

Чабанна М.В.\*

## РОЛЬ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИДАТКІВ У ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ ПОЛІТИЧНИХ РІШЕНЬ (ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ)

*У статті розглянуто вплив опортуністичної поведінки та обмеженої раціональності як чинників формування трансакційних видатків, на процес прийняття політичних рішень.*

**Ключові слова:** політичне рішення, трансакція, трансакційні видатки, обмежена раціональність, опортуністична поведінка, ситуація невизначеності.

*There is considered the effect of «opportunistic behavior» and «bounded rationality» on the formation of transactional costs in political decision making process in the article.*

**Key words:** political decision, transaction, transactional costs, bounded rationality, opportunistic behavior, the situation of uncertainty.

*В статье рассмотрено влияние оппортунистического поведения и ограниченной рациональности на формирование транзакционных издержек в процессе принятия политических решений.*

**Ключевые слова:** политическое решение, транзакция, транзакционные издержки, ограниченная рациональность, оппортунистическое поведение, ситуация неопределенности.

Прийняття рішень у будь-якій сфері є комплексним процесом, який залежить від багатьох взаємопов'язаних чинників. Зокрема прийняття політичних рішень спрямовано, як на управління суспільними процесами в цілому, так і на реалізацію інтересів суб'єктів політики, і часто являє собою циклічний процес та відбувається в умовах невизначеності і обмеженості ресурсів.

Оцінка політичного рішення, подібно до оцінки рішення у будь-якій іншій сфері, залежить не лише від досягнення мети та розв'язання ситуації, яка спричинила його прийняття, але і від інших аспектів, таких як період реалізації рішення та видатки, які супроводжують цей процес. І якщо йдеться про максимальне наближення до досягнення сформульованої мети, то потрібно враховувати необхідність мінімізації часу, витраченого на реалізацію рішення, та видатків, які цей процес супроводжують. Отже, оскільки спрямованість політичного рішення на реалізацію пріоритетних цілей у контексті задоволення суспільних потреб спричиняє наявність видатків його реалізації, приділимо цьому питанню окрему увагу.

Коли йдеться про видатки, найпоширенішими вважаються фінансові, і в цілому, матеріальні, витрати. Проте у процесі політичної (економічної, соціальної) взаємодії видатки є не лише технічними, але і трансакційними, тобто, пов'язаними із трансакціями, які відбуваються. Ідеї про наявність трансакційних видатків, серед яких є видатки пошуку

\* кандидат політичних наук, доцент кафедри політології Національного університету «Кієво-Могилянська Академія»

інформації, ведення перемовин, видатки опортуністичної поведінки тощо, присутні у поглядах інституціоналістів та неінституціоналістів (таких як Р. Коуз, Д. Норт, О. Уільямсон, С. Чунг, Й. Барцель, К. Леффлер та інші). Трансакцію (як стверджував представник інституційного підходу до дослідження процесу прийняття рішень Дж. Р. Коммонс), становить проведення переговорів, прийняття та виконання зобов'язань. А джерелами трансакційних видатків (за твердженням представника неінституціоналізму К. Ерроу) виступають: видатки, пов'язані з недопущенням до певного блага інших суб'єктів, обміном інформацією, нерівновагою, тобто, розподілом ресурсів [8, с.53-68]. При цьому важливо, що для вигідності трансакції рівень видатків повинен бути низьким.

Отже, за визначенням трансакційні видатки у процесі прийняття рішень є видатками взаємодії між людьми, витратами ресурсів (фінансових, трудових, інтелектуальних та інших) для планування, реалізації, контролю, пов'язаних із цим процесом. Врахування трансакційних видатків є необхідним, оскільки при прийнятті рішень потрібно проводити переговори, здійснювати контроль, встановлювати взаємозв'язки, усувати розбіжності у поглядах тощо. Таким чином, як вказано вище, у процесі прийняття політичних рішень, подібно до рішень у економічній сфері, трансакційні видатки пов'язано із взаємодією суб'єктів, особливостями ресурсів, умовами, у яких відбувається виконання рішення.

