

**"ГОЛОСУВАННЯ ГРОШИМА" З ПОЗИЦІЙ ТЕОРІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИБОРУ**

*Обговорюються проблеми імплементації соціально-економічних реформ. Автор пропонує використання теорії суспільного вибору з елементами теорії ігор до процесу голосування стосовно реформ.*

*Аналізуються два типи голосування*

**Постановка проблеми.** Транзитивність економіки країни визначає її характер, нерозривно поєднаний з ринковими реформами, які поки що, на жаль, у випадку України не повернули її економіку хоча б до рівня ВВП кінця 1980-х рр. В той же час в світі відбуваються суттєві зміни, які, очевидно, торкнуться і України. Все це визначає необхідність ретельного перегляду самої методології реформування. Для переходу від ситуаційного вибору конкретних політичних кроків до стратегічного планування процесу інституційних змін у суспільстві слід планувати не тільки самі законодавчі дії, але і суспільну реакцію на них, включаючи дії політиків, настрої виборців та акції агентів впливу. Відповідно, проблема полягає в не сформованості теоретико-методологічної бази суспільної інституціоналізації реформ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Економічні реформи як об'єкт наукового дослідження тією чи іншою мірою розглядалися переважно більшістю економістів-науковців на пострадянському просторі, але ці публікації, в основному, носили або оглядовий характер, або стосувалися перебігу конкретної реформи. Питання легітимності та імплементації реформ найбільш повно розглядаються в рамках теорії суспільного вибору та теорії ігор, проте у вітчизняній науковій літературі, присвяченій реформам, вони представлені слабо. Що стосується зарубіжних видань, то через значну відмінність соціально-економічних інститутів закордонні дослідження не можуть бути використані, принаймні, без відповідної адаптації. Відповідно, метою дослідження стала спроба використати теорію суспільного вибору і теорію ігор для аналізу процесу легітимності і імплементації реформ.

Теорія суспільного вибору була започаткована роботами Дж. Б'юкенена та Г. Таллока, а також була розвинена М. Олсоном, Дж. Бреннаном, В. Смітом, Р. Толлісоном, Д. Мюллером. В Україні також є окремі публікації, які містять елементи теорії суспільного вибору. Це монографії І. Бочана [1], В. Демет'єва [3], В. Липова [6], І. Малого, М. Дибі та М. Галабурди [7], О. Прутської [8], В. Якубенка [9], О. Яременко [10]. Іншу категорію складають дослідження умов, перебігу та результатів окремих реформ (див., приміром [4, 5]). Але в цих публікаціях питання імплементації та легітимності реформ подаються описово, апелюючи до здорового глузду, в той час як західна традиція більше спирається на інструментарій мікроекономіки та теорії ігор.

**Викладення основного матеріалу дослідження.**

Ситуація з вибором стратегії і тактики реформ значно прояснюється, якщо скористатися підходом Дж. Б'юкенена, який він застосовував по відношенню до держави як суб'єкта прийняття та реалізації політичних рішень. Коротко нагадаємо, що цей підхід полягає у відмові розглядати державу як неподільного суб'єкта. Натомість в аналізі Б'юкенена органи державного управління виступають асоціаціями політиків-функціонерів, цільовою функцією яких є збереження своєї посади. Приймаючи рішення про доцільність тієї чи іншої дії, політик приймає до уваги можливі оцінки його рішень особами, від яких залежить його призначення. Так, стосовно президента або депутата в демократичній системі важливим є вплив його слів та справ на потенційний електорат на майбутніх виборах, для міністра – оцінка його діяльності людьми, які його призначають на посаду або знімають з посади тощо.

В умовах української політичної системи до демократичних процедур додаються свої соціально-політичні особливості. Найбільш значимими з них є значна майнова нерівність між пересічним виборцем та середньостатистичним українським політиком, а також акційний, популістський характер роботи українського політика "на українського виборця". Якщо

середньостатистичний виборець (з урахуванням більш ніж 10 мільйонів пенсіонерів) має дохід, який навіть не дозволяє йому вийти на рівень споживання кінця 1980-х рр., то серед депутатів Верховної ради України більшість є мільйонерами, а деякі – мільярдами. З цієї майнової нерівності походить взаємне незрозуміння виборців і політиків, оскільки надто вже різняться життєві цінності та орієнтири. Незрозуміння завжди породжує недовіру, а недовіра до політика з боку виборця, м'яко кажучи, не сприяє отриманню голосів. Частково проблему вирішують іміджмейкери, спічрайтери, політологи та інші фахівці, які виступають в якості "перекладачів з політичної на електоральну", але все одно, говорить політик, обіцяє політик і відповідальність несе (або не несе) все той же політик, а не його помічники.

