

УДК 330.101

С.В. КУЗЬМІНОВ, кандидат економічних наук, доцент  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## СУБ'ЄКТНІ ОЦІНКИ ЯК ФАКТОР СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

У статті пропонується спрощена модель ресурсного циклу як основи соціально-економічних змін. Суб'єктні оцінки розглядаються як такі, що базуються або на внутрішньо-компаративній, або на зовнішньокомпаративній основі. Досліджено роль суб'єктних оцінок у проявах соціально-економічної кризи.

*Ключові слова: ресурсний цикл, соціально-економічна криза, суб'єктні оцінки.*

Сучасний стан світової економіки визначається, насамперед, глобалізаційними процесами, прискорення яких спостерігається з кінця 1990-х рр. Руйнування світової системи соціалізму або ж, як це було прийнято називати на Заході, Східного блоку, очолюваного СРСР, відкрило великі можливості для економічної, політичної і культурної експансії Сполучених Штатів Америки, Західної Європи та найбільш розвинутих країн Далекого Сходу. Стрімка транснаціоналізація виробництва, банківської справи та інших фінансових операцій ознаменувала собою якісно новий етап у розвитку міжнародних економічних відносин.

Проте було б, напевне, не зовсім правильно вважати цей новий етап абсолютно унікальним. Досить прозорі аналогії можна побачити в історії людства, починаючи з найдавніших часів. Найвірогідніше, найдавнішим історичним аналогом сучасної глобалізації стала епоха еллінізму. Еллінізм як культурно-політичне явище охопив значну територію, яка включала не тільки (і навіть не стільки) грецькі міста-держави, їх колонії та підвладні території, але і велику кількість держав, які до того не мали з грецькою культурою і способом життя абсолютно нічого спільного. Більш того, як і в сучасному світі далеко не всі вони, безумовно, поділяли розроблені в Елладі принципи устрою економіки, проте, залучені до системи торговельно-

економічних та політичних зв'язків, вимушено адаптували свої національні інституції до потреб передового на той час торгово-ремісничого господарства еллінського типу, заснованого на приватній ініціативі.

Ще більш прозорою видається аналогія між сучасною глобалізацією та Імперською епохою в історії Давнього Риму. Тут вже добре проглядаються навіть деякі характерні протиріччя глобалізації, наприклад, протиріччя між центром та периферією. Хоча Рим і був на той час одним з найбільших міст на планеті, проте загальна кількість його громадян була у багато разів меншою, ніж кількість жителів усєї імперії. Тут, до речі, спостерігається ще одна аналогія. Надання римського громадянства почало розглядатися як привілей, приблизно так само, як нині в Україні розглядається можливе членство у Європейському Союзі.

Глобалізація «по-римськи» охопила переважну більшість цивілізованого світу – від Північної Африки на півдні до сучасної Німеччини і Нідерландів на півночі. На Заході Римська імперія сягала Британських островів, а на сході її влада на піку могутності розповсюджувалася на весь Близький Схід. Ті ж території далі на схід, до яких не дійшла нога римського легіонера, все одно багато в чому перебували у сфері римського впливу. Сталість торговельних зв'язків Риму з далеким Китаєм підтверджуєть-

ся як стабільністю споживання шовку римськими патриціями, так і знахідками давньоримських пам'яток на території Піднебесної. Відповідно, все, що історики називають «цивілізованим світом» у тодішньому його стані, було охоплене системою інформаційних, політичних та економічних зв'язків, отже, це можна розглядати як прообраз глобалізації.

На думку російського економіста О.Ю. Мамедова, падіння Римської імперії відбулося через фінансовий колапс, який, у свою чергу, був викликаний популізмом римських імператорів стосовно «хліба та видовищ», необхідністю утримувати армію та бажанням збільшити податки, що впливають з цього. На думку О. Мамедова, саме в Давньому Римі винайшли тіньову економіку, ухилення від сплати податків та хабарі податківцям, і ці винаходи спричинили банкрутство держави і нездатність утримувати армію [1].

