

Маргарита Чабанна

## ОПОРТУНІСТИЧНА ПОВЕДІНКА СУБ'ЄКТІВ ПАРТІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*У статті розглянуто можливості проявів опортуністичної поведінки суб'єктів прийняття рішень у сфері партійної діяльності, у межах здійснення їх повноважень. У цьому контексті окреслено підходи до пояснення опортунізму авторами неокласичної теорії, інституціоналізму та неоінституціоналізму, а саме: показано застосування теорії трансакційних видатків, теорії суспільного вибору та теорії ділових політичних циклів. Окрему увагу приділено чинникам мінімізації проявів опортуністичної поведінки, зокрема інституціоналізації політичної взаємодії.*

**Ключові слова:** *опортуністична поведінка, політична партія, суб'єкт прийняття політичних рішень, максимізація корисності, обмежена раціональність, трансакційні видатки, діловий політичний цикл.*

**Margaryta Chabanna.** *Opportunistic behaviour of decision-makers in party politics. The article examines the features of opportunistic behaviour in decision-making in party politics. Author describes the approaches to the research of this issue in the framework of neo-classical, institutional and neo-institutional theories; and applies the theory of transactional costs, the theory of public choice, and the theory*

*of political business cycle. The attention also is paid to the question of opportunistic behaviour minimization in different spheres of party politics.*

**Key words:** *opportunistic behaviour, political party, political decision-maker, utility maximization, bounded rationality, transactional costs, political business cycle.*

Психологічні чинники процесу прийняття політичних рішень, пов'язані з мотивацією його суб'єктів, їх намірами, цінностями, поведінкою та наявними можливостями, часто є визначальними при формуванні та виборі альтернативи рішення, а також у процесі його реалізації. Пояснення вибору окремих суб'єктів може бути здійснено за допомогою численних теорій, розроблених як психологами, так і економістами та політологами. Зокрема, дослідження у сфері психології є особливо корисними, коли йдеться про пояснення поведінки конкретних осіб – політичних суб'єктів із врахуванням чинників їх соціалізації, особливостей соціальної взаємодії, психологічних портретів тощо. Оскільки метою статті є окреслення загальних тенденцій, які стосуються поведінкових особливостей суб'єктів партійної діяльності, пов'язаних з їх мотивацією та можливістю реалізації особистих інтересів у процесі прийняття політичних рішень у межах їх компетенції, застосуємо методологію, запропоновану економічною наукою, а саме: окремі положення неокласичної теорії, інституціоналізму та неоінституціоналізму. Зокрема, поведінковою передумовою, розглядуваною неокласичною теорією, є принцип максимізації корисності, за яким суб'єкти прийняття рішень прагнуть діяти раціонально, максимізуючи власний прибуток і використовуючи доступні ресурси. Потрібно відмітити, що у контексті нашого розгляду варто враховувати і ті поведінкові прояви, які зумовлено інстинктами, що визначають цілі, та інститутами\*, що визначають способи досягнення цілей, згідно з підходом до пояснення

---

\* Інститути, таким чином, є звичним образом мислення, який може існувати доволі довго [1, с. 202].

поведінки суб'єктів політичної діяльності, розробленим інституціоналістами (автор Т. Веблен)\*\* , оскільки його, на нашу думку, доцільно застосовувати до пояснення мотивацій політичних суб'єктів саме у процесі здійснення вибору. При цьому ідею про роль інстинктів для повнішого вивчення поведінки політичних суб'єктів потрібно доповнити припущенням про обмежену раціональність (автори У. К. Мітчел, Г. Саймон), пов'язаною насамперед з інформаційними та пізнавальними обмеженнями, коли у процесі прийняття рішення відбувається мінімізація не лише матеріальних видатків, але і інтелектуальних витрат (водночас вважаємо, що не варто відкидати наявність у певних ситуаціях раціональної (або максимізуючої) поведінки, пов'язаної з прагненням максимізації корисності завдяки здійсненню раціонального вибору, коли інформація, у тому числі про наміри суб'єктів, є відносно повною). Для пояснення конкретних дій можемо застосовувати теорію суспільного вибору (автори Г. Таллок та Дж. Бьюкенен) та теорію трансакційних видатків (розроблену О. Уільямсоном) з метою пояснення явища опортуністичної поведінки.

Коли йдеться про прийняття політичних рішень в умовах сучасних політичних режимів, які є наближеними до демократії (де механізми вироблення рішень відповідають демократичним стандартам, суб'єкти їх ухвалення є легітимними, а формальні політичні інститути домінують над неформальними), доцільним для пояснення поведінки відповідних суб'єктів, на наше переконання, є врахування притаманного їм опортунізму, який зумовлено прагненням

---

\*\* Ними є цілі поведінки, сформовані у певному культурному контексті, і до них належить т. зв. інстинкт майстерності, тобто прагнення ефективного використання наявних засобів та адекватного управління доступними ресурсами [29, с. 135]; інстинкт піклуватися про певну суспільну групу, суспільство; інстинкт цікавості, тобто прагнення нових знань та інформації; інстинкт збагачення; інстинкти суперництва та звички (пов'язаний з виробленою реакцією на певні події) [37, с. 389]. Інтерпретуючи теорію Т. Веблена у політичному контексті, з врахуванням домінування певних інстинктів, можемо пояснювати вибір суб'єктів прийняття політичних рішень.