Хотілося б акцентувати увагу на тому, що трансакційні видатки у політичній сфері є особливо високими. Ці ідеї у тому чи іншому контексті присутні у працях Р. Коуза, Д.Норта, О. Уільямсона, інших дослідників. Р. Коуз при розгляді соціальних видатків, писав про уряд як певну надфірму, яка приймає адміністративні рішення та використовує авторитарні методи (закон, поліцію тощо). Таким чином, видатки уряду внаслідок наявності відповідних повноважень є меншими, ніж видатки фірми. Втім із використанням політичного тиску, відсутності конкуренції тощо, коли урядове регулювання є менш ефективним [3 с.87-141], ці видатки є доволі високими. Доволі широко це розглянув питання О. Уільямсон, який розрізняє трансакційні видатки «*ex ante*» та «*ex poste*». Перші стосуються видатків при складанні угоди, проведенні перемовин, забезпеченні гарантій її виконання. Тут важливим є прогноз подій та пристосування до них учасників угоди (суб'єктів реалізації рішення). У протилежному випадку, у процесі реалізації рішення виникатимуть додаткові видатки. Другий тип видатків пов'язано з виконанням угоди. Йдеться про непередбачувані при виконанні угоди обставини, організаційні та експлуатаційні видатки, пов'язані з використанням управлінських структур, наприклад, для врегулювання конфлікту, тощо. Суттєвим є те, що вказані видатки є взаємозалежними та потребують одночасного дослідження [6, с. 55-59]. Врахування першого типу видатків у дослідженні процесу прийняття рішень є можливим при розгляді тих етапів процесу прийняття рішення, які передують його ухваленню та пов'язані з оцінкою ситуації, політичним прогнозуванням, формулюванням мети та альтернатив; а врахування другого типу – при розгляді процесу виконання рішення, здійснення відповідного контролю.

Отже, при дослідженні процесу прийняття політичних рішень, окрім суто технічних важливими є питання мотивацій суб'єктів, їх взаємодії, тих ресурсів (у тому числі кадрових, інтелектуальних, інформаційних), які вони мають.

У даному контексті притаманна неінституціоналізму теорія трансакційних видатків для пояснення поведінки суб'єкта прийняття рішення використовує поняття обмеженої раціональності та опортунізму. Тобто, відповідно до теорії трансакційних видатків, для суб'єктів прийняття рішень властива обмежена раціональність, коли вони прагнуть поводитись раціонально, але мають до цього обмежену здатність, та окрім цього їм притаманна опортуністична поведінка (коли дії можуть не відповідати задекларованим

прагненням та намірам). В цілому, трансакційні видатки та наявність опортуністичної поведінки спричиняє прийняття не завжди оптимальних рішень, що узгоджується з принципом обмеженої раціональності.

Врахування принципу обмеженої раціональності при розгляді особливостей прийняття політичних рішень є вкрай важливим, оскільки неповнота інформаційних, фінансових та інших ресурсів впливає на реалізацію всіх етапів процесу – від ситуаційного аналізу та формування альтернатив, до реалізації ухваленого рішення та його оцінки. Саме тому ресурсне забезпечення процесу прийняття рішень є предметом численних досліджень в економічній, політичній, управлінських науках. У ХХ ст. у межах неокласичного підходу, популярною виступала розроблена такими вченими, як Дж. Б'юкенен, Е. Даунс, Г. Беккер, У. Нісканен, Г. Таллок та інші, теорія всеохоплюючої раціональності, - відповідно до моделі раціонального вибору, індивіди (у цьому контексті широко використовують поняття «економічна людина», запроваджене К. Бруннером [1, с.51-72]) прагнуть максимізувати свою користь та мінімізувати видатки, прагнуть реалізувати свої інтереси та сформульовані цілі із використанням оптимальних засобів, мають потрібну для прийняття рішень інформацію про альтернативи та наслідки їх вибору, здійснюють свій вибір на підставі раціональних правил. Тобто, рішення, ухвалені відповідно до здійснення раціонального вибору, у ситуації наявності всіх ресурсів, є оптимальними.