Таким чином, практично всі фактори є взаємопов'язаними та обумовлюють один одного. Проте хотілося б особливо підкреслити провідну роль саме економічних факторів. Погоджуючись з О. Мамедовим в тому, що маніпуляції держави у сфері державних фінансів можуть спричиняти руйнівний вплив на економіку, зауважимо, що проблема не зводиться лише до рівня оподаткування замовних громадян. Також дещо сумнівним є висновок про те, що саме банкрутство держави стало причиною військових поразок римської зброї.

Дуже цікаво у зв'язку з цим порівняти думку О. Мамедова про «проринково» налаштованих імператорів Октавіана та Тиберія як про творців римського економічного дива з аналізом змін у соціально-культурному житті Риму в той же період, зробленим Г.С. Кнабе, який вказує на швидке знецінення традиційних давньоримських чеснот (військова доблесть, громадянський обов'язок, чесно нажите сільськогосподарською працею багатство) і їх заміну на інші (гроші, здобуті у будь-який спосіб, розкоші, доведені до марнотратства, кар'єризм як засіб отримання все тих же грошей) [2]. Приголомшливо зростає суспільний

вплив людей, які швидко заробляють гроші — лихварів, ораторів (які виконували функції, подібні до функцій сучасних адвокатів), торговців. Не дивно, що в таких умовах стало важко набирати армію, оскільки люди хотіли жити і насолоджуватися розкошами, або ж, принаймні, безплатним хлібом та видовищами, а не ризикувати життям у віддаленій провінції 16 років (що дорівнювало тривалості служби у війську і складало майже дві третини від середньої тривалості життя в Давньому Римі). Відповідно, соціальні стандарти, запроваджені в ранній імперії, робили мобілізаційні заходи все менш популярними, отже, значно дорожчими.

Проте повернутися до попередніх стандартів було вже неможливо. Давньоримська економіка налаштувалася на постійне розширення. Наприклад, прийняті в практиці позичання лихварські відсотки у 1% на місяць, очевидно, були занадто високими для статичної безінфляційної економіки, в якій не відбувається науково-технічного прогресу. Ясно, що прибутковість справи, на яку спрямовуються позичені гроші, мала бути, як мінімум, вдвічі вищою. Проте, де взяти такі гроші, як не на війні за рахунок грабунку, чи, більш вірогідно, на торгівлі рабами, які, знову ж таки, були захоплені на війні? Цей елемент привласнюючого господарства підвищував загальну прибутковість економіки. Відповідно, коли імперія припинила своє зростання і додатковий «привласнюючий акселератор» припинив свою дію, відбулося зменшення реальної прибутковості економічної діяльності. У той же час інерційність споживаючих інституцій (державних виплат малозабезпеченим громадянам, лихварських відсотків, гонорарів адвокатам тощо) вимагала формування фонду споживання на рівні, не меншому ніж попередній. Отже, криза стала неминучою.

Переважає більшість війн має певне економічне підґрунтя. Це, як правило, боротьба за ресурси. Постійні розширення Римської імперії, зокрема, мали на меті захоплення рабів, підтвердженням чому є рапорти про завоюван-

ня, в яких незмінно зазначалася велика кількість військовополонених та мирних громадян, обернених на рабів. Але з огляду на розглянуту нами в попередніх розділах особливість людської психіки, яка полягає у здатності сприймати відносні величини, але не абсолютні, можемо передбачити, що в суспільстві, в якому економічна влада тісно взаємопов'язана з володінням найбільш дефіцитним та необхідним ресурсом, буде спостерігатися довгострокова тенденція до збільшення «ресурсозброєності» домінуючого суспільства цим ресурсом. Або, стосовно рабовласницького Риму, була наявна тенденція до збільшення питомої ваги рабів у загальній кількості населення імперії взагалі та до збільшення кількості рабів у найбільш заможних громадян зокрема [3].