максимізувати корисність, обмеженою раціональністю (спричиненою ресурсними обмеженнями), та який впливає на трансакційні видатки, що виникають у процесі ухвалення рішень. Підкреслимо, що оскільки інформаційні обмеження присутні у більшості ситуацій, пов'язаних із процесом прийняття політичних рішень, і принцип максимізації корисності реалізується через індивідуальну функцію корисності суб'єкта (яка враховує індивідуальні мотивації, що можуть спричиняти відмову від економічного зиску заради отримання інших благ, пов'язаних з цінностями, переконаннями, репутацією тощо), коли наявні обмеження спричиняють додаткові видатки взаємодії, слід зважати саме на опортуністичну поведінку суб'єктів прийняття рішень. Тому вказаному питанню приділимо основну увагу.

Стосовно визначення терміна, наведемо наступні інтерпретації з акцентом на підході О. Уільямсона як автора поняття, який розробив теорію трансакційних видатків, яка спирається на ідею про наявність опортуністичної поведінки. Опортунізм О. Уільямсон визначає як вид егоїстичної поведінки (найвищий рівень егоїзму), надання неповної або викривленої інформації з метою зумисного обману, введення в оману, викривлення та приховування істини тощо [9, с. 98]. В цілому опортуністичну поведінку економісти інтерпретують як використання інформаційної асиметрії [36, с. 410] між суб'єктами взаємодії (у політичній сфері, наприклад, між політиками-кандидатами та виборцями) для максимізації своєї корисності у сфері підписання угод і дотримання правил, вводячи інших учасників процесу в оману наданням недостовірної інформації. Таку поведінку пояснюють також як дискреційну стосовно заявлених доходів для впливу на результати договорів, і отже, на перерозподіл багатства [14; 18; 35] Опортунізмом може вважатися поведінка учасника економічних відносин, спрямована на одностороннє отримання переваг за рахунок іншого або інших учасників відповідних відносин [4]; ухилення економічного агента, який прагне особистого зиску, від дотримання умов договору з метою отримання прибутку

за рахунок утиску прав партнера, у тому числі, за рахунок обману та приховування інформації [7], порушення зобов'язань, порушення інтересів іншої сторони (або суб'єкта взаємодії); в цілому здатність індивіда до максимізації власних переваг у будь-якому контексті [12, с. 3].

У політичній сфері найяскравішим прикладом опортуністичної поведінки можемо вважати невідповідність дій індивідуальних або колективних суб'єктів прийняття рішень, намірам, декларованим претендентами на виборні посади (у запропонованому контексті, представниками політичних партій у процесі виборчої боротьби). Йдеться як про гасла виборчих програм, орієнтованих на здобуття голосів виборців, так і про домовленості з наявними або потенційними політичними партнерами. В цілому питанню опортуністичної поведінки у виборчому процесі приділено увагу у численних дослідженнях переважно з акцентом на діяльності кандидатів від партій на президентських, парламентських та місцевих виборах; або взаємодії політичних партій з іншими суб'єктами політичного процесу з метою отримання ресурсів для здійснення виборчої діяльності. Окремі автори ототожнюють опортунізм і прагматизм, підкреслюючи їх важливість у відносинах між політичними партіями та окремими політиками, коли опортуністична підтримка партії залежить від доступності політичних і матеріальних ресурсів, які може бути обмінено на політичну підтримку (і, таким чином, на владу [23, с. 71]). У цьому контексті вивчають переважно межі опортуністичної поведінки та реакцію виборців на її прояви (коли маніпулювання у сфері економіки сприяє переобранню політиків) [38, с. 367–368].

Варто вказати, що оскільки явище опортуністичної поведінки суб'єктів політичного процесу тісно пов'язано з економічними питаннями, які часто становлять мету відповідних дій (пов'язаних з максимізацією суб'єктом корисності) або є засобом досягнення інших цілей (коли, наприклад, політична партія у владі використовує неефективну, з точки зору довгострокових результатів, політику для здобуття підтримки виборців), вказане питання розглянуто також у макроекономічній теорії ділових політичних

циклів<sup>\*</sup>. Традиційні моделі опортуністичної поведінки у теорії ділових циклів [24; 39] побудовано на врахуванні часової асиметрії між короткостроковими прибутками та довгостроковими витратами економічної політики [38, с. 375]. Відповідна література ілюструє, що опортунізм у прийнятті рішень зростає у зв'язку з проведенням виборів і пов'язаний з відповідним маніпулюванням. У політичній науці відбувається переважно застосування теорії ділових політичних циклів [17; 32] до дослідження поведінки політиків саме у передвиборчий період.