Натомість розроблена У.К. Мітчелом, Г.Саймоном, Д. Нортон, К. Ерроу, О. Уільямсоном та іншими вченими теорія обмеженої раціональності містить твердження, що у процесі прийняття рішень його суб'єкти внаслідок наявності обмежених інформаційних та інтелектуальних ресурсів обирають прийнятні, а не оптимальні рішення. (Раціональністю у такому контексті є прагнення економити як матеріальні, так і інтелектуальні витрати.) Тобто, у теорії обмеженої раціональності, на противагу теорії, яка робить акцент на максимізації корисності завдяки повній реалізації принципу раціонального вибору та наявності всіх альтернатив [7, с.45], вибір альтернативи не гарантує повного чи досконалого досягнення цілей, а є найкращим з можливих рішень за певних умов. Ця ідея належить Г. Саймону, який вважається автором ідеї обмеженої раціональності. (Втім відповідні ідеї було висловлено ще на початку ХХ ст. У. К. Мітчеллом). Відповідно, він писав, що ситуація та середовище обмежують кількість доступних альтернатив та встановлюють максимально можливий рівень реалізації мети [5, с.5]. К. Ерроу також вказував, що неповнота даних стосовно набору альтернатив та наслідків їх вибору є невід'ємною рисою процесу прийняття рішень у всіх сферах [8, с.59]. Межами раціональності рішення при цьому є доступна інформація та наявні інтелектуальні ресурси. У такому контексті, на думку Д. Нортона [4, с.41], враховуючи припущення про обмеженість знань індивіда та його здатності до підрахунків та обчислень, потрібно зважати на відмінності між реальністю та її сприйняттям індивідом. Тобто, теорія прийняття рішень повинна описувати не лише розумовий процес, але і процеси вироблення у свідомості індивіда суб'єктивного уявлення про питання, яке потребує розв'язання, та його внутрішню систему координат.

Твердження про панування універсальних економічних законів, незалежних від поведінки індивідів (яке містить неокласична економічна теорія) вплинуло на формування ідей про універсальність моделей поведінки суб'єктів прийняття рішень. Саме у цьому контексті йдеться про згадану вище «економічну людину», яка приймає рішення, прагне максимізувати власну користь та мінімізувати видатки, здійснюючи раціональний вибір (обмеження, які при цьому враховано у неокласичному підході, є фізичними, спричиненими обмеженістю ресурсів, та технологічними, пов'язаними з рівнем знань та навичками).

В цілому, суб'єктивний або особистісний чинник є не менш важливим у процесі прийняття рішень у політичній сфері, і часто інтереси, мотивації, цінності його суб'єктів є вирішальними при виборі альтернативи, ухваленні та реалізації рішення. Отже, оскільки процес прийняття політичних рішень обов'язково пов'язано із міжособистісною взаємодією, - відносинами між суб'єктами прийняття рішень, між органами державної влади та опозицією, інститутами громадянського суспільства тощо, наслідки та специфіка такої взаємодії повинні бути враховані.

Для розгляду ролі особистісного чинника у економічній та політичній науці запропоновано теорію опортуністичної поведінки. О.Уільямсон як один із найвідоміших її авторів, використовуючи поняття обмеженої раціональності та опортунізму, підкреслив, що при аналізі поведінки суб'єктів прийняття рішень варто використовувати такі передумови, як: пізнавальні здатності суб'єкта або його інтелектуальні ресурси, та орієнтацію суб'єкта на здобуття особистої користі [6, с.71]. Опортуністична поведінка є прагненням отримання особистого зиску, коли індивіди, приймаючи рішення, прагнуть реалізації лише власних інтересів, нехтуючи принципи моралі. О. Уільямсон писав про опортунізм як про відхилення від норм у корисливих цілях. Загалом він виокремлював такі види опортуністичної поведінки, як ухиляння та здирництво. Про ухиляння йдеться, коли кількість витрачених зусиль відома лише їх суб'єкту та коли особистий внесок складно визначити (наприклад, у командній роботі). Отже, внаслідок цього суб'єкт докладає не всіх зусиль. Здирництво існує, коли суб'єкт має ресурс, цінний лише для роботи у даній команді. Це спричиняє виникнення претензій інших членів команди на доходи від його використання. Таким чином, опортуністична поведінка є наданням неповної або викривленої інформації. У такому контексті М. Олсон писав, що за відсутності примусу у недостатньо малих групах, раціональні корисливі індивіди не докладатимуть зусиль для досягнення загальногрупових цілей [9, с.44]. Д. Норт при розгляді даного питання підкреслює неспівпадіння між поведінкою, спрямованою на максимізацію власної корисності та результатами суспільної співпраці [4, с.29]. Таким чином, у процесі прийняття та виконання рішення проявами опортуністичної поведінки може бути приховування або викривлення інформації, порушення зобов'язань, зміна цілей, розбіжності між задекларованими намірами та діяльністю суб'єкта тощо.

