

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗДОБУТКИ НОВОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ У ДОСЛІДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ І ВЛАДНИХ ВІДНОСИН

*Н. І. Гражевська, д. е. н., професор, Київський національний університет
імені Тараса Шевченка, grazevskaya@ukr.net*

У статті розкриваються теоретико-методологічні засади дослідження економічних та політико-економічних інтересів влади у науковому аналізі представників нового інституціоналізму, розробників теорії агентських відносин, теорії суспільного вибору, нової політичної економії. Показано, що нова політична економія через міждисциплінарний аналіз доповнила економічні дослідження інтересів суб'єктів та довела, що індивідуальні інтереси влади преважують над суспільними інтересами та обумовлюють її економічну політику і раціональність поведінки суб'єктів політико-економічного процесу.

Політика та індивідуальні інтереси влади прямим чином впливають на економічні результати інших суб'єктів через існуючі політичні механізми прийняття рішень, серед яких виокремлено: механізми лобіювання та логролінгу; політичні стимули виборцям та обіцянки реалізувати їх інтереси та інтереси найбільш впливових груп тиску (груп інтересів). Вказані механізми функціонують на основі політичних важелів, через безпосередню рентоорієнтовану поведінку влади, спрямовану на пошук та отримання політичної і бюрократичної ренти. Тому політика – це ринковий процес, заснований на обміні специфічними правами власності, а саме: правами виборців обирати представників до органів державної влади, правами депутатів ухвалювати закони, правами чиновників забезпечувати їх виконання.

Виявлено, що суперечності інтересів політиків, виборців та чиновників, політико-економічні відносини між ними стають основою реального політичного процесу, наслідками якого можуть бути збитки суспільства, «провали держави», недосконалість політичних та економічних перетворень, ділові та електоратні цикли.

Доведено, що вирішення проблеми, пов'язаної із підвищенням ефективності взаємодії та реалізації інтересів суб'єктів політико-економічних відносин, необхідно проводити з урахуванням методологічних новацій сучасних напрямів економічної науки.

Ключові слова: влада, владні відносини, економічні інтереси, новий інституціоналізм, неоортодоксальна теорія, політичні інтереси, рентоорієнтована поведінка.

Постановка проблеми. Ускладнення та урізноманітнення суб'єктного складу сучасних економічних систем, їхня відкритість по відношенню до інших сфер суспільної життєдіяльності загострюють потребу в поглибленому міждисциплінарному дослідженні владних відносин, економічних та політико-економічних інтересів, що формують рушійні сили, пріоритети, стимули та обмеження національного господарського розвитку.

Загально визнано, що перехідні економічні процеси справляють значний вплив на

систему економічних інтересів та механізми їхнього узгодження. При цьому практика постсоціалістичних країн підтверджує, що крім «провалів» ринку існують значні «провали» в діяльності держави, пов'язані з рентоорієнтованою поведінкою суб'єктів політико-економічних відносин, які прагнуть до безконтрольного розпорядження економічними ресурсами, деперсоналізації індивідуальної економічної відповідальності, оволодіння «політичним (владним)» капіталом в умовах інституційних змін та інституційної нерівноваги.