Однією з основних праць у розробці теорії ділових циклів є праця У. Д. Нордхауза, в якій автор підкреслив опортуністичну поведінку всіх урядів, орієнтованих на участь у виборчому процесі, та окреслив способи маніпулювання у сфері макроекономічної політики з метою приваблення виборців, представляючи виборчу модель як таку, де партія при владі обирає економічну політику, яка максимізує її підтримку на наступних виборах. Але не всі дослідники вважають такий тип поведінки притаманним для політичних суб'єктів. Альтернативні підходи вивчають політиків і виборців як таких, які є ідеологічно орієнтованими, коли вибори є для політиків засобом втілити партійні

---

<sup>\*</sup> Діловим політичним циклом є цикл економічної та політичної активності виборного органу влади, уряду, у період між виборами, оцінка якого відбувається за макроекономічними показниками, такими як рівень безробіття, інфляція, ВВП та інші. У цьому контексті, за теорією нераціональної опортуністичної поведінки [24], метою політиків є переобрання, цілі, відповідно, є вузькими, а очікування – нераціональними; за теорією раціональної опортуністичної поведінки [28], очікування суб'єктів, також орієнтованих на перемогу на виборах, є раціональними, проте інформація є обмеженою, виборці у такій ситуації голосуватимуть за партію, яка на їх думку, проводитиме найкращу політику. В цілому, теорія політичних ділових циклів має два напрямки: опортуністичний [24; 25; 26; 27; 28], автори якого вважають, що прагнення політиків зберегти посади спричиняє основну орієнтацію уряду на перевибори, та теорія [11; 13; 15; 16], яка підкреслює, що різні партії мають різні цілі та способи впровадження політики, спрямованої на задоволення потреб їх електорату.

програми, а гетерогенне середовище виборців має чіткі пріоритети, які стосуються насамперед економічних питань. Проте з врахуванням аргументів, на які спираються прихильники цих теорій, вважаємо за потрібне вказати, що у контексті нашого розгляду, дотримання партією ідеологічних засад, виконання передвиборчих обіцянок або стійка прихильність до політичних цінностей, за умови прагнення суб'єктом прийняття рішень максимізувати корисність, теж може свідчити про опортуністичну поведінку, що потребує окремого розгляду кожної конкретної ситуації. (І до того ж, притаманною саме партійним лідерам є така форма опортуністичної поведінки, як т. зв. стратегія «пошуку ренти», коли наприклад, відбувається прийняття рішення, невигідного з економічної точки зору, але вигідного для створення або підтримання іміджу політичного суб'єкта (який, зокрема, сприяє здобуттю електоральної підтримки кандидата). У свою чергу, результати таких дій сприятимуть подальшому отриманню ренти від діяльності. Тут раціональність політиків, важлива для пояснення сутності опортунізму, полягає у формулюванні та підтримці програм, які сприятимуть зростанню їх популярності, отриманню перемоги на виборах).

---

\* В економічній сфері ренту визначають як прибуток власника ресурсу, який перевищує альтернативну вартість його використання. Політичною рентою є отримання прибутку, у тому числі економічного, за допомогою політичного процесу. Тобто у політичній сфері рентою є прибуток власників ресурсів у результаті політичної діяльності [10], спричинений інформаційними обмеженнями, обмеженою раціональністю виборців, опортуністичною поведінкою учасників політичного процесу.

Урядовці, ухвалюючи рішення, прагнуть отримувати ренту за рахунок і суспільства, і окремих його суб'єктів, які прагнуть прийняття певних рішень; бюрократія сприяє прийняттю рішень, які сприятимуть отриманню нею користі за рахунок суспільства, а політики, партійні діячі зацікавлені у прийнятті сприятливих для зростання їх популярності рішень, які сприятимуть швидкому отриманню відповідних благ, розв'язанню конкретних питань при прихованих, складно визначених видатках [3, с. 224; 19, с. 291–301].

Водночас деякі вчені підкреслюють можливості синтезу підходів до вивчення поведінки орієнтованих на виборчу діяльність політиків як опортуністичної та ідеологічно орієнтованої [34]. Політичні партії поводяться опортуністично у ситуації невисокого рівня електоральної підтримки, а коли шанси партії на перемогу у виборах є високими, вона може бути ідеологічною [34, с. 545]. Тобто наявність, на думку деяких вчених, тенденції зменшення популярності політиків у міжвиборчий період [11] перешкоджає втіленню їх прагнення до реалізації ідеологічних програм, і стимули до опортуністичної поведінки є сильнішими в умовах нечіткості перспектив перемоги на виборах.

Стосовно електоральної підтримки, граничним прибутком від опортуністичної поведінки для менш популярних партій може бути отримання додаткової кількості голосів виборців, при цьому граничними видатками є погіршення репутації партії або партійних лідерів [30], що може спричинити зменшення підтримки у довготривалому періоді. Водночас для електорату наслідком таких дій, орієнтованих на наступні вибори, як вказано вище, є негативний вплив насамперед на економічні результати у довгостроковому періоді [21; 22; 34, с. 526]. Отже, з однієї сторони, наявність конкурентної партійної та виборчої системи є важливою для демократичності політичного режиму та підтримання належного рівня відповідальності політичної еліти, проте з іншої сторони, саме опортуністична поведінка суб'єктів прийняття політичних рішень сприяє негативним наслідкам такої конкуренції.