Недовіра до політиків та до їх обіцянок, тим не менше, не знижує ролі цих обіцянок цілком. Незважаючи на стійку тенденцію зростання недовіри до вітчизняних політиків незалежно від їх партійної приналежності, виборці все одно знаходяться в умовах примусового вибору. Усвідомлюючи це, політики продовжують практику нездійснених передвиборних обіцянок. Але найбільш далекоглядні з них підкріплюють обіцянки діями популістського характеру, намагаючись хоча б якось виділитися із загалу порожніх обіцянок. Серед таких "подачок-підкріплювачів" найбільш розповсюдженими є продовольчі та грошові роздачі (придумані, до речі, ще до нашої ери та широко застосовувані за часів Давнього Риму).

Вдача грошей малозабезпеченим виконує рекламно-пропагандистську функцію, але політику, який знаходиться при владі, приємніше робити це не з власної кишені, а з державних коштів. Звідси і стабільне прагнення українських президентів, депутатів та прем'єрів збільшувати видаткову частину бюджету на соціальні потреби. Проте такі видатки є непродуктивними в тому розумінні, що вони не збільшують виробничу потужність суспільства, а лише стимулюють інфляцію, розбалансовуючи не лише державний бюджет, але і всю фінансово-інвестиційну сферу. Стабільні дефіцити бюджету держави поступово все більше і більше ускладнюють практику "дарових видач" і повинні б виконувати ту ж саму функцію, яку виконують витрати при встановленні мікроекономічної рівноваги споживача чи виробника, а саме, зупиняти дану активність на певному рівні. Проте в практиці функціонування політичної системи на виборній основі закладений механізм деперсоналізації відповідальності за прийняті рішення. Тобто, бюджетну проблему створює один політик, а з її наслідками доводиться мати справу вже його наступникові. І фраза на кшталт "країна дісталася нам в управління в дуже скрутному стані від попереднього уряду" стала традиційною для кожного нового прем'єр-міністра.

Використання демократичних методів на рівні взаємодій держави з іншими економічними суб'єктами (включаючи також і іноземні підприємства та держави) вимагає досягнення хоча б якогось консенсусу. Тотальний консенсус (без жодного невдоволеного) є навіть теоретично неможливим через основну проблему економіки (обмеженість ресурсів при безмежності потреб), а також через відносність сприйняття, яка виражається, зокрема, в тому, що кожен суб'єкт намагається бути більш забезпеченим благами, ніж інші суб'єкти (тобто, як вказував Т. Веблен, "...індивіду заради його власного душевного спокою треба володіти такою ж частково матеріальних цінностей, як і інші, ті, в один клас з якими він зазвичай він себе поміщує; і найвище задоволення – володіти дещо більшим, ніж інші" (переклад мій – С.К.) [2, С. 79 – 80]). Відповідно, державі доводиться постійно вирішувати розподільчий конфлікт між членами суспільства для того, щоб суспільство unikло розпаду. Проте завжди існує питання: "А чи дійсно варте це суспільство того, щоб його зберігати?"

Попри те, що подібне питання людство ставить перед собою постійно впродовж тисячоліть, кожен раз відповідь на нього знаходиться за великим трудом. Основна складність, знову ж таки, полягає у відносності сприйняття. Оцінка достатності своїх надходжень (у грошовій або натуральній формі) проводиться в розрізі двох питань – чи достатню винагороду отримує суб'єкт за свої зусилля та чи достатній цей рівень у порівнянні з надходженнями інших суб'єктів. Практично завжди відповіді на ці питання з точки зору самого суб'єкта тяжіють до "ні", в той час, як оточуючі більш схильні відповісти "так". В тих же поодиноких випадках, коли людина цілком задоволена тим рівнем доходів, які вона має, мова практично завжди може вестися про значну переплату, що, відповідно, означає недоплату для інших суб'єктів.

З формально-логічної точки зору питання про доцільність або недоцільність зміни існуючого устрою будь-якої суспільної системи вирішується також складно. З одного боку, здається, що збільшення сукупної продуктивності економіки, яке очікується внаслідок реформування, вже є достатнім підґрунтям для реформ. Але з іншого боку, мова залишиться відкритим питанням про майбутній розподіл додаткового продукту. Ясно, що далеко не кожна соціальна група чи окрема особа обов'язково матимуть зиск при збільшенні сукупного продукту. Більш того, навіть якщо кожний з суб'єктів отримає додатковий зиск, це не гарантує, що кожен з них буде задоволений.

Хоча суто демократичні методи виправдання прийнятих рішень і не передбачають обов'язкового задоволення побажань меншості, але повне ігнорування інтересів меншості загрожує розпадом системи і значить навряд чи може розглядатися як задовільний розвиток подій навіть з боку тих суб'єктів, які виграють від реформи. Тому в людських суспільствах існують ті чи інші методи заспокоювання тих, хто програв. Так, в стародавніх рабовласницьких суспільствах класичного періоду, а також у феодалну епоху суттєву роль відіграло насилля, яке застосовувалося правлячим прошарком суспільства по відношенню до бідніших верств на систематичній основі. Репресії мали на меті створення атмосфери терору та залякування для попередження можливих антисоціальних виступів пригніченого населення.