У цьому контексті подальший розвиток теорії владних відносин, розробка теоретичних і практичних проблем налагодження ефективної взаємодії та реалізації інтересів суб'єктів політико-економічних відносин з урахуванням методологічних новацій сучасних напрямів економічної науки, є актуальним завданням економічної теорії та господарської практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика економічних інтересів та владних відносин знайшла відображення у фундаментальних творах класиків світової економічної думки М. Вебера, В. Зомбарта, К. Маркса, А. Маршалла, М. Міллера, Г. Мінза, Ф. Модільяні, Дж. М. Кейнса, А. Пігу, А. Сміта, Дж. Стіглера, М. Фрідмена, Е. Фромма, Ф. Хайека, М. Хаммера, Дж. Хікса, Й. Шумпетера та інших, теорії яких ґрунтовно проаналізовано і в концентрованому вигляді в роботах В. Дементьєва, Р. Нурєєва та Г. Пилипенко [1–3]. У працях цих дослідників висвітлені актуальні питання сутності та структури економічних інтересів, їхнього суперечливого взаємозв'язку і взаємодії, прояву та відображення в стимулах і мотивації господарської діяльності та поведінки суб'єктів різнорівневих економічних систем. Неортодоксальні підходи до досліджень у цій сфері представлені в працях представників нового інституціоналізму, теорії агентських відносин, теорії суспільного вибору, нової політичної економії Д. Норта, Д. Уолліса, Б. Вайнгаста, Г. Берлі, Г. Мінза, У. Меклінга, М. Дженсена, Дж. Бюкенена, К. Ерроу, Г. Таллока та інших (див. наприклад [4–7]).

Разом з тим, проблеми формування та узгодження політико-економічних інтересів агентів сучасних ринкових відносин та модифікації відповідних владних відносин є ще недостатньо розробленою. Відсутність глибоких міждисциплінарних розвідок у цій сфері актуалізує подальші дослідження зазначеної проблематики.

Формулювання мети статті. Метою статті є узагальнення теоретико-методологічних здобутків нової політичної економії в сфері дослідження економічних інтересів і владних відносин задля активізації неортодоксальних досліджень відповідних феноменів у вітчизняній економічній науці як

важливої передумови розробки та реалізації ефективної економічної політики української держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, нова політична економія є сучасним неортодоксальним напрямом наукових досліджень, пов'язаним із введенням політичних обмежень в стандартні економічні моделі з метою більш глибокого розуміння і пояснення реальних господарських проблем. Її започаткування пов'язують з піонерною працею Е. Доунса «Економічна теорія демократії», в якій вчений проголосив «повернення до політекономії» шляхом фокусування уваги дослідників на виявленні взаємодії і взаємовпливу економіки і політики [8]. Подальші наукові розвідки в цій сфері були пов'язані з висвітленням взаємозв'язку політичного і економічного циклів у працях В. Нордхауса, Е. Тафта, Д. Гіббса, П. Мослі та ін. [9].

Розвиток нової політичної економії на рубежі ХХ–ХХІ ст. був ознаменований її науковим визнанням, включенням відповідної навчальної дисципліни до програм провідних університетів світу, формуванням потужних дослідницьких центрів і періодичних видань. Теоретико-методологічні напрацювання представників нової політичної економії цього періоду були узагальнені Т. Перссоном і Дж. Табелліні в праці «Політична економія: пояснення економічної політики» [10]. Йдеться про визначення основних понять та інструментарію нової політичної економії, дослідження механізмів прийняття політико-економічних рішень, висвітлення впливу політичних інституцій на економіку, аналіз проблем узгодження інтересів виборців, політиків і чиновників, розкриття механізмів лобіювання та логролінгу, специфіки рентоорієнтованої поведінки, спрямованої на пошук та отримання політичної і бюрократичної ренти тощо.

Таким чином, нова політекономія утвердилась нині як потужний напрям наукових досліджень, характерними ознаками якого є міждисциплінарність, врахування напрацювань економістів, соціологів і політологів у сфері дослідження владних відносин, поглиблений аналіз механізмів формування і узгодження політико-економічних потреб і інтересів. Основними передумова-

ми такого аналізу є поширення принципу методологічного індивідуалізму на всі види людської діяльності, включаючи політичну діяльність і державну службу; визнання раціональності поведінки суб'єктів політико-економічного процесу; трактування політики як процесу обміну з урахуванням специфічних прав власності, а саме: прав виборців обирати представників до органів державної влади, прав депутатів ухвалювати закони, прав чиновників забезпечувати їх виконання тощо.