У той же час є підстави констатувати наявність певного протиріччя в межах економічної системи, що склалася в імперську епоху. З одного боку, заможні громадяни ставали все більш заможними, а це завжди означає зuboжіння інших верств населення. Відповідно, рабів у великій кількості могли купувати відносно нечисленні групи жителів Римської імперії. З іншого боку, римський знавець сільського господарства (яке складало основу економіки античного суспільства) Катон вказував на те, що найбільш ефективним з точки зору експлуатації рабської праці є господарство з площею земель майже 25 га. Звісно, заможні римляни мали маєтки значно більшої площі, отже, повинні були використовувати працю не рабську, а вільнонайманих громадян. Хоча витрати на їх зарплатню були вищими за витрати на утримання раба, це компенсувалося зменшенням витрат на контроль і підвищенням якості роботи. Отже, ті хто міг купити рабів, не потребували їх для виробничої діяльності, а ті, хто потребував рабів для ведення виробництва, не міг дозволити собі їх купувати.

Таким чином, механізм, який можна описати послідовністю «можливість отримати вигоду від відносно незадіяних ресурсів (рабів) – залучення незадіяних ресурсів (за рахунок завоювань) – нако-

пичення ресурсів у окремих осіб – втрата ресурсом своєї економічної цінності» добре описує еволюцію давньоримських глобалізаційних процесів. Подібне протиріччя можна легко побачити і в інших, більш пізніх варіантах глобалізації. Так, варіант глобалізації, який умовно пропонуємо назвати меркантилістським (пізні середньовіччя – початок Нового часу), був також побудований на подібному ланцюжку, але вже на базі іншого ресурсу і стосовно іншого суспільно-політичного устрою.

Система відносин проходить у своєму розвитку фазу усвідомлення цінності певного ресурсу, фазу його активного залучення, фазу зростання диференціації у розподілі ресурсу і, нарешті, фазу зменшення потреби у ресурсі. Якщо в давньоримську епоху таким ключовим ресурсом були раби, то в пізньому середньовіччі в Західній Європі цим провідним ресурсом були гроші. Хоча правомірність віднесення грошей до категорії ресурсів може заперечуватися (оскільки гроші самі по собі нічого не виробляють), проте ми вважаємо, що їх можна віднести до категорії організаційних ресурсів. Дійсно, гроші завжди виконували функцію стимулювання економічної активності і в цьому плані є регуляторним інструментом. Що ж до того, чи може мати ефективний інструмент регулювання та стимулювання статус ресурса, то, на нашу думку, це лише питання точки зору, оскільки саме поняття ресурсу не має свого абсолютного вираження. Якщо підходити до цього питання максималістськи, то навіть працю в окремих випадках ресурсом вважати не можна. Наприклад, з точки зору українського економіста ХІХ ст. Подолинського, людська праця та машини є лише модифікаторами природної родючості [4]. Тож враховуючи, що використання грошей як мотивуючого і регулюючого інструмента може призвести до підвищення ефективності суспільного виробництва і збільшити масу вироблених товарів та послуг, можна вважати гроші ресурсом організаційного характеру.

Брак ресурсів позначається на виробничих можливостях. Це справедливо

і стосовно грошей. Брак грошової маси гальмує економічне зростання. Кількісна теорія грошей, виражена, зокрема, в працях І. Фішера, чітко вказує, що кількість грошей має бути достатньою для обслуговування товарообігу, хоча і не такою великою, щоб викликати інфляцію. Відповідно, при нестачі грошей для здійснення товарних угод виникають проблеми зі здійсненням розрахунків, що негативно позначається на економічному зростанні.

У сучасних умовах для друкування грошей у разі потреби держава має скільки завгодно можливостей і жодних обмежень, крім власної волі. Але в часи, коли гроші були зроблені з дорогоцінних металів, обмеження було значно жорсткішим. Щоб чеканити додаткові монети, треба було мати монетарний метал. Добре, якщо країна була забезпечена родовищами золота та срібла. Проте в більшості випадків країни таких родовищ не мали, а змушені були користуватися тим золотом та сріблом, яке надходило з-за кордону. Відомо, наприклад, що для карбування перших монет зі своїм профілем російський цар Петро I використовував західноєвропейські йохимсталери, на які під пресом наносили нові зображення російського царя та російського герба.