З іншого боку, репресування – не єдиний можливий спосіб владнати невдоволення серед меншості. Спираючись на відносність сприйняття вигравів, цілком можливим варіантом приведення меншості в стан відносної задоволеності може слугувати передача частки виграшу тим, хто програв. Наприклад, видача продовольчих пакетів виборцям, компенсації вкладникам Ощадбанку та інші, здавалося б, незначні виплати, що є неспівставними з тими втратами, які принесли найменш забезпеченій частині українського суспільства ринкові реформи. Проте незважаючи на підсумковий програш, ці популістські (не в лайливому розумінні цього слова) дії приносили і продовжують приносити бажаний суспільний ефект їх ініціаторам. Суть заспокоєння в тому, що після "видачі" суб'єкт має трохи більше, ніж мав до того, а значить, стає більш задоволеним. Таким чином ті, хто виграв, заспокоюють тих, хто програв, при тому, що перші так і залишаються у виграві, а другі – у програші.

На відміну від першого, репресивного метода, другий, який можемо назвати дотаційним, зовні виглядає більш демократичним і, так би мовити, ринковим в тому розумінні,

що за гроші (чи їх еквівалент у вигляді пайків) суб'єкти, що виграли, "купують" толерантність тих, хто програв. Проте насправді цей метод не є ринковим. Принаймні, з теоретичної точки зору. Нагадаємо, одним з принципів ринкової координації в її класичному варіанті є ціннісний суверенітет кожного з контрагентів. Тобто потреби та ціннісні установки розглядаються як внутрішньо притаманні психіці кожного індивіда і не змінюються в процесі контрактації. Але в реальності відчуття виграшу чи програшу не надто чітко пов'язане з кількістю та вартістю благ, що отримуються, чи благ, що втрачаються. Більше того, іноді у суб'єкта відчуття власного виграшу може змінюватися на відчуття програшу взагалі без зміни об'єктивної складової добробуту. Пояснимо цю тезу на уявному прикладі.

Для початку домовимося в цьому прикладі називати словом "реформа" будь-яку зміну у виробничій, організаційній або розподільчій сферах суспільної діяльності, яка зачіпає інтереси кількох суб'єктів (в залежності від рівня це можуть бути співробітники певного підприємства, люди, що займаються певним видом діяльності чи взагалі всі громадяни країни в цілому). Тобто під наше широке визначення реформ підпадають як реформи в їх класичному розумінні, так і будь-які інші зміни, які впливають на обсяги та розподіл зобов'язань та результатів суспільно-економічної діяльності.

По-друге, вважатимемо, що суспільство є демократичним в тому розумінні, що реформа приймається або не приймається шляхом голосування. Якщо більшість схвалює реформу, то це означає, що реформа буде розпочата, якщо вона ще не була впроваджена, або результати її будуть збережені, якщо цю реформу вже реалізували. Незадоволення реальними або очікуваними результатами реформи з боку більшості означатиме, що в цьому демократичному суспільстві реформа не розпочнеться, або буде скасована.

Для спрощення аналізу уявімо, що суспільство складається лише з трьох осіб – №1, №2 та №3, сукупний продукт складає 10 одиниць продукції, а сукупні доходи – 20 грошових одиниць і вони розподіляються так, як показано в колонці 2 табл. 1. Якщо прийняти стандартні передумови побудови моделі споживчого вибору (відсутність кредитів та заощаджень, повне використання доходу споживачем) і уявити, що ціна кожної одиниці продукції однакова і дорівнює 2 гр. од. (20 гр. од. сукупного доходу / 10 од. продукції), то продукт розподілиться пропорційно доходам так, як показано в колонці 3. Кількість благ, яка може бути куплена за наявний номінальний дохід, є числовим вираженням реального доходу.

Внаслідок проведення реформи сукупна кількість виробленого блага збільшилася на 50 % (до 15 одиниць), а грошові доходи зросли в 2,25 рази (до 45 одиниць) і розподіляються так, як показано в колонці 4 таблиці 1. Це призведе до наступних наслідків:

– ціна одиниці товару зросте до 3 гр.од., оскільки сукупні доходи після реформи складатимуть 45 гр. од., що в розрахунок на 15 одиниць продукції якраз і складе 3;

– за таких цін та нового рівня доходів кількість блага, що може бути куплене кожним з індивідів, стане такою, як показано в колонці 5;

– номінальні доходи зростуть у кожного з трьох суб'єктів, а реальні – тільки у суб'єктів № 1 та № 2, в той час як у суб'єкта № 3 реальний дохід знизиться.

Таблиця 1 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	2	3	4	5
№ 1	10	5	30	10
№ 2	6	3	10	3,33
№ 3	4	2	5	1,67
Всього	20	10	45	15

Проаналізуємо, якою буде реакція на запропоновану реформу з боку кожного з суб'єктів та які шанси у цієї реформи на те, щоб бути прийнятою до впровадження. Якщо на першому етапі не приймати до уваги нееконімічні аспекти реформування та погодитись з неокласичним уявленням про те, що суб'єкти правильно оцінюють майбутні виграві та

програші, то відповідь на питання зводиться до аналізу оцінки кожним з суб'єктів майбутнього рівня своїх доходів. На перший погляд, достатньо просто порівняти доходи "до" та доходи "після" реформи. Проте які саме доходи порівнювати – номінальні чи реальні?