Показовим у цьому відношенні є висловлювання Дж. Б'юкенена, відповідно до якого основну відмінність між економічним і політичними ринками слід шукати в проявах інтересів людей. На думку дослідника, економічна політика «є складною системою обміну між індивідами, в якій останні колективно прагнуть до досягнення своїх приватних цілей, оскільки не можуть реалізувати їх шляхом звичайного ринкового обміну. Тут немає ніяких інших інтересів, крім індивідуальних. На ринку люди обмінюють яблука на апельсини, а в політиці – погоджуються платити податки в обмін на необхідні всім і кожному блага: від місцевої пожежної охорони до суду» [5, с.23].

У контексті проблеми, що досліджується, важливо наголосити на еволюції методологічних засад нової політичної економії в напрямі визнання обмеженої раціональності суб'єктів політико-економічних відносин, врахування їх опортуністичної поведінки, зумовленої неповнотою та асиметричністю інформації. При цьому на особливу увагу заслуговують дослідження колективної дії, здійснені Дж. Б'юкененом, Г. Таллоком і М. Олсоном. Йдеться про неортодоксальну теорію взаємодії груп осіб, об'єднаних за соціальною або майновою ознакою, релігійною чи партійною приналежністю, що постають як кінцеві неподільні суб'єкти зі своєю функцією корисності та обмеженнями. При цьому увага акцентується на дослідженні взаємодії груп з особливими інтересами, основу для колективних дій яких становить досягнення певної єдиної мети, а також реалізації конкретних групових інтересів, що постає результатом досягнення згоди в межах певного політичного процесу.

Як відомо, в межах традиційного економічного аналізу цілі економічної політики трактувались як такі, що задаються ззовні (Парето-ефективність, економічне зростання, економічний розвиток, максимізація добробуту суспільства тощо). Вважалося, що урядовці реалізують ефективну економічну політику, спрямовану на задоволення суспільних інтересів. При цьому прибічники теорії агентських відносин (на ранній стадії її розвитку) виходили з того, що в процесі виборів суспільство обирає альтруїстично мотивованих кандидатів (агентів), які є представниками громадян (принципалів) та чесно працюють в органах влади заради реалізації інтересів своїх виборців. Неявне припущення про максимізацію суспільного блага як головну мету діяльності державних службовців, передбачало акцентування уваги на проблемах забезпечення однакового доступу представників всіх соціальних верств до органів влади, забезпечення ефективності та прозорості їх діяльності.

Однак усвідомлення наявності у вибраних агентів власних інтересів, які впливають на склад і зміст ухвалених ними рішень призвело до численних дискусій, що зумовили нову хвилю досліджень у цій сфері. Зокрема, Д. Норт, звернув увагу на те, що поведінку законодавців неможливо пояснити в вузьких межах моделі «принципал-агент», де агент (законодавець) чесно відстоює інтереси принципала (виборців). На думку дослідника, більш глибоке розуміння проблем узгодження політико-економічних інтересів передбачає врахування індивідуальної функції корисності агента, що впливає на результати його діяльності [11, с.39].

Важливим здобутком нової політичної економії стало трактування держави як специфічної інституційно-організаційної структури, створеної людьми з метою реалізації їх інтересів. При цьому жоден індивід не може спрямувати державу на виконання своїх індивідуальних цілей, оскільки в основі її функціонування лежить процедура колективного ухвалення рішень. Однак в процесі реалізації такої процедури кожен член колективу переслідує власні інтереси, які можуть суттєво відрізнитися від інтересів інших індивідів. При цьому індивіди можуть використовувати урядові структури для реа-

лізації власних інтересів. Саме тому, на думку Дж. Б'юкенена, найбільш серйозною помилкою політичної науки XIX – поч. XX ст. була віра в те, що за допомогою одних лише електоральних обмежень можливо тримати під контролем «левіафанівські» нахили уряду [12].