Отже, трансакційні видатки як чинник процесу прийняття політичних рішень є тісно взаємопов'язаними із опортуністичною поведінкою. Наприклад, при виборі варіанту політичного рішення, шляхів його реалізації, у процесі його втілення, його суб'єкти непрямо враховують контролюючі механізми, оскільки здійснення контролю за виконанням рішення є однією з важливих складових алгоритму прийняття рішення. При його здійсненні суттєвими є санкції за невиконання певних дій (зобов'язань). Відповідно до теорії про трансакційні видатки, вказані санкції повинні бути такими, які спричиняють невиконання порушень. При цьому, враховуючи опортуністичну поведінку, контроль може бути недосконалим. До формальних правил у процесі здійснення контролюючої діяльності належать, наприклад, конституції, закони, статuti, інші нормативні документи, та які мають певну ієрархію та визначають формальні права. Але, оскільки існують суттєві видатки оцінки, неформальні обмеження також відіграють важливу роль у процесі прийняття та реалізації рішень. Вони стосуються створення або збереження репутації, дотримання норм поведінки, які виникають внаслідок повторюваності відповідних дій тощо.

Потрібно врахувати, що трансакційні видатки складно виміряти кількісно, - отже, потрібним є визначення їх відмінностей шляхом здійснення порівняльного аналізу видатків за різних умов. При цьому важливою для порівняння трансакцій є специфічність засобів їх здійснення.

Для дослідження трансакційних видатків у процесі прийняття політичних рішень, на нашу думку, корисно застосувати порівняльні параметри трансакцій, якими виступають:

1) специфічність активів, оскільки трансакції може бути досліджено не лише як взаємодію між знеособленими суб'єктами, які виконують стандартні дії (як стверджує неокласична теорія); а і як такі, які не виступають стандартними та знеособленими (у неоінституційній теорії), - важливою є відповідність їх учасників одне одному тощо [6];

2) частота трансакцій, - спеціалізовані структури управління є пристосованішими до потреб управління нестандартними трансакціями, ніж неспеціалізовані. Але при цьому впливовим чинником є потреба функціонування першого типу структур у більших видатках [6]. Тому при прийнятті рішення аргументація на користь створення спеціалізованих структур повинна враховувати пов'язані з цим трансакційні видатки;

3) часовий чинник. Йдеться про ситуації, коли існує, наприклад, обернено пропорційна залежність достовірності прогнозу від часових меж виконання рішення. Таким чином, суб'єкти прийняття рішень при намаганні оптимізації спираються на свої очікування. До того ж, оскільки прийняття рішення навіть за наявності повної інформації потребує певного часу, - цей процес або відбувається до того, як знайдено оптимальний варіант, або відкладено у часі [8, с.53-68];

4) невизначеність. В цілому, структури управління відрізняються одна від одної за здатністю ефективної реакції на змінювані обставини виконання рішень. Умовою невизначеності є наявність обмеженої раціональності (оскільки за необмеженої раціональності як наприклад, у неокласичній теорії та наявності всіх інформаційних ресурсів, всі відхилення від запланованого процесу виконання рішення враховано). Невизначеність також може бути спричинено опортуністичною поведінкою (коли наявна неповна або викривлена інформація, розбіжності між відомими та прихованими намірами тощо) [6]. Д. Норт розглянув так звану складність довколишнього світу, коли невизначеності при прийнятті рішень виникають внаслідок обмеженої інформації про поведінку інших індивідів у процесі взаємодії з ними. Відповідні обмежені можливості у розрахунках залежать від здатності свідомості опрацювати, організувати, використовувати інформацію. Така обмежена здатність у поєднанні з невизначеностями при інтерпретації інформації, яка надходить ззовні, спричиняє створення правил та процедур для спрощення цього процесу. Внаслідок цього виникає сукупність інститутів, яка структурує людську взаємодію та, отже, обмежує набір виборів індивідів [4, с.43-44]. Також потрібно зауважити: інформація стосовно ресурсів часто з'являється після прийняття рішення [8, с.53-68]. Тобто, йдеться про необхідність враховувати видатки, зумовлені такими чинниками, як обмежена раціональність та опортуністична поведінка.

При цьому важливим при аналізі процесу прийняття рішень є врахування того, що його здійснення часто відбувається в умовах невизначеності. Саме ресурсна обмеженість та опортуністична поведінка спричиняють невизначеність у процесі прийняття рішень, яка у свою чергу призводить до виникнення додаткових видатків. Тому, враховуючи підкреслену вище особливу роль обмеженої раціональності та опортунізму, ключовим поняттям у теорії трансакційних видатків, на нашу думку, є поняття невизначеності, пов'язане із:

- об'єктивно зумовленою обмеженістю матеріальних, інформаційних, технологічних, інших ресурсів, необхідних для прийняття рішення. Це стосується насамперед ситуативного аналізу, політичного прогнозування, вибору альтернативи рішення,

- зумовленою опортуністичною поведінкою неповнотою наданої інформації (внаслідок її приховування або викривлення). Цей аспект має прояви у виборі альтернативи та виконанні політичного рішення,

- часовим чинником, а саме:

1) зумовленими зовнішніми обставинами змінами ситуації (які стосуються трансформаційних, а не трансакційних видатків),

2) зміною намірів суб'єктів у процесі реалізації рішення (внаслідок опортуністичної поведінки). Окрім процесу реалізації рішення, це відповідно, стосується політичного прогнозування.