На це питання є два варіанти відповідей, причому кожен з них є достатньо обґрунтованим. На думку представників неокейнсіанської течії економічної науки економічні суб'єкти мають певну ілюзію стосовно грошей, що проявляється в їх орієнтації на збільшення номінальних доходів. Слід визнати, що в такій трактовці є сенс, оскільки в умовах неконтрольованої інфляції (а переважна більшість суб'єктів національної економіки дійсно нездатна контролювати інфляційні процеси) за будь-яких умов бажано намагатися збільшувати свої номінальні доходи. Якщо вони зростатимуть більшим темпом, ніж інфляція, то суб'єкт отримає зростання своїх реальних доходів, а якщо номінальні доходи зростатимуть тим же темпом, що і ціни на товари, що споживаються, то це, принаймні, забезпечить збереження рівня матеріального добробуту. Збільшення номінальних доходів слід прагнути навіть у випадках, коли суб'єкту ніяк не вдається встигнути за зростанням цін на ті товари, що він споживає, оскільки за таких умов він, хоча і біднішає, але не так, як збіднів би при незмінному рівні номінальних доходів. Тож переважна більшість суб'єктів не переймається неконтрольованим зменшенням доходів під дією інфляції, а натомість концентрує зусилля на зростанні номінального доходу, оскільки це у будь-якому випадку добре. Отже, зростання номінального доходу завжди слугує стимулом, незалежно від швидкості зростання цін, а неконтрольованій фактор інфляції відповідає з поля зору економічного суб'єкта.

Якщо прийняти на віру те, що індивіди розглядають можливе зростання номінальних доходів як достатній стимул для прийняття позитивного рішення з приводу майбутніх дій, то звернувши увагу на зростання грошових надходжень в таблиці 5.1, можемо зробити висновок, що кожен з суб'єктів № 1, № 2 та № 3 розцінить очікувані результати реформи як позитивні і, відповідно, реформа буде прийнята до виконання.

З іншого боку, на думку прихильників неокласичного та неоконсервативного напрямків економічної науки (зокрема, монетаристів) існує *принцип нейтральності грошей*, у відповідності до якого зміна кількості грошей в економіці впливає лише на рівень цін, проте ніяк не впливає на реальні показники. Відповідно, економічні суб'єкти приймають рішення виходячи з аналізу реальних показників, тобто в нашому прикладі – з аналізу очікуваної динаміки реальних доходів. У відповідності до цього, виявляється, що суб'єкти № 1 та № 2 очікують зростання кількості благ, які вони зможуть спожити за нових умов, а тому повинні проголосувати "за", а суб'єкт № 3, реальна купівельна спроможність доходу якого зменшується, – "проти" реформи. Таким чином, у відповідності до принципу "одна особа – один голос" реформа все одно проходить, а суб'єкт № 3, залишаючись у меншості, програє.

Проте відразу ж постають наступні питання:

– Чи є така ситуація стабільною?

– Які дії може ініціювати суб'єкт № 3 для того, щоб виправити ситуацію на свою користь?

– Які контрдії цій діяльності суб'єкта № 3 можуть бути реалізовані суб'єктами, що виграють від реформи?

По-перше, слід зазначити, що однозначний виграш від реформи отримуватиме лише суб'єкт № 1. Він отримуватиме втричі більший номінальний і вдвічі більший реальний дохід (індекси росту номінального і реального доходу – 3 та 2 відповідно). Індекси росту номінальних та реальних доходів суб'єкта № 2 відчутно менші – відповідно 1,67 та 1,11. Стосовно ж суб'єкта № 3 ситуація виглядає так: індекс росту номінального доходу дорівнює 1,25, а реального – 0,83. Ясно, що суб'єкт № 3 буде невдоволений і намагатиметься змінити ситуацію, в той час як суб'єкт № 1 навпаки, буде найбільш палким прихильником реформи, а суб'єкт № 2 буде віднесений до помірно прихильних. Таким чином, основна боротьба розгорнеться між суб'єктами № 3 та № 1, причому з можливим залученням на свій бік суб'єкта № 2, чий голос є вирішальним.

Суб'єкт № 3 по відношенню до реформи виступає консерватором до її початку та реакціонером після того, як вона відбулася. Якщо він не займає пасивну позицію, то змінити ситуацію, що склалася, він може одним з трьох способів:

1. Вийти з гри. Це може бути реалізоване, наприклад, через трудову міграцію, міграцію капіталу, зміну постійного місця проживання тощо. Так, значне падіння реальних доходів в Україні призвело до масової міграції працездатного

населення в країни Західної та Центральної Європи, а також в Росію. В межах національної економіки прикладами такої міграції можуть слугувати зміна місця роботи, перехід на інше підприємство чи зміна професії. Якщо такі явища стають масовими, то система (національна економіка, галузь, підприємство чи будь-яка інша економічна спілка) ризикує розпастися, що протирічить одному з головних принципів її функціонування. В такому випадку в довгостроковій перспективі під загрозу можуть бути поставлені і доходи суб'єктів, що виграють. Це може (хоча і необов'язково) підштовхнути їх до дій, які мають на меті зниження соціальної напруги, заспокоєння суб'єкта № 3, в тому числі і за рахунок трансферту первинних доходів та інших форм так званої соціальної підтримки.