У використанні грошей в період первинного накопичення капіталу можна побачити той же самий порядок зміни стадій (або, за аналогією з життєвим циклом товару, *життєвий цикл ресурсу*), що спостерігався при рабовласництві. Фази можна охарактеризувати таким чином:

1. Усвідомлення. На цій фазі поширилося розуміння того, що гроші у вигляді монетарних металів дозволяють отримати корисний ефект на мікро- і макрорівнях.

2. Залучення. Ця фаза знаменується розробкою механізмів свідомого залучення грошей в національну економіку.

3. Диференціація власників. На цій фазі капітал у грошовій формі почав концентруватися в руках деяких членів суспільства, в той час як основна

маса населення отримувала цей ресурс у значно меншій кількості.

4. Колапс. На цій фазі золото та срібло значною мірою втрачають свою здатність до стимулювання.

Стосовно першої фази ми вже досить докладно пояснили, що гроші виступають одночасно і організаційно-технологічним ресурсом, і критерієм доцільності. Відповідно, будь-яка діяльність доцільна, якщо вона приносить гроші, і чим більше грошей, тим доцільніша діяльність. У цьому плані слід погодитись з К. Поланьї в тому, що виробництво в епоху меркантилізму було (а багато в чому і донині залишається) чимось допоміжним стосовно до торгівлі. Якщо для сільськогосподарського виробництва відтворення і стабільність умов виробництва є ключовим фактором, то для торгівлі стабільність є річчю другорядною, а часто навіть небажаною, оскільки саме дисбаланс і створює «різницю потенціалів» з якої можна отримати більше прибутку. Відповідно, кустарна промисловість, яка існувала в сільській місцевості, була орієнтована на більш-менш сталий обсяг економічної активності, оскільки була орієнтована на підтримання системи зв'язків, що склалися. Та ж промисловість, яка орієнтувалася на торгівлю, навпаки була орієнтована на максимальне розширення, що давало можливість отримати все більше і більше грошей.

Друга фаза – залучення – особливо цінна тим, що меркантилісти напружували цілу низку протекціоністських інструментів, які продовжували використовуватися і після появи більш нових економічних доктрин і продовжують використовуватися понині. Так, у всесвітньо відомому підручнику авторів Фішера, Дорнбуша та Шмалензі вказується, що Сполучені Штати «традиційно мали високі тарифи», і тільки після Другої світової війни ... тарифи стали знижуватися... Ті ж тенденції характерні і для всього індустріального світу» [5]. Та й у XXI ст. торговельні війни між розвинутими країнами спалахують регулярно, що зайвий раз підтверджує живучість протекціонізму.

Диференціація власників означає, що ресурс концентрується у відносно невеликій частині економічних суб'єктів. Ознакою цього в епоху меркантилізму стала поява банків, які видавали кредити паперовими грошима. Банк Англії, який розпочав свою роботу в 1694 р. [6] відразу ж почав видавати процентні кредити і надав їх на суму, яка значно переважала його наявні резерви. Фактично, це була запущена у загальнонаціональному масштабі система часткового резервування, яка до того часу вважалася шахрайством і, приміром, в Італії кілька разів призводила до розорення багатьох людей. Показово, що в обмін на згоду короля створити такий банк приватні інвестори, імена яких не розголошувалися, зобов'язувалися сплатити борги держави на колосальну на той час суму 1,25 млн фунтів золотом. У комплексі із зuboжінням основної маси населення цей факт свідчить про дуже значну диференціацію у розподілі грошей.