На думку прибічників нової політичної економії, реальна економічна політика в значній мірі зумовлюється існуючими політичними механізмами прийняття рішень і є відображенням інтересів виборців або найбільш впливових груп тиску (груп інтересів) в суспільстві. При цьому увага акцентується на таких важливих теоретико-методологічних положеннях:

- в сучасних західних демократіях політико-економічні рішення ухвалюються шляхом реалізації процедури колективного вибору;

- досягнення соціально-економічної ефективності досить часто постає вторинною метою учасників процедури колективного вибору;

- політико-економічні рішення ухвалюються обраними політиками, на яких можуть впливати призначені ними представники виконавчої влади;

- майбутнє цих політиків залежить від їхньої здатності задовольнити інтереси виборців, груп спеціальних інтересів і політичних партій;

- державні службовці зазвичай більшою мірою турбуються про задоволення своїх приватних інтересів, ніж про ефективну реалізацію заходів економічної політики.

Таким чином, в новій політичній економії владні відносини аналізуються через призму дотичних до економіки сфер суспільної життєдіяльності з використанням інструментарію суміжних дисциплін, перш за все економічної соціології та політології. У цьому контексті заслуговують на увагу дослідження рентоорієнтованої поведінки суб'єктів владних відносин. Проаналізувавши політичну ренту та механізми її отримання (лобізм, логролінг, гонорари за лекції та публікації політиків, внески в їхні виборчі компанії, надання високооплачуваних посад у фірмах після виходу політиків у відставку тощо) Дж. Б'юкенен виокремив три типи суспільних втрат від пошуку такого

виду ренти, а саме:

- витрати потенційних отримувачів відповідної монополії;

- зусилля бюрократів, які прагнуть перетворити витрати потенційних монополістів на свої доходи;

- викривлення, що виникають в результаті діяльності акторів, націлених на пошук політичної ренти.

Йдеться про те, що обраний виборцями політик отримує можливість визначати свою позицію з питань щодо витрачання державних коштів і оподаткування. При цьому з набору прийнятних для нього альтернатив він обирає варіант, який буде максимізувати його власну корисність, а не корисність його виборців. Така поведінка є рентоорієнтованою, спрямованою на задоволення специфічних інтересів, пов'язаних із пошуком та привласненням політичної ренти.

У цьому контексті рентоорієнтована поведінка трактується як прагнення отримати додатковий дохід шляхом використання урядового (державного) присилування [13, с.100] та пов'язується з витратами діяльності уряду в цілому [14, с.145]. Увага зосереджується на ресурсах, витрачених конкуруючими групами інтересів з метою спонукати органи влади забезпечити вищу віддачу, ніж за умов відсутності урядового захисту [15, с.141]. Важливою особливістю пошуку такого виду рентних доходів, на думку Ф. Хіллмана, є те, що ця діяльність є непродуктивною. Люди, замість того, щоб працювати, виробляючи корисний продукт та дохід, витрачають час, зусилля та ресурси на одержання продуктів та доходів, які вже були кимось створені.

Як уже зазначалося важливим здобутком нової політичної економії є дослідження лобістської діяльності. Йдеться про специфічні групи інтересів, які прагнуть вплинути на результати виборів і політичний курс. З цією метою вони надають законодавцям і виборцям додаткову інформацію, забезпечують підтримку певних кандидатів або певного політичного курсу, спонукають виборців організації протестів і виступів на підтримку певної партії тощо [16; 17]. Лобіювання також здійснюється через індивідуальну роботу з законодавцями, наслідком

чого є залучення груп інтересів до парламентської «торгівлі» голосами. Зауважимо, що на практиці вплив груп інтересів може набувати різноманітних форм внаслідок інституційних відмінностей між різними політичними системами окремих країн. Так, у США лобіювання досить фрагментарне, орієнтоване на роботу з окремими законодавцями, тоді як в Європі групи інтересів є більшими та тісно пов'язаними з політичними партіями [10, с.487].