2. Домагатися компенсації своїх втрат в недемократичний спосіб. Це може бути широке різноманіття дій – від страйків та акцій громадянської непокорності до тероризму і революційної діяльності. В реальних демократичних системах більш поширеними є "м'які" акції: страйки, маніфестації, пікетування, за допомогою яких меншість може гучно заявити про свою незгоду з ситуацією, що склалася. Так, в країнах Європейського Союзу після початку реформ в системі державної підтримки сільськогосподарського комплексу щорічно (а часом і по кілька разів на рік) проходять акції протесту фермерів проти політики ЄС. Вимагаючи повернення квот на імпорту окремих видів продукції рослинництва та тваринництва, вони блокують автошляхи (іноді в досить специфічний спосіб – зіібраними овочами чи сільськогосподарською технікою), скаржаться у відповідні інстанції, пікетують європейські комісії з питань сільського господарства у Брюсселі тощо. І хоча це не відміння реформи сільського господарства ЄС, але значно впливає на її темп та справляє вплив на національні уряди, від яких фермери вимагають податкових знижок та компенсацій своїх втрат.

3. Домагатися зупинення або скасування реформи в демократичний спосіб. Для цього в системі "одна особа – один голос" слід залучити на свій бік ще якихось суб'єктів для створення більшості. В нашому прикладі антагонізм між суб'єктами № 3 та № 1 призводить до неможливості їх об'єднання, а значить, викликає боротьбу за голос суб'єкта № 2. Підґрунтям для залучення цього "суб'єкта, що коливается" на бік суб'єкта № 3 може слугувати відносний програв суб'єктом № 2 у порівнянні з суб'єктом № 1, що знаходить своє вираження у відносно меншому індексі зростання реального доходу. Відповідно, якщо референтним станом для порівняння буде стан суб'єкта № 3 після реформи або ж власний стан суб'єкта № 2, але вже до реформи, то у порівнянні з ними свій постреформений стан суб'єкт № 2 оцінить як кращий. Проте якщо дати йому можливість порівняти свій стан зі станом суб'єкта № 1 (а вірніше, з покращенням цього стану), то зміни вже будуть оцінені далеко не так позитивно.

Зазначимо, що насправді показником задоволення від реформи буде навіть не зростання реального доходу, а зростання якості життя, що відчувається, як інтегральний психологічний показник ступеня задоволеності потреб. Проте в суспільстві, де абсолютна більшість потреб не є потребами фізіологічного характеру, а навпаки, є до певної міри штучно створеними, роль внутрішніх фізіологічних чинників оцінки якості життя значно нівельована. Оскільки суб'єкт нездатний сприймати абсолютні величини, а пізнає все лише у порівнянні, він не здатний сприймати якість свого життя у відриві від якості життя інших суб'єктів. Відповідно, він буде задоволений, якщо якість його життя підвищилася більше, ніж у референтного суб'єкта (той, зі станом якого він порівнює свій власний стан). Ключове питання в тому, який суб'єкт буде обраний суб'єктом № 2 в якості референтного – суб'єкт № 3 чи суб'єкт № 1? Очевидно, що у випадку, коли в якості референтного обирається суб'єкт № 1, то суб'єкт № 2 відчуває себе у програві, оскільки у порівнянні з ним суб'єкт № 2 збіднів (співвідношення реальних доходів змінилося з 5 : 3 до 10 : 3,3. іншими словами, якщо раніше багатий № 1 був багатшим від середнього № 2 в 1,67 рази, то тепер – втричі).

На цій основі суб'єкт № 3 може спровокувати антипатію суб'єкта № 2 до суб'єкта № 1, щоб скористатися принципом "ворог мого ворога – мій друг". Конкретні вербальні формули можуть бути різними, проте сенс у них один і той же – показати зростання економічної влади суб'єкта, проти якого хочеться налаштувати електорат.

Цікавий приклад такої роботи становлять вибори до органів державної влади. Наприклад, під час своєї передвиборчої кампанії кандидат в президенти Сполучених штатів Америки Барак Обама вирішував класичне для цієї країни питання: "Як залучити на свій бік представників середнього класу?" Представляючи демократичну партію, яка традиційно спирається на електорат з менш заможних членів американського суспільства і розглядається як провідник соціальних програм, він міг більш-менш впевнено розраховувати на голоси тих менш забезпечених громадян, хто працює за наймом. З іншого боку, його опоненти з республіканської партії, яка традиційно представляє інтереси великого бізнесу і більше уваги приділяє розширенню економічної свободи, теж могли більш-менш впевнено розраховувати на найбільш заможні та економічно незалежні верстви суспільства. В таких умовах питання перемоги на виборах зводиться до того, щоб не втрачаючи традиційного електорату, здобути прихильність середнього класу, який США складає дуже велику частку суспільства.