Важливо відзначити, що колапс не призводить до ліквідації ресурсу як такого чи відмови від його використання. Це, скоріше, зміна парадигми і відповідна зміна форми використання ресурсу. Наприклад, криза рабовласництва виявилася в системі колонату, який за багатьма ознаками нагадував більше феодальної форми експлуатації кріпаків, а не рабів. Аналогічно, колапс системи «гонитви за золотом» виявився в тому, що золото перестало бути єдиним платіжним засобом. Поширення переказних векселів та інших форм безготівкових розрахунків, державних цінних паперів і, врешті-решт, паперових грошей фактично зняло з порядку денного питання про дефіцит золота як про обмежувач свободи розширення комерційної діяльності.

Таким чином, можемо констатувати, що «життєвий цикл ресурсу» повною мірою виявився і стосовно монетарних металів як організаційно-економічного ресурсу для розвитку широкомасштабної торгівлі. Усі чотири фази, хоча і з певними варіаціями, були пройдені, що і створило інституційні умови для подальших економічних перетворень. Ана-

логічною до англійської (з певними національно-історичними особливостями) була ситуація в Нідерландах, Швеції, Франції та Північній Німеччині.

Ми підкреслюємо, що дійсно важливим моментом є не просто наявність певних фаз, а формування тих інституційних продуктів життєдіяльності суспільства, які дозволяють вирішувати проблеми, притаманні кожній фазі. Так, наявність паперових грошей в середньовічному Китаї не може розглядатися як ознака завершення меркантилістичної фази економічного розвитку. Важливий не сам дефіцит ресурсу, а те, як суспільство до нього адаптується і які механізми воно при цьому створює. Недостатньо просто мати інструмент. Треба ще розпізнати проблему і своєчасно його використати. Або ж знати, що зараз його не слід використовувати.

Ключову роль у зростанні диференціації у володінні провідним ресурсом і, відповідно, у кризі економічної системи відіграють суб'єктні оцінки. Суб'єктними ми називаємо оцінки, які суб'єкт формує самостійно, спираючись на своє власне усвідомлене бажання (на противагу позасуб'єктним оцінкам, «позициним» суб'єктом у інших суб'єктів або ж сформованих суспільною думкою). Ключовою відмінністю суб'єктних оцінок виступає їх відносний характер. Тобто суб'єкт визначає ступінь бажаності або небажаності того чи іншого предмета чи явища, порівнюючи його з іншим подібним предметом чи явищем, причому оцінки можуть бути зовнішньокомпаративні (засновані на тому, що є у інших суб'єктів) або внутрішньокомпаративні (засновані на тому, що суб'єкт мав у минулому). Таким чином, бажаність (висловлюючись у мікроекономічних термінах, «корисність») блага визначається вибором точки відліку, яка, втім, не повинна бути занадто віддаленою від характеристик того блага, яке оцінюється, оскільки здатність до порівнянь у кожного суб'єкта обмежена його когнітивними здібностями.

Наявність зовнішньокомпаративних та внутрішньокомпаративних оцінок вкупі з обмеженою здатністю до по-

рівнянь закономірно викликають зростання диференціації у суспільстві, яке еволюціонує. Так, навіть якщо багатий римлянин має десять тисяч рабів, у той час як більшість громадян імперії не мають жодного, то все одно багатий, порівнюючи свій поточний стан з тим, що він мав, відчуватиме бажання збільшити своє багатство, оскільки суб'єктивно відсутність зростання багатства при внутрішньокompatивному оцінюванні відчувається як відсутність цього багатства, а використання зовнішньокompatивних оцінок ускладнене надмірною різницею у рівні багатства з іншими членами суспільства.

Ідеальний демократичний механізм прямого загального голосування з усіх питань суспільно-економічного життя (якби він тільки був реалізований на практиці) виявився б, напевне, надто консервативним. Наприклад, якщо на голосування виноситься певна реформа, яка призведе до того, що дві третини членів суспільства збільшать свої доходи вдвічі, а ще одна третина – у десять разів, то така реформа не отримає підтримки в суспільстві, оскільки дві третини тих, чий доходи зростуть менше, добре розумітимуть, що така реформа означатиме втрату ними економічної влади. У зв'язку ж з тим, що економічне зростання завжди призводить до зростання диференціації доходів у суспільстві, можемо стверджувати, що «ідеальна» демократія завжди буде консервативною.