Отже, питання опортунізму у контексті виборчої діяльності політичних партій є широко досліджуваним у межах політичної та економічної науки, проте у статті ми концентруватимемось на окресленні можливостей опортунізму суб'єктів прийняття політичних рішень із врахуванням ширшого спектра їх повноважень. І тут варто зважати на інші прояви поведінки, властиві для суб'єктів прийняття рішень у партійній діяльності.

Слабшою, порівняно з опортунізмом, формою егоїстичної поведінки є слідування особистим інтересам, коли взаємодія суб'єктів (яка спирається на наявність повної



інформації про інтереси сторін, на дотримання ними зобов'язань, невідхилення від правил) є взаємовигідною. При цьому відомими є інтереси та переваги сторін, що усуває можливість непередбачуваних ситуацій у процесі виконання угоди або реалізації рішення, реалізації партійної програми, виконання виборчих обіцянок тощо. Тобто йдеться про раціональну (у термінах неокласичної теорії) поведінку політичного суб'єкта.

Виокремлюють і таку поведінкову передумову, протилежну опортунізму, як слухняність. Йдеться про ідентифікацію суб'єктів із поставленими цілями, крайній прояв регулювання і виключення всіх проявів особистих інтересів. Як про крайній вияв, можемо говорити про альтруїстичну [33] (яку іноді називають ірраціональною) поведінку суб'єктів, коли відбувається асоціювання власних інтересів з інтересами спільноти (зокрема, як у контексті нашого розгляду). У цілому поведінка політичного суб'єкта може варіюватись від максимізуючої (яка є крайнім виявом раціональності) до альтруїстичної (або ірраціональної, яка є протилежною прагненню максимізувати корисність).

У такому контексті, враховуючи запропоновану економічною теорією градацію поведінкових передумов та спрощену інтерпретацію партійної структури, яка включає лідерів, партійних функціонерів та пересічних членів або прихильників партії, спробуємо окреслити відмінності у можливостях впливу особистих інтересів відповідних суб'єктів на прийняття рішень у межах їх компетенції. Таким чином, сформулюємо твердження про велику імовірність опортуністичної поведінки, притаманної партійним лідерам (або т. зв. партії у владі); імовірність раціональної поведінки, слідування особистим інтересам, притаманного партійним функціонерам, які є суб'єктами прийняття рішень всередині партії, у тому числі, стосовно реалізації принципів внутрішньопартійної демократії; імовірність т. зв. «слухняності», до якої призводить переконаність у тому, що партійні функціонери реалізують декларовані програми, притаманної пересічним членам політичних партій. При цьому потрібно враховувати не лише прагнення суб'єктів максимізувати корисність, але і обмеженість

ресурсів, зокрема інформаційних, які є необхідними для прийняття та реалізації рішення, з однієї сторони, та які сприяють опортуністичній поведінці внаслідок їх асиметричного розподілу, з іншої сторони. До того ж велику роль відіграє пов'язана з цим невизначеність, яка також спонукає індивідів до опортунізму як в економіці, так і у політиці.

У такому контексті варто звернути увагу, що при формуванні опортуністичної поведінки індивіди не лише зіставляють видатки дотримання норм і правил з видатками їх недотримання, але й отримують відповідну інформацію, у тому числі про можливі та прийнятні варіанти дій, завдяки інституціоналізації відповідної взаємодії. Таким чином, враховуючи те, що політична партія виступає організацією, поведінку суб'єктів прийняття рішень потрібно вивчати з врахуванням інституційної структури, властивої для відповідної організації. Відповідні інститути, правила, рутини впливають на варіанти поведінки (на їх послаблення або посилення залежно від обраних поведінкових стратегій [2]). Отже, тип раціональності, притаманний суб'єктам прийняття рішень, залежить від інститутів, які функціонують в організації для здійснення управління. І суб'єкти, обираючи тип поведінки (переслідуючи певні цілі, ототожнюючи або не ототожнюючи власні цілі з цілями організації тощо) повинні враховувати реакцію як зовнішніх учасників політичного процесу, так і інших суб'єктів партійної організації.

Розгляд опортуністичної поведінки партійного керівництва потребує врахування того, що відповідна трансакція є управлінською<sup>\*</sup>, і таким чином, передбачає правову перевагу суб'єкта прийняття рішень, що, на нашу думку, збільшує можливості його опортунізму. Про вказану імовірність опортуністичної поведінки можемо стверджувати і при розгляді внутрішньопартійних відносин, коли суб'єктами трансакції є представники різних рівнів партійної ієрархії; і при розгляді відносин партійного керівництва з

---

<sup>\*</sup> На відміну, наприклад, від ринкової, де правовий статус учасників є рівним.