Потенційно, середній клас зацікавлений як в економічних свободах, так і в економічних гарантіях. З одного боку, цей прошарок суспільства включає кваліфікованих спеціалістів (інженерів, менеджерів тощо), значну частину власників дрібного бізнесу і самозайнятих (фермери, адвокати, архітектори та ін.) і є найбільшим платником податків, а значить не зацікавлений у збільшенні податкового навантаження. Проте з іншого боку, малий бізнес та кваліфіковані працівники, що працюють на себе, є вразливими і можуть постраждати під впливом макроекономічних факторів, а значить, час від часу потребують державної підтримки.

Ускладнюючим фактором стала економічна криза, яка почалася в 2007 році в сфері іпотечного кредитування. Республіканці, які на той час знаходилися при владі, повинні були якимось чином відповідати за ситуацію, що склалася, оскільки саме республіканець Дж. Буш перебував на посаді президента. Визнаючи, що поточна криза дійсно спричинила негативний вплив на рівень матеріального добробуту більшості громадян США, представники цієї політичної сили в ході передвиборчої кампанії свого кандидата Хіларі Клінтон звертали увагу електорату на, як вони казали, "найдовший в історії Сполучених штатів період безперервного економічного зростання", який розпочався із запровадження неоконсервативних ініціатив президента-республіканця Рональда Рейгана. Його безпрецедентна програма зниження податків для корпорацій та стимулювання розвитку американської економіки задала тональність економічної політики урядів (більшість яких були республіканськими) на подальші 25 років. Відповідно, пропонувалося вважати, що невеличкий спад кінця 2010-х рр. є дуже незначною платою за економічне піднесення і ґрунтовне технологічне переозброєння національної економіки, оскільки навіть з урахуванням поточного спаду в цілому економічне зростання за останні 25 років було значним.

У відповідь на це демократи, намагаючись послабити позицію опонентів і залучити на свій бік якомога більше представників середнього класу, оприлюднили матеріали дослідження, яке, показуючи розміри економічних досягнень американської економіки, в той же час демонструвало розподіл результатів цього економічного зростання. З матеріалів дослідження виходило, що лівова частка додаткових доходів від збільшення продуктивності, обумовленою впровадженням нових технологій у виробничому, фінансовому та інших секторах, комп'ютеризацією та інтернетизацією виробничих, управлінських та комунікаційних процесів, дісталася невеликій за чисельністю частині американського суспільства. Точніше, таких "щасливчиків" нарахували не більше 5 відсотків. Висновки виникали самі собою – республіканцям як представникам найбільш заможної частини суспільства не слід вихвалитися перед електоратом досягнутим економічним прогресом, оскільки цей прогрес більшості американських громадян суттєвого вирашу так і не приніс. Тобто, багаті ініціювали зростання, результати якого собі ж і присвоїли. То чим, мовляв, вихвалитися? Тим, що змусив інших членів суспільства працювати на себе?

Залишаючи осторонь питання про можливість математично коректного вимірювання подібних результатів економічного зростання взагалі, зазначимо, що аргументація

демократів знайшла відгук в суспільстві і сприяла обранню саме кандидата від демократичної партії. В цьому прикладі можна дуже наочно побачити, що такий, здавалося б, суто психологічний феномен як заздрість по відношенню до багатших, є поширеним навіть в найбільш демократичних і, здавалося б, цілком благополучних в економічному плані суспільствах, а його експлуатація може дати значну перевагу в політичній боротьбі.

Ще одне питання, яке слід розглянути в рамках нашого удаваного прикладу для того, щоб отримати повну картину стосовно маніпуляції сприйняттям в процесі прийняття політичних рішень, можна сформулювати так: "Чи є негативне ставлення до суб'єкта № 1 з боку суб'єкта № 2 суто психологічним феноменом, чи тут є якийсь економічний підґрунтя?" Для вирішення цього питання слід згадати, що принцип "одна особа – один голос" є не єдино можливим. В економіці (а іноді і в політиці, особливо в політично недорозвинених, корумпованих суспільствах) спрацює принцип "один долар (гривня, карбованець, євро) – один голос. Подивимось на нашу таблицю 1 саме під цим кутом.