На окрему увагу заслуговують дослідження представників нової політичної економії, пов'язані з виявленням специфіки інтересів та поведінки чиновників та бюрократів. На думку Г. Таллока, традиційні наукові підходи не враховують існування розбіжностей між інтересами законодавців, які є обраними особами, інтересами виборців, а також інтересами бюрократів, у руках яких знаходяться реалізація економічної політики та реальний процес управління. Однак в реальному житті державні органи поведуться як максимізатори бюджету з метою задоволення своїх потреб в збільшенні заробітної плати, просуванні по службі, отриманні нефінансових переваг, таких як влада і престиж. На думку дослідника, в природі бюрократії та політичних інституцій, немає нічого, що б змушувало посадових осіб пізнавати і виявляти суспільні інтереси чи дотримуватися їх у своїй діяльності.

Вагомий внесок у дослідження цих проблем вніс В. Нісканен, на думку якого:

– діяльність бюрократії є неефективною, оскільки вона обмежена не рівністю граничної корисності та граничних витрат, а обсягом бюджетного фінансування;

– те, що в результаті взаємодії виборців, політиків і бюрократів виробляються суспільні блага, не є наслідком їхньої турботи про суспільний добробут, оскільки бюрократи є максимізаторами власної вигоди та власного добробуту;

– незалежно від особистої мотивації певного бюрократа він не може діяти в суспільних інтересах з причини обмеженої поінформованості або конфлікту з інтересами інших бюрократів [18].

При цьому вчений виокремив сім базових положень теорії поведінки бюрократів, а саме:

1) поведінка бюрократів відрізняється від поведінки приватних фірм внаслідок специфічних стимулів і обмежень;

2) більшість бюрократів має монопольного покупця своїх послуг (групу політичних посадових осіб), відтак ефективний попит на випуск бюро формують політичні спонсори, а не кінцеві споживачі послуг;

3) більшість бюрократів є монопольними постачальниками своїх послуг (вони стикаються зі спадною функцією ефективного попиту навіть за наявності альтернативних реальних або потенційних постачальників такої ж або подібної послуги);

4) відносини двосторонньої монополії, що складаються між бюрократами і їх спонсорами пов'язані з обміном обіцяної продукції на бюджет, а не з продажем продукції бюро за певною ціною за одиницю;

5) між уподобаннями спонсорів та бюрократів немає єдиної рівноваги бюджет-випуск. Основними перевагами спонсора є можливість затверджувати бюджет, контролювати діяльність бюрократів, змінювати керівників. Водночас переваги бюрократів пов'язані з асиметрією інформації, оскільки вони значно більше обізнані про вартість своїх послуг, ніж спонсори

6) роль спонсора в двосторонній угоді відносно комбінацій бюджет-випуск послаблюється або видозмінюється під впливом інших умов (контроль за ефективністю є суспільним благом для законодавців і виборців). Наслідком цього є те, що спонсор використовує свою владу головним чином для захоплення надлишку бюро шляхом, який відповідає інтересам спонсорської групи, а не більш широкою групою законодавців і виборців;

7) ні члени спонсорської групи, ні високопоставлені бюрократи не беруть участь у грошовій частці будь-яких надлишків, що генеруються бюро. Такі надлишки витрачаються таким чином, що задовольняють інтереси спонсорів і бюро, але не отримуються ними у вигляді прямої компенсації [19, с. 540–541].

Таким чином, на думку представників нової політичної економії, бюрократія в обмін на свої послуги отримує від уряду певний обсяг фінансування (бюджет), який є вартістю випуску послуг бюрократії для на-

селення. При цьому чиновники прагнуть отримати якомога більшу плату за надані послуги. В умовах відсутності конкуренції величина бюджету того чи іншого відомства визначається його стратегічним вибором від асиметрії інформації. Інформація, яку чиновники приховують від уряду і представницької влади, стосується як обсягу послуг, що надаються відомством, так і витрат на їх надання [18]. Протидія отриманим за цих обставин збиткам суспільства передбачає ліквідацію інформаційних переваг бюрократії шляхом запровадження конкуренції відомств за право надання послуг, залучення в якості підрядників приватних осіб, посилення контролю за діяльністю державних чиновників тощо.

