**Теория общественного выбора** — один из разделов экономики, изучающий различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

До возникновения теории общественного выбора в 1960-х годах, множество экономистов было вовлечено в поиск оптимальной государственной политики в определенных условиях. Например, они искали пути снижения безработицы, сдерживания инфляции, развитии национальной обороны при минимальных затратах, занимались оптимизацией дорожного строительства. Делали они это без учета того, является ли правительство страны автократическим или демократическим, они делали допущение о благожелательности государства, то есть рассматривали государство принимающим лучшую политику из всех возможных и честно ее реализующим.

Теория общественного выбора опирается на три основные предпосылки:

1) Индивидуализм: люди действуют в политической сфере, преследуя свои личные интересы и нет грани между бизнесом и политикой. Теория общественного выбора - это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих интересах.

2) Концепция "экономического человека". Его поведение рационально. Рациональность индивида имеет в данной теории универсальное значение. Это означает, что все - от избирателей до президента - руководствуются в своей деятельности экономическим принципом: сравнивают предельные выгоды и предельные издержки.

3) Трактовка политики как процесса обмена. Если на рынке люди меняют яблоки на апельсины, то в политике платят налоги в обмен на общественные блага. Этот обмен не очень рационален. Обычно налогоплательщики одни, а блага за счёт налогов получают другие.

ПОВЕДЕНИЕ ИЗБИРАТЕЛЯ

В теории общественного выбора широко используется микроэкономический анализ для объяснения процесса принятия политических решений. Так, современный американский представитель этого направления Э.Даунс в своей работе "Экономическая теория демократии" исследует поведение рационального избирателя и предлагает следующую формулу: ***E (U A t+1 ) – E (U B t+1 ),***

Где: ***t+1*** – период времени между прошедшими и настоящими выборами

***А*** – партия у власти

***В*** – оппозиция

***U*** – полезность от действия правительства за период ***t+1***

***Е*** – ожидаемая ценность.

При этом если в результате получается положительное число, избиратель голосует за партию ***А,*** если отрицательное – за оппозицию, если ноль – избиратель воздерживается от голосования, но, будучи рациональным субъектом, оценивает деятельность того правительства, которое находится у власти за истекший период ***t*** еще и по формуле:

***U it*  / *U at***

Где: ***U it*** – максимально возможная полезность, идеальная (***i***-ideal), которую можно было бы получить за истекший период ***t***

***U at***  – полезность, реально полученная (***a***-actual) за истекший период ***t.***

При хорошем рейтинге избиратель все-таки проголосует за партию находящуюся у власти, при плохом – против.

Говоря о выборах или каких-либо иных политических действиях индивидов, необходимо отметить возможность рационального игнорирования этих действий индивидами.

Рассмотрим случай голосования по какому-либо вопросу, имеющему для конкретного человека меньшее значение, чем, к примеру, назначенная на это время деловая встреча. Предположим, что человек видит, что его голос на выборах не буде иметь большого веса, т.к. в обществе подавляющее большинство придерживается другой точки зрения (это может быть обусловлено данными опросов общественного мнения в СМИ, или же явно выраженных настроениях в обществе, или же опытом предыдущих голосований по данному вопросу). Кроме того, сама сущность и содержание вынесенного на голосование вопроса не является для данного человека жизненно важной (вопрос имеет крайне малое отношение к повседневной жизни индивида или же не имеет таковой вообще). С другой стороны этот человек видит, что отмена деловой встречи может повлечь за собой какие-либо издержки (например, он не сможет заключить договор и, следовательно, не получит возможной прибыли от этого договора). Обдумав сложившуюся ситуацию с рациональной точки зрения, наш "экономический человек" не пойдет на выборы, т.к. его насущные проблемы ему ближе, и ему выгоднее пойти на деловую встречу. В случае же когда обсуждаемый вопрос не имеет никакого отношения к жизни голосующего, то ему будет выгоднее даже просто отдыхать дома, чем пойти на голосование.