На практиці ситуацію полегшують два моменти:

1. Наявність позаекономічної влади та інструментів неекономічного примусу.

2. Обмеженість інформації, доступної для аналізу.

У зв'язку з тим, що рівномірного виграшу для всіх членів суспільства досягти не вдається, то суто демократичні методи координації, як це не дивно, виявляються надто консервативними. Відповідно, при прийнятті стратегічних, а надто оперативних рішень керівництво країни тією або іншою мірою використовує авторитаризм. Незважаючи на те,

що більшість членів суспільства можуть бути невдоволені результатами реформи (наприклад, доходи знижуються, доходи не зростають, доходи зростають, але не так швидко, як у інших суб'єктів), реформа відбувається і проводиться в життя авторитарними методами, а невдоволені просто примушуються тим чи іншим способом. Звісно, в такому випадку виникає широка різноманітність можливих зловживань з боку осіб, які виступають від імені держави.

У тих державах, які прийнято називати авторитарними, такі особи взагалі не звітують перед суспільством за ті рішення, які вони прийняли. У суспільствах, які прийнято називати демократичними, звітування все ж таки відбувається (наприклад, у рамках процедури виборів державних посадових осіб), але не щодо кожної дії, а щодо їх великої сукупності, що дає більше можливостей задовольнити більшість населення. Наприклад, якщо реформа № 1 дала найбільший вигравш багатшій верстві населення, а реформа № 2 – середньому класу, то є досить велика вірогідність на чергових виборах отримати і голоси багатих, які виграли за реформи № 1, але *відносно програли* за реформи № 2, і голоси середнього класу, представники якого, *відносно програвши* в ході першої реформи, надолужили в ході другої. Представники ж найбідніших верств населення могли програти і при реформі № 1, і при реформі № 2, але це може не мати жодного значення, якщо вони нечисленні.

Підсилити позитивний (в сенсі позитивної суспільної оцінки) ефект від сукупності реформ можна, якщо маніпулювати сприйняттям суб'єктів. Якщо, наприклад, вдасться зробити так, що середній клас не дізнається, що його виграш від реформи № 1 був значно меншим, ніж виграш багатших верств населення, то як точка відліку для оцінки результату реформи № 1 представникам середнього класу доведеться обирати свій стан «до реформи». У випадку, коли середній клас виграв, але менше, ніж багаті (з точки зору компаративного егоїзму програв, але відносно), то ре-

зультати реформи № 1 будуть оцінені як позитивні. Аналогічно, якщо якимось чином зробити виграш середнього класу порівняно з багатими не надто помітним для останніх, то можна сподіватися, що оцінка реформи № 2 буде позитивною не тільки з боку середнього, але і з боку заможного класів.

Ясно, що можливості такого роду маніпулювання обмежуються ступенем поінформованості економічних суб'єктів. Чим більше обізнані суб'єкти про те, як відчують на собі наслідки реформ інші члени суспільства, тим менше можливостей для маніпуляції сприйняттям і тим більше ризик проявів компаративного егоїзму, спрямованого проти держави (точніше, проти діяльності суб'єктів, яку вони здійснюють від її імені). Відповідно, держава зацікавлена в існуванні різного роду таємниць, у першу чергу, тих, які стосуються доходів та майна – таємниці банківських вкладень, таємниці джерел та обсягу доходів, таємниці персоналій власників підприємств тощо.