Неважко помітити, що в умовах, коли голосування відбувається за принципом "одна грошова одиниця – один голос", шансів на прийняття реформи (під якою ми погодилися розуміти що завгодно, включаючи як політичні, такі економічні рішення – від закону про військову службу до розподілу земель сільськогосподарського використання) стає значно більше. Якщо при "поосібному" голосуванні реформа могла бути скасована за умови, що суб'єкт № 2 з тієї або іншої причини проголосує "проти", то при "погрошовому" голосуванні позиції реформатора № 1 відчутно сильніші. Вже до початку реформи він мав 50 % грошових голосів, що з урахуванням подільності грошей як засобу голосування (тобто, кожен суб'єкт може частиною своїх грошей проголосувати "за", а іншою частиною – "проти") вже дає непогані шанси. Після початку реформи для суб'єкта № 3 ситуація ще покращується, оскільки його доходи зростають швидше, ніж у інших членів суспільства, а значить його відсоток голосів зростає з початкових 50% до майже 67% в період "після реформи". Тож якщо стосовно початку реформи ще могли бути якісь непевності, то в подальшому реформа вже стала незворотною, оскільки суб'єкт, який виграє від неї найбільше, отримує абсолютну більшість голосів.

Те, що суб'єкт № 1 при "погрошовому" голосуванні отримує дві третини голосів і може одноосібно вирішувати будь-які питання суспільного характеру, означає що інші суб'єкти за таких умов голосування втратили свій вплив. Можна очікувати, що особливо проґрашним буде сприймати своє становище суб'єкт № 2, оскільки при переході від "поосібного" до "погрошового" голосування його значення зменшується з ролі особи, яку обидві антагоністичні сторони прагнуть залучити на свою сторону (а значить, можна сподіватися на якісь "аванси" за свою згоду), до ролі суб'єкта, голос якої мало кого цікавить в умовах монополізації влади суб'єктом № 1.

Отже, заміна "поосібного" голосування на "погрошове" вигідне, насамперед, суб'єкту № 1, а не вигідне суб'єктам № 2 та № 3, які тепер навіть об'єднаними зусиллями не можуть нічого протиставити суб'єкту № 1 в рамках демократичних процедур.

Може здатися, що "погрошове" голосування є лише науковою абстракцією, яка не має жодного відношення до реального життя. Проте якщо не забувати, що слова "реформа" та "голосування" в нашому аналізі трактуються широко, то можна помітити не так вже мало реальних ознак "голосування грошима". Класичний приклад – ринкове регулювання. Ключове питання "що (які товари та послуги) виробляти?" в ринковій економіці вирішується в залежності від того, за що покупці заплатять більше. Ясно, що теоретично більше можуть заплатити ті, хто має більше грошей (хоча можливі і поодинокі виключення). В результаті суспільство будуватиме вилли навіть в умовах, коли більшість членів суспільства живе в бараках.

Також до одного з проявів "погрошового регулювання" можна віднести наявну тенденцію до професіоналізації передвиборчої компанії, використання політичного маркетингу та інструментів торговельної реклами в політиці. В умовах, коли переважна більшість громадян залишаються політично малоактивними і обмежуються роллю "голосувача"

на чергових виборах і таким чином приймають участь у політичному процесі лише раз на кілька років, про усвідомленість, раціональність політичного вибору пересічного виборця мову вести важко. Тому реальний вибір українські виборці роблять не як усвідомлений акт, а спираючись, скоріше, на різного роду емоційно-психологічні та інтуїтивні процеси. Відповідно, можливість ґрунтовно “промити мізки” виборцю дуже залежить від кількості грошей, витрачених на купівлю ефірного часу, розповсюдження флаєрів, оренду білбордів тощо.

Гроші можуть мати значення при голосуванні у парламенті, оскільки дають можливість підкупити депутатів і домогтися затвердження вигідного рішення. Подібна практика в Україні набула не тільки значного поширення, але і розголосу. Представники найвпливовіших фракцій у Верховній раді постійно звинувачують одне одного у “протисканні” вигідних законопроектів за рахунок голосування “тушками”. Це призвисько закріпилося за депутатами, які з якихось (частіше, меркантильних) міркувань в процесі голосування порушують фракційну дисципліну і підтримують поставлені на голосування рішення всупереч настановам фракції, до лав якої вони відносяться. Тож більше грошей дають більше простору для підкupu законотворців і отримання бажаних політичних рішень навіть на найвищому рівні.

Нарешті, наявність грошей визначає можливості контролю розподілу спільно виробленого продукту на мікроекономічному рівні, а опосередковано – і на макроекономічному рівні. В результаті суб'єкт отримує інструмент достовірних погроз, які можна застосовувати для вирішення різних (в тому числі і політичних) завдань. Так, у випадках, коли політика уряду не відповідає інтересам певного бізнес-угруповання, його представники можуть проводити певні дії економічного характеру, які зашкодять іміджу уряду. Наприклад, якщо суспільство за посередництва уряду спробує підвищити податки на, приміром, продаж бензину, нафтотрейдери можуть просто створити штучну проблему з постачанням, використовуючи стандартні методи великомасштабних спекуляцій – збільшення складських запасів, скорочення виробництва, скупка продукції конкурентів за заздалегідь укладеними контрактами. Такі дії не тільки підвищують ціну, що в подальшому може стати підґрунтям для отримання додаткового прибутку чи, принаймні, відшкодування понесених витрат, але і дозволяють створити нервову обстановку невдоволення в економіці. В таких умовах не так вже й важко упевнити принаймні частину виборців у тому, що саме дії уряду є причиною перебоїв з паливом. Таким чином бізнес-угруповання може підірвати реформу, але такі дії можуть бути реалізовані лише у випадку, коли це угруповання має достатньо коштів для того, щоб перечекати тимчасові проблеми з надходженням виручки, а також контролює достатньо помітний потік товарів, для того, щоб його переривання спричинило потужну хвилю невдоволення.