Висновки. Таким чином, представники нової політичної економії внесли вагомий вклад у дослідження владних відносин і політико-економічних інтересів. Спираючись на комплексний міждисциплінарний підхід, вони взяли за основу не абстрактні схеми і моделі, а реальний досвід функціонування та розвитку сучасних політико-економічних відносин та інституційних систем. При цьому політики розглядаються, як індивіди, які переслідують власні або партійні інтереси; значна увага приділяється аналізу політичних процесів, які генерують економічну політику; беруться до уваги суперечності інтересів політиків, виборців та чиновників, реалізується позитивний підхід до аналізу політико-економічних відносин («провали» держави, недосконалість політичного процесу, ділові та електоральні цикли тощо).

Важливим результатом наукових досліджень вчених, об'єднаних традицією нової політичної економії є визнання того факту, що економічна політика формується в межах певного політичного процесу акторами, які прагнуть задовольнити власні інтереси. При цьому політика розглядається як низка угод, специфічна гра, де багато гравців з різними цілями взаємодіють таким чином, що отримані результати не є внутрішньо узгодженими та ефективними.

Література

1. Дементьев В. В. Институты, поведение, власть: монография / В. В. Дементьев. – Донецк : ГВУЗ Дон НТУ, 2012. – 310 с.

2. Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма / Р. М. Нуреев. – Ростов-на-Дону, 2010. – 415 с.

3. Пилипенко Г. М. Институциональные чинники співвідношення державної і ринкової координації економічної діяльності / Г. М. Пилипенко: монографія. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – 293 с.

4. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллиса, Б. Вайнгаст. – М. : Изд. Института Гайдара, 2011. – 480 с.

5. Бьюкенен Дж. М. Конституция экономической политики / Дж. М. Бьюкенен // Сочинения / Гл. ред. Нуреев Р. М. – М. : Таурис Альфа, 1997. – Т. 1. – 560 с.

6. Эрроу К. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / К. Эрроу. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 204 с.

7. Бьюкенен Дж. М. Расчет согласия / Дж. М. Бьюкенен, Г. Таллок // Сочинения / Гл. ред. Нуреев Р. М. – М. : Таурис Альфа, 1997. – Т. 1. – 560 с.

8. Downs A. An Economic Theory of Democracy / A. Downs. – New York: Harper & Row, 1957. – 310 p.

9. Alt J. Political economics / J. Alt, A. Crysral. – Berkeley: University of California Press. – 1983. – 243 p.

10. Persson T. Political Economics: Explaining Economic Policy / T. Persson, G. Tabellini. – Cambridge: University of Cambridge, 2000. – 553 p.

11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт, пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

12. Бьюкенен Дж. М. Политика без романтики: краткое изложение позитивной теории общественного выбора и ее нормативных условий / Дж. М. Бьюкенен. // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. – Т. 4. – М. : Экономическая школа, 2004. – 568 с.

13. Anderson G. M. Rent-Seeking and the Restriction of Human Exchange / G. M. Anderson, C. K. Rowley, R. D. Tollison // Journal of Legal Studies. – 1988. – Vol. 27. – P. 83-100.

14. Tollison R. D. Is The Theory of Rent-Seeking Here to Stay? / Ed. K. R. Charles // Democracy and Public Choice: Essays in Honour of Gordon Tullock. – Oxford: Basil Blackwell, 1987. – P. 143-157.

15. Rowley Ch. K. Political Culture and Economic Performance in Sub-Saharan Africa / Ch. K. Rowley // European Journal of Political Economy. – 2000. – Vol. 16. – № 1. – P. 133-158.

16. Austen-Smith D. Elections, Coalitions and Legislative Outcomes / D. Austen-Smith, J. Banks // American Political Science Review. – 1988. – № 82. – pp. 407-422.