Проте такі таємниці, без сумніву, шкодять і самій державі, оскільки закривають інформацію, необхідну для державного управління. Зокрема, контроль за повнотою сплати податків, які складають переважну більшість доходів держави, практично неможливий без контролю грошових потоків за обсягами та персоналіями, а за наявності податків на майно (особливо, прогресивних) контроль часто потребує чіткого визначення персоналій власників. Тому держава намагається зробити таємницю вибірковою, тобто інформація має бути розкритою лише державним службовцям, але залишатися таємницею для всіх інших членів суспільства. Проте на практиці державні службовці цю конфіденційну інформацію охоче продають зацікавленим особам, однак коштує вона недешево. Відповідно, доступ до такого джерела мають, переважно, більш забезпечені члени суспільства, отже, саме вони чіткіше контролюють свої власні відносні виграші та програші і саме вони справляють більший вплив на державу як на регулятор реформ. Відповідно, з цієї при-

чини держава змушена саме їхню думку враховувати більшою мірою при плануванні своєї регуляторної діяльності. Таким чином, складається ситуація, коли менш забезпечені і у зв'язку із платністю відповідної інформації менш поінформовані суб'єкти обирають як базову точку для порівняння результатів реформи свій власний дореформений стан і негативно реагують лише на свої абсолютні програші, а більш багаті і щедрі на підкупи, а через це більш поінформовані, реагують як на абсолютні, так і на відносні програші.

Таким чином, якщо держава проводить реформи або просто організовує свою поточну діяльність з оглядом на схвалення електорату, вона буде більш схильною до таких дій, які дають найбільший виграш багатшим членам суспільства, оскільки саме вони виступатимуть за свої права. Щоправда, в системі голосування «одна особа – один голос» багаті будуть у відносній меншості, оскільки багатих не може бути багато, бо вони перестануть бути багатими і стануть «як усі». Проте, як ми вже зазначали, в сучасній економіці значного поширення набула практика «голосування грошима» у різних формах – від «законної» економічної влади, вираженої у платоспроможному попиті на товари і ресурси, до абсолютно незаконного підкупу посадових осіб та виборців.

Отже, держава демократичного характеру має тенденцію до проведення реформ на користь багатих, внаслідок чого багаті стають ще багатшими. Відповідно, бідні відносно них біднішають, що означає зростання диференціації в суспільстві, характерної для третьої фази життєвого циклу ресурсу. Така криза або має бути вирішена багатими і впливовими у прийнятний для бідніших верств спосіб, або ж вирішується без їх участі шляхом депопуляції чи альтернативно – за рахунок революції.

#### Список використаної літератури

1. Мамедов О.Ю. Из истории экономических преступлений государства / О.Ю. Мамедов // Terra Economicus (Эко-

номический вестник Ростовского государственного университета) – 2009. – Т. 7. – № 2. – С. 104–116.

2. Кнабе Г.С. Категория престижности в жизни Древнего Рима / Г.С. Кнабе // Быт и история в античности: статьи. – М.: Наука, 1988. – С. 143–169.

3. Тацит П.К. Анналы; Малые произведения. История / К.П. Тацит; [пер. с лат.] – М.: Издательство АСТ; Ладомир, 2001. – 986 с.

4. Подолинський С.А. / Вибрані твори / С.А. Подолинський. – К.: Видавництво ТОВ «Поліграф – Сервіс», 2008. – 302 с.

5. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 1993. – С. 705–706.

6. Bank of England [Электронный ресурс] / Банк Англії. – Електрон. дані. – Лондон: Банк Англії, 2010. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.

В статье предлагается упрощённая модель ресурсного цикла как основы социально-экономических изменений. Субъектные оценки рассматриваются как базирующиеся либо на внутреннекомпаративной, либо на внешнекомпаративной основе. Исследована роль субъектных оценок в проявлении социально-экономического кризиса.

**Ключевые слова:** *ресурсный цикл, социально-экономический кризис, субъектные оценки.*

In the article the simplified model of resource cycle as a foundation of socio-economic changes is suggested. Subjective evaluations are considered as ones which are grounded either on the internal-comparative or external-comparative basis. The role of subjective evaluations in manifestation of socio-economic crisis is examined.

**Key words:** *resource cycle, socio-economic crisis, subjective evaluations.*

*Надійшло до редакції 17.01.2012.*