Мы сталкиваемся со случаем рационального игнорирования. Причем игнорироваться может не только голосование, но и такое политическое действие, как снятие должностного лица с должности вследствие нарушения этим лицом его прав или невыполнения обязанностей, если эта процедура сильно затруднена. Быть рационально проигнорированными могут быть и многие другие действия.

Обобщая все выше указанное, можно сказать, что существует некий эффект порога – это минимальное значение пользы, которое необходимо превысить, что бы избиратель участвовал в политическом процессе. Если оно ниже определенной величины, то избиратель старается избежать исполнения своего гражданского долга, становясь человеком, для которого рациональнее проигнорировать политический процесс.

ПОВЕДЕНИЕ ПОЛИТИКА

Помимо голосования существуют другие каналы выражения политической воли. Люди, заинтересованные в конкретном политическом решении, могут заняться лоббированием. То есть, посредством каких-либо факторов, влиять на решения избранного во власть лица, заниматься пропагандой каких-либо политических решений.

Теория общественного выбора рассматривает процесс принятия решений как разновидность рыночной сделки, или торга: "Вы мне обеспечиваете голоса на выборах – я вам обеспечиваю проведение в жизнь конкретных правительственных программ, удовлетворяющих ваши интересы". Лоббисты ищут не что иное, как политическую ренту (осуществляют "погоню за политической рентой"). Политическая рента – это получение экономической ренты через политические институты, или, иначе выражаясь, путем политического прогресса.

Как и любая деятельность, лоббизм имеет свою альтернативную стоимость. Во-первых, избиратели должны иметь некую информацию о предстоящих выборах и определить круг насущных проблем, по которым требуется решение правительства. Здесь стоит отметить, что информация имеет альтернативную стоимость, выраженную деньгами, временем, или их объединением. Во-вторых, избиратели должны поддерживать связь со своими избранниками. Письма, телеграммы, объявления в газетах, использование профессиональных "лобби" в столице так же стоят денег и времени. Мало кто из избирателей чувствует столь великую заинтересованность в определенном решении какого-либо вопроса, что считает ее адекватной усилиям, затраченным на хотя бы одно письмо тому, за кого он голосовал.

Однако определенные группы людей с взаимными и значительными интересами находятся в несколько иной ситуации. Они могут разделить грядущие затраты на обмен информацией, изложение своих взглядов выборным представителям; они могут нанимать профессиональных "лобби" на полный рабочий день. В результате, их влияние на правительственные органы может быть в несколько раз сильнее по сравнению с тем, кто действует в одиночку.

Непропорциональная их размерам сила небольших хорошо организованных групп иногда работает на руку другим объединениям, которые преследуют свои цели, считая их непременно полезными для всех граждан. Это вполне применимо к кругу лиц, одержимых поисками ренты, которые имеют своей главной целью лишь получение узких интересов получения личной выгоды. Порой интересы определенного круга лиц настолько важны для них же, что простым собранием они готовы принять решение о выдвижение своего кандидата в депутата и дальнейшего его продвижения. Возможности узкого круга лиц в продвижении “своего человека” сильны, поскольку подкреплены как личными интересами, так и интересами предприятия в целом. Но не надо думать, что для получения поддержки в развитии или начинании, каждый раз заинтересованные лица выдвигают своего кандидата. Решение о выдвижении носит обоснованный и обдуманный характер. Примером может послужить продвижение в думе закона о повышении пошлин на ввозимые иностранные автомобили. Такое решение не могло бы быть поставлено на рассмотрение без “своего человека” от представителей автомобильных концернов России. Данный пример отражает одну из основных предпосылок теории общественного выбора – получение личных выгод, но не только политиками, но и за счет политиков

Как отмечалось раньше, в большинстве своем избиратели голосуют не часто, и политические проблемы в перерывах между кампаниями занимают не много места. Наоборот, члены думы, правительства и т.д. ежедневно встречаются и обмениваются мнениями, а так же голосуют по сотням вопросов. Это дает им возможность заниматься "обменом и торговлей" голосами или логроллингом*.*

Смысл торговли голосами весьма прост. Каждый участник власти выбирает несколько вопросов, которые, по его мнению, важны для его избирателей. В обмен на голосование "ЗА" по этим пунктам повестки дня этот политик обязуется оказать поддержку тем, кто согласиться на это предложение.