17. Grossman G. Competing for Endorsements / G. Grossman, E. Helpman // American Economics Review. – 1999. – № 89. – pp. 501-524.

18. Niskanen W. A. Bureaucracy and Representative Government / W. A. Niskanen. –

Chicago: Aldine, Atherton, 1971. – 242 p.

19. Нисканен В. А. Пересмотр [Электронный ресурс] / В. А. Нисканен // Niskanen W.A. Bureaucracy and Public Economics. – Cheltenham: Edward Elgar, 1996. – pp. 536–559. – Режим доступа: <http://pavroz.ru/files/niskanenperesm.pdf>

References

1. Dementyev, V.V. (2012). Instituty. povedeniye. vlast. Donetsk: GVUZ Don NTU.

2. Pylypenko, G.M. (2012). Institutsionalni chiniki spivvidnoshennya derzhavnoi i rinkovoi koordinatsii ekonomichnoi diyalnosti. Dnipropetrovsk: Natsionalnyy hirnychyy universytet.

3. Pilipenko, A.N. (2009). Faktory dostizheniya in-stitutsionalnogo ravnovesiya. Naukovi pratsi Donetskogo natsionalnogo tekhnichnogo universitetu. Ser: Ekonomichna, 37–3, 5–11.

4. North, D. C., Wallis, J. J., & Weingast, B. R. (n.d.). The Conceptual Framework. Violence and Social Orders, 1–29. doi:10.1017/cbo9780511575839.002

5. Byukenen, J. M. (1987). The Constitution of Economic Policy. Science, 236(4807), 1433–1436. doi:10.1126/science.236.4807.1433

6. Errou, K. (2004). Kollektivnyy vybor i individualnyye tsennosti. Moskva: GU VShE.

7. Byukenen, Dzh.M., & Tallok, G. (1997). Raschet soglasiya. Moskva: Taurus Alfa.

8. Farris, C. D. (1958). An Economic Theory of Democracy. By Anthony Downs. (New York: Harper and Brothers, 1957. Pp. x, 310. \$4.50.). The Journal of Politics, 20(03), 571. doi:10.2307/2127236

9. Mosley, P., Alt, J. E., & Chrystal, A. K. (1984). Political Economics. The Economic Journal, 94(375), 667. doi:10.2307/2232721

10. Bucovetsky, S., Persson, T., & Tabellini, G. (2002). Political Economics: Explaining Economic Policy. Southern Economic Journal, 68(3), 738. doi:10.2307/1061733

11. Nort, D. (1997). Instituty. institutsionalnyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki. Moskva: Nachala.

12. Byukenen, Dzh. M. (2004). Politika bez romantiki: kratkoye izlozheniye pozitivnoy teorii obshchestvenno-go vybora i eye normativnykh usloviy, Vekhi ekonomicheskoy mysli. Ekonomika blagosostoyaniya i obshchestvennyy vybor. Moskva: Ekonomicheskaya shkola.

13. Anderson, G.M., Rowley, C.K., & Tollison, R.D. (1988). Rent-Seeking and the Restriction of Human Exchange. Journal of Legal Studies, Vol. 27, pp. 83-100.

14. Tollison, R.D. (1987). Is The Theory of Rent-Seeking Here to Stay? (Ed. K.R. Charles) Democracy and Public Choice: Essays in Honour of Gordon Tullock. Oxford: Basil Blackwell, pp. 143-157.

15. Rowley, C. K. (2000). Political culture and economic performance in sub-Saharan Africa. European Journal of Political Economy, 16(1), 133–158. doi:10.1016/s0176-2680(99)00051-8

16. Austen-Smith, D., & Banks, J. (1988). Elections, Coalitions and Legislative Outcomes. American Political Science Review, 82, 407-422.