іншими суб'єктами політичної системи (електоратом, органами державної влади, політичними партіями, громадськими об'єднаннями, міжнародними організаціями тощо). Тут залежно від співвідношення наявних у сторін ресурсів та мотивацій одна (або декілька) з них перебуватимуть у виграшному становищі, оскільки партія може виступати суб'єктом владних відносин, який формує більшість у представницькому органі (і має можливість для опортуністичної поведінки по відношенню до інших учасників політичного процесу, ресурсне забезпечення яких є недостатнім), або за інших умов, може виступати потенційним партнером по коаліції з іншою політичною силою, яка прагне використати наявні у партії ресурси для досягнення власної користі також за рахунок опортуністичної поведінки. При цьому варто пам'ятати, що коли йдеться про колективний суб'єкт прийняття політичних рішень (яким може бути партійна рада, президія, провід, секретаріат), імовірність опортунізму (ухиляння окремих учасників від виконання обов'язків, приховування намірів, подання неправдивої інформації тощо) є більшою, порівняно з процесом прийняття рішень індивідуальними суб'єктами (якими є голови партій або їх представники), оскільки можемо вважати, що відбувається т. зв. розділення відповідальності схильних до максимізації корисності учасників процесу та зниження контролю за ними. Відповідно, коли йдеться про індивідуального суб'єкта прийняття рішень, ризик опортуністичної поведінки є меншим.

Якщо використовувати при розгляді партійної діяльності запропонований О. Уільямсоном поділ на «ex ante» та «ex poste» опортунізм<sup>\*</sup>, перший його прояв (ex ante) у діяльності партійних лідерів, на нашу думку, виникає у процесі формування передвиборчих програм, комунікації з виборцями, укладання домовленостей з партнерами зі створення виборчих об'єднань, декларування потенційного розподілу посад за результатами виборів; коли йдеться про формулювання у програмах апріорі нереалізовуваних цілей,

<sup>\*</sup> О. Уільямсон стверджує, що трансакції, піддатні ex poste опортунізму, будуть вигідними, якщо ex ante виробити відповідні договірні гарантії [9, с. 99].

приховування справжніх намірів участі у виборчій боротьбі; обман та/або підкуп виборців і потенційних коалаціантів тощо, спричинені наявністю інформаційних обмежень. Водночас стосовно реальних коаліціантів на виборчому етапі співпраці вагомішими є прояви не опортуністичної поведінки, а дій, спрямованих на реалізацію особистих інтересів, коли інформація повинна бути відносно достатньою, і для суб'єктів домовленостей відомими є обов'язки, цілі та ресурси одне одного. Тут відіграє роль інституціоналізація процесу створення виборчих об'єднань, нормативне закріплення відповідних принципів у виборчому законодавстві. Натомість у ситуації отримання перемоги на виборах подальша співпраця політичних партій відбувається під впливом чинників, які дозволяють порушувати попередньо досягнуті домовленості. Щодо формування партійних коаліцій, слід вказати, що прагнення суб'єктів реалізувати власні інтереси шляхом створення об'єднань супроводжується потребою пристосовуватися до змінних умов<sup>\*\*</sup>. Окрім того, відповідна поведінка суб'єктів може бути як егоїстичною (коли йдеться про індивідуальні цінності суб'єкта), так і альтруїстичною (коли йдеться про цінності спільноти, з якою суб'єкт себе ідентифікує).

Другий тип опортуністичної поведінки (*ex poste*) властивий для партійних лідерів у ситуації здобуття ними виборних посад та отримання представництва в органах державної влади, коли йдеться про цілеспрямоване порушення передвиборчих обіцянок, прийняття законів, інших нормативних актів, які суперечать інтересам виборців тощо. Це, як правило, зумовлено не лише трансакційними видатками, які можуть виникати у процесі прийняття очікуваних електоратом рішень, але і відповідними намірами їх суб'єктів на попередньому етапі.

Прояви раціональної поведінки суб'єктів партійної діяльності (у термінах неокласичної теорії, коли йдеться про максимізацію корисності), спрямованої на слідування особистим інтересам, вважаємо наявними тоді, коли йдеться

---

<sup>\*\*</sup> У тому числі, коли політичні партії в особах лідерів поведуться опортуністично у процесі взаємодії внаслідок прагнення зменшити диспропорційність вигоди від цього процесу [31, с. 574].

про прийняття рішень на рівнях переважно територіальних організацій, які утворюють ієрархічну структуру партії, сільських, селищних, районних, обласних тощо структур; зборів, з'їздів, конференцій як організацій наступного рівня. Рішення, суб'єктами прийняття яких виступають представники вказаних структур, можуть стосуватися кадрових питань на відповідних рівнях, затвердження програм діяльності, вирішення організаційних питань роботи цих структур, обрання делегатів для участі у процесі прийняття рішень на вищих рівнях ієрархічної структури партії. Такі можливі дії територіальних і місцевих організацій партій, як: виконання партійних програм, розв'язання поточних питань, співпраця з громадськими організаціями, місцевими органами влади, організація виборчих кампаній, висунення кандидатів на виборні посади до органів місцевого самоврядування, публічні виступи, використання фінансових ресурсів (у вигляді членських внесків) тощо, залишають багато можливостей для реалізації особистих інтересів суб'єктами прийняття рішень у вказаних сферах. Цьому сприяє обізнаність на актуальних для регіону питаннях, існування налагоджених контактів з організаціями-партнерами, у тому числі донорськими організаціями, прагнення просувати певні інтереси на рівні місцевих органів влади, пов'язане з можливістю впливати на висунення кандидатів на виборні посади тощо. Залежно від того, наскільки широкими за статутом є повноваження територіальних та інших структур партії, можемо стверджувати про імовірність проявів опортуністичної поведінки, оскільки рівень контролю, здійснюваного центральним керівництвом, враховуючи сутнісні особливості опортуністичної поведінки, суттєво не впливатиме на її прояви.

