkoe izlozhenie pozitivnoy teorii obshchestvennogo vybora i ee normativnykh usloviy / Dzh. Byukenen // *Vekhi ekonomicheskoy mysli*. – Vol. 4. – Sankt-Peterburg : Ekonomicheskaya shkola, 2004. – P. 417–434. 20. Byukenen Dzh. *Konstitutsiya ekonomicheskoy politiki* [The Constitution of Economic Policy] / Dzh. Byukenen // *Voprosy ekonomiki*. – 1994. – No. 6. – P. 114–121. 21. Myuller D. Obschestvennyy vybor III / D. Myuller ; pod red. A. Zaostrovseva. – Moskva : VShE. – 2007. – 994 p. 22. Kouz R. Firma, rynek i pravo / R. Kouz. – Moskva : Novoe izdatelstvo, 2007. – 224 p. 23. Uilyamson O. *Povedencheskie predposylki sovremennoy ekonomicheskoy analiza* [Behavioral prerequisites for modern economic analysis] / O. Uilyamson // *THESIS*. – 1993. – Issue 3. – P. 39–49. 24. Errou K. D. Kollektivnyy vybor i individualnye tsennosti / K. D. Errou. – Moskva : VShE, 2004. – 201 p. 25. Nort D. Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki / D. Nort ; pod. red. B. Milnera. – Moskva : Nachala, 1997. – 180 p. 26. Saymon G. *Ratsionalnost kak protsess i produkt myshleniya* [Rationality as a process and product of thinking] / G. Saymon // *THESIS*. – 1993. – Issue 3. – P. 16–38. 27. Sen A. Ob etike i ekonomike / A. Sen. – Moskva : Nauka, 1996. – 160 p. 28. Elster Yu. *Sotsialnye normy i ekonomicheskaya teoriya* [Social norms and economic theory] / Yu. Elster // *THESIS*. – 1993. – Issue. 3. – P. 73–91. 29. Kozlovski P. Printsipy

eticheskoy ekonomii / P. Kozlovski ; pod red. V. Avtonomova. – Sankt-Peterburg : Ekonomicheskaya shkola, 1999. – 344 p.

Інформація про автора

Смесова Вікторія Леонідівна – канд. екон. наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки державного вищого навчального закладу "Український державний хіміко-технологічний університет" (просп. Гагаріна, 8, м. Дніпро, Україна, 49005, e-mail: smesova_vl@ukr.net).

Інформація об авторе

Смесова Вікторія Леонидовна – канд. екон. наук, доцент кафедри теоретической и прикладной экономики государственного высшего учебного заведения "Украинский государственный химико-технологический университет" (просп. Гагарина, 8, г. Днепр, Украина, 49005, e-mail: smesova_vl@ukr.net).

Information about the author

V. Smiesova – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Theoretical and Applied Economics of the State Higher Educational Institution "Ukrainian State University of Chemistry and Technology" (8 Naharin Ave., Dnipro, Ukraine, 49005, e-mail: smesova_vl@ukr.net).

Стаття надійшла до ред.
08.06.2017 р.

УДК 338.24

JEL Classification: H83

INTEGRATION OF THE INFORMATION PROCESSES. AUTOMATION AND UNIFICATION OF THE JUDICIAL SYSTEM

M. Petrova

The implementation of the concept of e-government and e-justice is one of the most significant reforms of the administrative institutions in Bulgaria. This implies solving basic tasks such as creating effective web sites of the official government institutions and providing interactive services with simple, intuitive and secure procedures for interacting with citizens and the business.

The main problems in the field of web services in the judicial system in Bulgaria have been identified, such as irrational use of resources, duplication of data, multiple input of identical information, lack of automated data exchange between different systems even within the same administration.

A system compliant with digital administration standards has been modelled that implies a technological opportunity to eliminate manual manipulation of IT infrastructure and avoid paper documentation and multiple collection of