Ці приклади демонструють, що у випадку, коли в демократичних ринкових суспільствах існує поділ на, умовно кажучи, “маси” та “еліту”, доводиться підозрювати, що “погрошове” голосування є поширеним. Цю тезу можна підтвердити тим, що при наявності лише “поосібного” голосування сенс елітарності переходить у суто неекономічну площину. При голосуванні за принципом “одна особа – один голос” меншість не може перемогти в голосуванні, а якщо певна група перемагає, то вона вже не меншість. При голосуванні по принципу “одна долар – один голос” така перемога меншості осіб, як і було показано в цьому розділі, цілком можлива при суттєвій диференціації доходів. Якщо ж суттєва диференціація доходів відсутня, то еліта може стати елітою на неекономічній ниві, наприклад, на основі релігії. Але практика показує, що такі теократичні системи управління економікою тяжіють не до демократичних, а до авторитарних методів. Тож знову виходить, що “негрошове” голосування не може бути віднесено до демократичних методів управління економічним життям суспільства.

Майже те ж саме можна сказати і на рахунок технократично керованих спільнот. Якщо підґрунтям для збереження влади нечисленною елітою є знання, а не релігія, то ситуація принципово не міняється, оскільки зміна примату

думки тих, хто вважається більш святим на примат думки тих, хто вважається більшим авторитетом в галузі науки та техніки все рівно перетворює елітарність на авторитарність.

#### Висновки та перспективи подальших досліджень.

В процесі дослідження встановлено, що:

1. При прийнятті політичних рішень стосовно економічних проблем має місце узгодження інтересів різних економічних суб'єктів. Як правило, ці рішення не можуть бути затвержені консенсусом через порівняльний характер визначення результатів реформ у кожного з суб'єктів.

2. Демократичні методи передбачають процедуру голосування з метою виявлення рішень, які задовольняють більшість. При цьому може спостерігатися “поосібне” (більшість осіб) чи “погрошове” (більшість грошей) голосування.

3. За допомогою елементів теорії ігор 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.

4. При “поосібному” голосуванні переважна більшість голосуючих суб'єктів схильна голосувати “проти” реформ, які обіцяють нерівномірне збільшення реальних доходів. Виключення складають лише особи, які виграють від реформи найбільше.

5. Для вирішення цієї проблеми в ході перебігу реформи особи, які виграють найбільше, можуть ініціювати перехід від “поосібного” до “погрошового” голосування, проявами якого є підкуп виборців, заміна політичних рішень ринковими, впровадження методів “промивання мозків” виборцям за допомогою масованої реклами, введення майнових цензів тощо.

#### Список використаної літератури:

1. Бочан І.О. Приватний сектор сучасної економіки (інституціональний підхід) / І.О. Бочан. – Львів: Армія України, 2000. – 200 с. 2. Верлен Т. Теорія праздного класу / Т. Веблен; Пер. с англ., вступит. стаття С.Г. Сорокиної; Общ. ред. В.В. Мотыльова – М.: Прогресс, 1984. – 367 с. 3. Дементьев В.В. Экономика как система власти. Монография / В.В. Дементьев; Министерство образования и науки Украины, Донецкий национальный технический университет. – Изд. 2-е. – Донецк: “Друк-Инфо”, 2006. – 404 с. 4. Рекомендації щодо економічних та інституціональних реформ 2009 / Аналітично-дорадчий центр блакитної стрічки; ПРООН. – Київ, квітень 2009. – 122 с. 5. Рівень уваги ЗМІ до територіально-адміністративної реформи та реформування органів місцевого самоврядування в Україні: Коротка версія звіту / Інститут соціології НАН України; Українсько-швейцарський проект “Підтримка децентралізації в Україні”. – Київ, 2010. – 17 с. 6. Липов В.В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці / В.В. Липов. – Харків: Видавництво НФаУ, 2004. – 183 с. 7. Малий І.Й. Держава і ринок: філософія взаємодії: Монографія / І.Й. Малий, М.І. Діба, М.К. Галабурда; За заг. і наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І.Й. Малого. – К.: КНЕУ, 2005. – 358 с. 8. Прутська О.О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці / О.О. Прутська. – Київ: Логос, 2003. – 256 с. 9. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці / В.Д. Якубенко. – Київ: КНЕУ, 2004. – 252 с. 10. Яременко О.Л. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект / О.Л. Яременко. – Харьков: Основа, 1997. – 182 с.

КУЗЬМІНОВ Сергій Васильович – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля

Наукові інтереси:

– ринкові та неринкові інструменти координації діяльності економічних суб'єктів