Оскільки первинні організації вирішують переважно питання, пов'язані з добром кадрів для роботи всередині партії, співпрацюють не з партнерськими організаціями, а з окремими громадянами, вирішують поточні питання діяльності організації тощо, і, окрім того, при вирішенні багатьох питань є колективним суб'єктом прийняття рішень; імовірність опортунізму для них, на нашу думку, є невисокою. Водночас, коли йдеться про голів первинних

організацій як індивідуальних суб'єктів, які виконують представницькі функції та мають право розпоряджатися певними фінансовими ресурсами, імовірність їх опортунізму є вищою. Повноваження пересічних членів партії, як правило, є такими, що властива для них «слухняність» є не лише причиною здобуття членства, але і наслідком можливостей, визначених партійним статутом.

Водночас нормативне закріплення у статутних документах партії прав та обов'язків як вищих її органів, так і структур середнього рівня та первинних осередків зменшує можливості опортуністичної поведінки суб'єктів розробки стратегії та тактики діяльності партійної організації відповідного рівня. Натомість їх реалізація (зокрема у процесі ухвалення законів, формування та виконання урядових програм представниками партії у владі) та здійснення контролю і розпоряджання фінансовими та матеріально-технічними ресурсами, представництво партії у стосунках з іншими суб'єктами політичної системи надає уповноваженим представникам партії можливості для опортуністичної поведінки. Інституціоналізація відносин партії з «зовнішнім середовищем» також не завжди усуває можливості для опортуністичної поведінки. Іншими словами, за розробленою у межах неоінституціоналізму теорією суспільного вибору (яка спирається на ідею методологічного індивідуалізму, ідею раціональної «економічної людини» та ідею про обмін як сутність політичної взаємодії) відбувається використання окремими суб'єктами держави ресурсів, які надходять для забезпечення партійної діяльності,

---

\* Вказані інститути регулюють створення та функціонування законодавчого органу, регламентуючи взаємодію партій у межах парламенту та їх відносини з виборцями, здійснення законотворчої діяльності, виконання представницької функції тощо, але на норми, які регулюють відповідні відносини та на запровадження санкцій за їх порушення впливають неформальні інститути, які склались у суспільстві. Також збільшуються (коли йдеться про партію, яка перебуває при владі) можливості опортуністичної поведінки внаслідок використання доступних економічних, силових, правових, інформаційних та інших ресурсів, оскільки суб'єкт управлінської трансакції (якою є у такій ситуації взаємодія політиків і виборців) має переваги у доступі до ресурсів.

для реалізації особистих інтересів. Тут, на нашу думку, відіграватимуть роль і вказані вище інстинкти, притаманні суб'єктам, оскільки вважаємо, що їх комбінація суттєво визначатиме рівень і прояви опортуністичної поведінки, уникнути якої, навіть за умов інституціоналізації всіх сфер взаємодії, неможливо.

Оскільки за своєю сутністю інституціоналізація політичної взаємодії зумовлена потребою зменшення проявів опортуністичної поведінки і, як наслідок, зменшення трансакційних видатків, окремого розгляду потребує питання створення інститутів<sup>\*\*</sup>, які виступають дієвим засобом мінімізації трансакційних видатків, у тому числі за рахунок мінімізації опортуністичної поведінки. Інституціоналізацією принципу партійного представництва, наприклад, є формування виборчих списків і розподіл мандатів у представницькому органі. При цьому звернемо увагу, що оцінка процесу прийняття рішень стосовно формування відповідних списків (з формальною реалізацією принципу внутрішньопартійної демократії) повинна відбуватися з урахуванням поведінки його суб'єктів, спрямованої на реалізацію особистих інтересів, і з меншою імовірністю опортунізму (коли відбувається «торг» за місця у списку, і учасники цього процесу повинні чесно формулювати свої інтереси та представляти свої переваги для здійснення відповідного обміну). Щодо міжпартійної взаємодії, закріплення її принципів у регламентах парламентів, виборчому законодавстві тощо, зменшує опортуністичну поведінку, що є ще одним проявом сутності інститутів як засобів мінімізації трансакційних видатків у цілому.