17. Grossman, G., & Helpman, E. (1999). Competing for Endorsements. American Economics Review, 89, 501–524.

18. Niskanen, W. A. (2017). Bureaucracy & Representative Government. doi:10.4324/9781315081878

19. Sandler, R., & Niskanen, W. A. (1996). Bureaucracy and Public economics. Southern Economic Journal, 63(1), 274. doi:10.2307/1061331

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ДОСТИЖЕНИЯ НОВОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ В ИССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ И ВЛАСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Н. И. Гражевська, д. э. н., профессор, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

В статье раскрываются теоретико-методологические основы исследования экономических и политико-экономических интересов в научном анализе представителей нового институционализма, разработчиков теории агентских отношений, теории общественного выбора, новой политической экономии. Показано, что новая политическая экономия на основе междисциплинарного анализа дополнила экономические исследования интересов субъектов и доказала, что индивидуальные интересы власти превалируют над общественными интересами и обуславливают ее экономическую политику и рациональность поведения субъектов политико-экономического процесса.

Политика и индивидуальные интересы власти прямым образом влияют на экономические результаты других субъектов через существующие политические механизмы принятия решений, среди которых выделены: механизмы лоббирования и логроллинга, политические стимулы избирателям и обещания реализовать их интересы и интересы наиболее влиятельных групп давления (групп интересов). Указанные механизмы функционируют на основе политических рычагов, через непосредственное рентиориентированное поведение власти, направленное на поиск и получение политической и бюрократической ренты. Поэтому политика – это рыночный процесс, основанный на обмене специфическими правами соб-

ственности, а именно: правами избирателей избирать представителей в органы государственной власти, правами депутатов принимать законы, правами чиновников обеспечивать их выполнение.

Выявлено, что противоречия интересов политиков, избирателей и чиновников, политико-экономические отношения между ними становятся основой реального политического процесса, последствиями которого могут быть убытки общества, «провалы государства», несовершенство политических и экономических преобразований, деловые и электоратные циклы.

Доказано, что решение проблемы, связанной с повышением эффективности взаимодействия и реализации интересов субъектов политико-экономических отношений, необходимо проводить с учетом методологических новаций направлений экономической науки.

Ключевые слова: власть, властные отношения, экономические интересы, новый институционализм, неоортодоксальная теория, политические интересы, рендоориентированное поведение.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ACHIEVEMENTS OF THE NEW POLITICAL ECONOMY IN THE RESEARCH OF ECONOMIC INTERESTS AND POWER RELATIONS

N. I. Grazhevskya, D.E., Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

The article reveals the theoretical and methodological basis of the study of economic and political-economic interests in the scientific analysis of the representatives of the new institutionalism, of the developers of the theory of agency relations, of the theory of public choice, as well as of the new political economy. It is shown that the new political economy, based on an interdisciplinary analysis, supplemented the economic studies of the interests of the subjects and proved that the individual interests of the authorities prevail over the public interests and determine its economic policy and rationality of the behavior of the subjects of the political-economic process.

Politics and individual interests of the authorities directly influence the economic results of other subjects through existing political decision-making mechanisms, among which the main ones are lobbying and logrolling mechanisms, political incentives for voters and the realization of their interests, the realization of the interests of the most influential pressure groups based on political leverage, through direct rent-oriented behavior of the authorities, aimed at finding and obtaining political and bureaucratic rent. Therefore, politics is a market process based on the exchange of specific property rights, namely: the rights of voters to elect representatives to state bodies, the rights of deputies to pass laws, the rights of officials to enforce them, etc.

It is pointed out that contradictions of interests of politicians, voters and officials, and political-economic relations between them become the basis of a real political process, the consequences of which can be losses of society, “state failures”, the imperfection of political and economic transformation, business and electoral cycles.

The solution of the problem connected with the increase of the effectiveness of interaction and the realization of the interests of the subjects of political and economic relations should be carried out taking into account methodological innovations in the areas of economics.

Keywords: power, power relations, economic interests, new institutionalism, neo-orthodox theory, political interests, rent-oriented behavior.

Надійшла до редакції 23.12.2018 р.