Практика логроллинга, в конечном счете, ведет к принятию определенных программ. Такие программы создают возможности поиска ренты для очень ограниченного круга лиц, перекладывая затраты по осуществлению программ на широкие массы налогоплательщиков или потребителей. Это означает, что практика логроллинга выдвигает на первый план местные интересы за счет общенациональных, поскольку локальные вопросы воздействуют на избирателей больше всего. Таким образом, складывается ситуация, в которой избранному представителю законодательной власти имеет смысл "продать" свой голос по важным, общенациональным вопросам – бюджетному дефициту, назначению Верховного Суда, заключении внешнеполитических союзов и соглашений – чтобы заручиться поддержкой других представителей по таким узким локальным вопросам, как конкретный военный заказ или протекционистский тариф, которые выгодны его избирателям.

Классической формой логроллинга является "бочонок с салом" - закон, включающий набор небольших локальных проектов. Чтобы получить одобрение, к общенациональному закону добавляется целый пакет разнообразных, нередко слабо связанных с основным законом предложений, в принятии которых заинтересованы различные группы депутатов. Чтобы обеспечить его происхождение, к нему добавляют всё новые и новые предложения ("сало"), пока не будет достигнута уверенность в том, что закон получит одобрение большинства депутатов. Это таит в себе опасность для демократии, так как принципиально важные решения могут быть "куплены" предоставлением частичных налоговых льгот и удовлетворением ограниченных местных интересов.

ПОВЕДЕНИЕ БЮРОКРАТИИ

До настоящего момента наше внимание к теории общественного выбора было сконцентрировано на выборе, который делали избиратели и избранные ими представители. Однако реальная практическая деятельность правительства на всех уровнях выполняется множеством правительственных органов: департаментов, агентств, учреждений, которые в совокупности хорошо известны нам как бюрократия.

Одно из наиболее частых упоминаний личных выгод руководителей частных государственных учреждений – это расширение подведомственных им организаций. Заработная плата, размеры кабинетов и контор, поездки, командировки и путешествия, престиж, возможности продвижения вверх по служебной лестнице – все это возрастает для руководства учреждения по мере его расширения. Естественно, директора государственных учреждений активно взаимодействуют с конгрессом и его администрацией, любыми путями добиваясь увеличения бюджетов и прав своей организации. Трудновато встретить государственное учреждение, руководство которого согласилось бы с мыслью, что кто-то другой в структуре государства может выполнять их функции лучше. В практике неизвестны случаи, когда государственные учреждения возвращали бы в казну неиспользованные фонды – ведь всегда можно найти, на что потратить деньги: новая мебель, поездка на конференцию и подобные милые вещи.

Другой аспект личных интересов бюрократов проистекает из-за несложного эффекта вращающихся дверей. Этот эффект подразумевает циклическую ротацию руководителей частных фирм в родственные им государственные организации и обратно. Скорость вращения дверей очень быстро растет, так как руководители в промышленных сферах зачастую получаю в 5-10 раз больше, чем равные им по рангу администраторы в государственном секторе. Таким образом, служба в государственном секторе может рассматриваться лишь как вложение в человеческий капитал, которое может быть возвращено только тогда, когда его обладатель поменяет государственную службу на работу в частной фирме. Эффект вращающихся дверей создает явные симпатии у многих государственных служащих к тем отраслям промышленности, которые они курируют.