Суттєво зменшує можливість опортуністичної поведінки правова регламентація фракційної діяльності, наприклад, нормативне закріплення партією обов'язку депутатів-членів

---

<sup>\*\*</sup> Д. Норт, вказуючи, що його теорія інститутів виникла з поєднання теорії людської поведінки та теорії видатків трансакцій [6, с. 45], інтерпретував інститути як певні правила гри у суспільстві або створені людиною обмеження, які організують взаємовідносини між людьми. Таким чином, інститути впливають на структуру спонукальних мотивів у людській взаємодії у політиці, економіці, соціальній сфері [6, с. 17].

партії входить до складу партійної фракції у представницькому органі влади та виконувати рішення партії. Таким чином, окрім того, що можливість індивідуального вибору мінімізовано, суб'єкт прийняття відповідних рішень у процесі голосування є колективним, що також впливає на опортунізм.

Як можливість подолання опортуністичної поведінки членів представницьких органів, іноді виокремлюють за провадження імперативного мандату [20, с. 369].

З іншої сторони, певною мірою зменшенню опортунізму та егоїстичної поведінки партійних функціонерів повинна сприяти реалізація принципу внутрішньопартійної демократії<sup>\*</sup>, яка полягає у тому, що участь членів партії у її внутрішній політиці обмежує діяльність керівництва, зменшує гнучкість партійної організації, метою функціонування якої є здобуття голосів виборців; необхідність централізації влади для використання ефективних засобів (що теж можемо розглядати як спосіб мінімізації опортунізму, оскільки рівень опортуністичної поведінки колективного суб'єкта прийняття рішень знижується при створенні вищих структур, які є відповідальними за його ухвалення). Виокремлюючи такі аспекти внутрішньопартійної демократії, як: участь членів партії у партійній роботі, у виробленні політичного курсу, у доборі кадрів [5], варто звернути увагу на складність оцінки поведінки учасників вказаного процесу, у тому числі з точки зору їх опортунізму, оскільки участь членів партії, місцевих партійних організацій у процесі прийняття програмних рішень невисока, при цьому з'їзди ухвалюють загальні програми, заздалегідь сформульовані керівництвом партії; окрім того, існує нечіткість поняття політичної активності, різні підходи до визначення частоти політичної участі, і валідність даних стосовно політичної активності, наведених партійними організаціями, може бути невисокою. Зрозумілим є те, що високий рівень партійної дисципліни

---

<sup>\*</sup> Й. Тезінг пише про внутрішньопартійну демократію як про можливість для членів партій брати участь у процесі прийняття рішень у сфері фінансів, програм партій, стосовно інших партійних діячів [8].



також зменшує можливості опортуністичної поведінки членів партії.

Отже, в цілому способами мінімізації опортунізму є створення відповідних стимулів, здійснення контролю, створення керівних структур, відповідальних за процес прийняття рішень тощо. Таким чином, централізація, іноді навіть надмірна бюрократизація, негнучкість системи, а у контексті нашого розгляду – високий рівень партійної дисципліни та ієрархізація партійної структури за умови належного рівня внутрішньопартійної демократії, сприятимуть зниженню як опортуністичної поведінки суб'єктів прийняття рішень на рівні партійного керівництва, так і егоїстичної поведінки партійної бюрократії.

Окрім того, зменшувати негативні наслідки обмеженої раціональності й опортуністичної поведінки повинні інститути, такі як: традиції, правові норми, звичаї. Але тут потрібно зважати і на тип політичної свідомості членів партій і виборців, який свідчить про рівень сприйняття суспільством проявів опортуністичної поведінки. Якщо неформальні політичні інститути не сприятимуть їх мінімізації, відповідне правове обмеження не буде реалізовано повною мірою. Важливим при цьому є вплив неформальних політичних інститутів на функціонування політичної системи та на запровадження формальних демократичних інститутів, який, великою мірою, і визначає рівень демократичності політичного режиму у державі.

---

1. Веблен Т. Теория праздного класса / под ред. В. В. Мотылева. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.

2. Вольчик В., Зотова Т. Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте / В. В. Вольчик, Т. А. Зотова // Terra Economicus. – 2011. – Том 9. – № 4. – С. 54–64.

3. История экономических учений (современный этап) / под общ. ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 733 с.

4. Клейнер Г. Б. Опортунистическое поведение // Словарь основных понятий стратегического планирования. – Национальная экономическая энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vocabulary.ru/dictionary/89/word/opportunisticкоеповедение>. Назва з екрану.

5. Нідермайер О. Внутрішньопартійна демократія // Політичні партії в демократичному суспільстві. – К. : [Б. в.], 2001. – С. 26–34.

6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.

7. Одинцова М. И. Оппортунистическое поведение // Глоссарий к книге институциональная экономика, 2005. – Национальная экономическая энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vocale.ru/dictionary/932/word/opportunisticshoe-поведение>. Назва з екрану.

8. Тезінг Й. Трансформація, демократія та політичні партії – завдання та призначення партій // Політичні партії в демократичному суспільстві. – К. : [Б.в.], 2001. – С. 7–22.

9. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация». – СПб. : Лениздат, SEV Press, 1996. – 702 с.

10. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / [Р. М. Нуреев, А. В. Алексеев, Е. С. Балабанова и др.] ; под ред. Р. М. Нуреева. (Серия «Научные доклады»: вып. 124). – М. : МОНФ, 2001. – 804 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/6797> – Назва з екрану.

11. Alesina A. Macroeconomic Policy in a Two-Party System as a Repeated Game // Quarterly Journal of Economics. – 1987. – Vol. 102, No. 3 (August). – P. 651–678.

12. Brown L. M. Around Closed Doors And Through Open Windows: A Theory Of Aspirant Opportunism, 1796–2004 // Congress & the Presidency. – 2009. – Vol. 36. – P. 1–26.

13. Chappell H. W., Keech W. R. Party differences in macroeconomic policies and outcomes // American Economic Review. – 1986. – Vol. 76. – P. 71–74.

14. Christensen T. E., Hoyt R. E., Paterson J. S. Ex ante incentives for earnings management and the informativeness of earnings // Journal of Business Finance and Accounting. – 1999. – Vol. 26. – P. 807–832.

15. Hibbs D. A. Partisan theory after fifteen years // European Journal of Political Economy. – 1992. – Vol. 8. – P. 361–373.

16. Hibbs D. A. Political parties and macroeconomic policy // American Political Science Review. – 1977. – Vol. 71. – P. 1467–1487.

17. Gdrtner M. Democracy, election, and macroeconomic policy: two decades of progress // European Journal of Political Economy. – 1994. – Vol. 10. – P. 85–109.

18. Guay W., Kothari S., Watts R. A market-based valuation of discretionary accrual models // *Journal of Accounting Research*. – 1996. – Vol. 34. – P. 83–105.
19. Kreuger A.O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *American Economic Review*. – 1974. – Vol. 64. – P. 291–301.
20. Lane J.-E. Political Representation From The Principal-Agent Perspective // *Representation*. – 2009. – Vol. 45. № 4. – P. 369–378.
21. Lindbeck A. Stabilization Policies in Open Economies with Endogenous Politicians // *American Economic Review*. – 1976. – Vol. 66. №. 2 (May). – P. 1–19.
22. MacRae C.D. A Political Model of the Business Cycle // *Journal of Political Economy*. – 1977. – Vol. 85. № 2 (April). – P. 239–263.
23. Mattlin M. Party Opportunism among Local Politicians after Taiwan's Power // *Transition East Asia*. – 2006. Vol. 23. № 1, Spring. – P. 68–85.
24. Nordhaus W. D. The Political Business Cycle // *Review of Economic Studies*. – 1975. – Vol. 42 (April). – P. 169–190.
25. Persson T., Tabellini G. *Macroeconomic Policy, Credibility and Politics*. – Harwood: Chur, 1990. – 187 p.
26. Persson T., Tabellini G. *Political economics: Explaining economic policy*. – Cambridge, MA : MIT Press, 2002. – 533 p.
27. Rogoff K. Equilibrium political budget cycles // *American Economic Review*. – 1990. – Vol. 80. – P. 21–36.
28. Rogoff K., Sibert A. Elections and macroeconomic policy cycles // *Review of Economic Studies*. – 1988. – Vol. 55. № 1. – P. 1–16.
29. Rutherford M. *Institutions in Economics. The Old and The New Institutionalism*. – Cambridge : Cambridge University Press, 1996. – 240 p.
30. Schultz K. The Politics of the Political Business Cycle // *British Journal of Political Science*. – 1995. – Vol. 25. – P. 79–99.
31. Shrestha M. K., Feiock R. C. Transaction Cost, Exchange Embeddedness, and Interlocal Cooperation in Local Public Goods Supply // *Political Research Quarterly*. – 2011. – Vol. 64(3). – P. 573–587.
32. Sieg G. A Model Of An Opportunistic-Partisan Political Business Cycle // *Scottish Journal of Political Economy*. – 2006. – Vol. 53 (May). № 2. – P. 242–252.
33. Simon H.A. Altruism and Economics (in *The Economics of Altruism*) // *American Economic Review*. – 1993. – Vol. 83. № 2. – P. 156–161.
34. Snowdon B., Vane H. R. *Modern Macroeconomics: Its Origins, Development and Current State*. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd., 2005. – 807 p.

35. Suh Y. S. Communication and income smoothing through accounting method choice // *Management Science*. – 1990. – Vol. 36. – P. 704–723.

36. Sun L., Rath S. Fundamental Determinants Opportunistic Behavior and Signaling Mechanism: An Integration of Earnings Management Perspectives // *International Review of Business Research Papers*. – 2008. – Vol. 4. №. 4 (Aug-Sept.). – P. 406–420.

37. Veblen T. Why Is Economics Not An Evolutionary Science? // *Quarterly Journal of Economics*. – 1898. – July. – P. 373–397.

38. Walter S. The limits and rewards of political opportunism: How electoral timing affects the outcome of currency crises // *European Journal of Political Research*. – 2008. – Vol. 48. – P. 367–396.

39. Willett T.D. *Political business cycles: The political economy of money, inflation and unemployment*. – Durham, NC : Duke University Press, 1988. – 521 p.