Вказані невизначеності, які спричиняють ресурсні обмеження та трансакційні видатки, є невід'ємною складовою процесу прийняття політичних рішень. В цілому, як вказано вище, особистісний чинник, обмеженість ресурсів та ситуація невизначеності, яка є властивою для політичних процесів, суттєво впливають як на прийняття політичних рішень, так і на підходи до оцінки цього процесу.

Тому розгляд процесу прийняття політичних рішень повинен бути комплексним, спиратися на застосування взаємопов'язаних теорій, які максимально повно розкривають сутність чинників цього процесу. У такому контексті важливим є пояснення поведінки суб'єктів прийняття рішень, приділення уваги їх мотивації, врахування принципу максимізації корисності та опортуністичної поведінки, поєднання яких дозволяє комплексно проаналізувати наміри та дії індивідів. Зокрема врахування опортуністичної поведінки, а також невизначеностей, які розглянуто у теорії трансакційних видатків, є ключовим при дослідженні формування альтернатив рішення, здійснення прогнозування, формування очікувань від реалізації рішення, вибору альтернативи, шляхів її впровадження, оцінки та можливостей корекції прийнятого рішення. Йдеться про мотивацію, психологічні та поведінкові особливості, неформальні інституційні обмеження.

Складність визначення трансакційних видатків, наявних інформаційних, інтелектуальних, ресурсів, часу для виконання рішення, ускладнює оцінку ефективності прийнятого рішення, його реалізації. Втім тлумачення ролі соціальних інститутів як засобів для розв'язання питання трансакційних видатків дозволяє синтез економічної науки з іншими суспільними науками [2], який розширює можливості дослідження процесу прийняття політичних рішень.

Саме інститути, які, як вказано вище, структурують взаємодію індивідів, виступають засобами економії трансакційних видатків. У такому контексті, варто сказати, що теорія трансакційних видатків, на нашу думку, є одним з найважливіших аспектів неоінституціоналізму, який дозволяє вважати цей підхід оптимальним для дослідження процесу прийняття політичних рішень. У його межах принцип обмеженої раціональності пояснює вибір альтернативи рішення, є корисним для дослідження ресурсів, необхідних для процесу його ухвалення та реалізації. Ідея максимізації корисності, присутня у багатьох підходах, у поєднанні з принципом обмеженої раціональності та теорією опортуністичної поведінки дозволяє широко розглянути процеси аналітичної роботи, формування та вибору альтернативи рішення, його реалізації, оцінки та корекції, - основних етапів процесу прийняття політичних рішень.

#### Список використаної літератури:

1. Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два похода к пониманию общества / К. Брунер // THESIS. - 1993. - Вып. 3. - С. 51-72.
2. Капелюшников Р. Новая институциональная теория 1998 (сайт Научно-исследовательского центра Мизеса). - Режим доступа: <http://liberty-belarus.info>.
3. Коуз Р. Проблема социальных издержек. // Коуз, Р. Фирма, рынок и право. - М.: Дело, 1993. - 192 с. - Режим доступа: [http://www.libertarium.ru/libertarium/l\\_lib\\_firm\\_05](http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_firm_05).

4. 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.
5. Саймон Г. Адміністративна поведінка. Дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції. / Г. Саймон – К.: Видавництво «АртЕк», 2001. – 392 с.
6. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: Пер. с англ. / О.И. Уильямсон; Науч. ред. и вступ. ст. В.С. Катяло. - СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
7. Хайлбронер Р. Л. Экономическая теория как универсальная наука / Р. Л. Хайлбронер // THESIS. - 1993. - Вып. 1. – С. 41-55.
8. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Дж. Эрроу // THESIS. - 1993. - Вып. 2. – С. 53-68.
9. Olson Mancur Jr. The Logic of Collective Action // Rational Man and Irrational Society: an introduction and sourcebook / eds. Brian M. Barry and Russell Hardin. - Beverly Hills: Sage Publications Inc., 1982. – 400 p.