

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.1.000.9:001.5(075.8)

Макеєва Е. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ

Исследованы теоретические вопросы эффективности государственного вмешательства в рыночную экономику. В статье обоснована необходимость анализировать государственное вмешательство в каждом конкретном случае. Это необходимо делать для того, чтобы оно не нанесло урон динамичному развитию рыночной экономики.

Ключевые слова: государственное вмешательство, рыночная экономика, дирижисты, коузианцы, либертарианцы, социальный капитал.

Постановка проблемы. Еще со времен Адама Смита известно, что «невидимая рука» рынка позволяет добиваться эффективного распределения ресурсов, даже если каждый отдельно взятый предприниматель или потребитель заботится лишь о своем благополучии. С тех пор политики и экономисты придумали много причин, которые в той или иной степени оправдывали государственное вмешательство в экономику. Среди них можно выделить и общественные блага, экстерналии, транзакционные издержки, обусловленные асимметрией информации и несовершенством судебной системы. Необходимо отметить, что из-за коррупции и неэффективности власти государственное вмешательство может обойтись экономике очень дорого, поэтому необходимо точно представлять себе, насколько такое вмешательство обосновано в каждом конкретном случае. Ответ на этот вопрос зависит от уровня развития технологий и рыночных институтов, от эффективности государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Некоторые из мифов о государственном вмешательстве в рыночную экономику отражают точку зрения так называемых дирижистов. Например, миф о том, что общественные блага могут предоставляться только государством, или предубеждение о том, что во всех инфраструктурных отраслях по определению возникают естественные монополии. Эти мифы, по сути, отражают безнадежно устаревшие представления, что существует раз и навсегда заданный набор отраслей и видов деятельности, в которых должно доминировать государство.

Другие мифы отражают точку зрения коузианцев – последователей британского экономиста Рональда Коуза, или либертарианцев – считающих, что рынок и добровольные двусторонние контракты могут и без помощи государства решить все проблемы [1]. Поэтому нет нужды ни в регулировании рынка ценных бумаг, ни в защите дискриминируемых меньшинств и так далее. Еще одно заблуждение коузианцев заключается в том, что регулирование не имеет значения. Они предполагают, что недостаток формальных правил игры компенсируется неформальными, причем последние возникают сами собой.

Далее проанализируем мифы, которые связаны со способами вмешательства государства в экономику. А также о «бесполезности» тарифного регулирования, о «вредности» аукционов и «невозможно-

сти» борьбы с коррупцией. В данном случае точки зрения дирижистов, коузианцев и либертарианцев приводятся лишь в качестве иллюстрации. Автор не ставил своей целью дать репрезентативное отражение представлений этих научных школ.

Цель статьи. Главной целью этой работы является анализ наиболее известных мифов, связанных с вмешательством государства в современную рыночную экономику.

Изложение основного материала. В качестве основного оправдания государственного вмешательства в экономику обычно приводят такой аргумент, что именно оно предоставляет гражданам общественные блага – товары и услуги, которые частный сектор производить не в состоянии. Ключевое свойство общественных благ – это «не исключаемость». То есть потребителям нельзя запретить пользоваться таким благом, независимо от того, платят они за это или нет. Например, армия обеспечивает безопасность всех жителей страны – даже тех, кто не платит налогов. Таким образом, не исключаемость не позволяет собирать деньги за потребление данных товаров и услуг, поэтому предприниматель не сможет окупить свои издержки на их производство. Противники «невидимой руки рынка» часто считают не исключаемыми товары, которые таковыми не являются. Классическим примером общественного блага многие экономисты (и нобелевский лауреат Пол Самуэльсон) считают услуги маяка, который не может собирать плату с проходящих мимо кораблей.

Однако в Великобритании, как написано в классической работе *The Lighthouse in Economics* («Роль маяка в экономике») Рональда Коуза (тоже нобелевского лауреата по экономике), на протяжении столетий маяки находились в частной собственности и их владельцы успешно собирали плату с кораблей.

Развитие технологий снижает издержки сбора средств и тем самым сокращает круг не исключаемых благ. Можно привести пример автомобильных дорог. Сегодня современные технологии позволяют не только распознавать автомобиль и автоматически собирать плату за проезд, но и дифференцировать ее в зависимости от участка дороги и времени суток, регулируя тем самым плотность транспортных потоков. Благодаря взиманию платы за въезд в центр города в Сингапуре и Лондоне удалось существенно сократить пробки.

А в Южной Калифорнии, где плату за специальные «быстрые» полосы движения меняют каждые 6 минут, удалось даже снизить плотность трафика на автострадах. При этом удельные издержки настолько низки, что удается полностью окупать расходы на оборудование. Например, плата за въезд в центральную часть Лондона всего 8 фунтов (сначала была даже 5 фунтов), но этого оказалось достаточно, чтобы уже через месяц после введения новых правил пробки уменьшились на 20%, а средняя скорость в центре выросла более чем в 2 раза. Хотя и в Лондоне, и в Сингапуре оператором является государство, с этой работой вполне бы справилась частная компания, которую можно было бы нанять, например, продав операторскую лицензию с аукциона. Социальные предпочтения также не являются препятствием. Например, в некоторых странах пригородные железнодорожные перевозки могут рассматриваться как общественное благо и субсидироваться государством. Однако во многих других странах их осуществляют частные операторы, которые получают лицензию на аукционе заявок на минимальную субсидию.

Другое обоснование государственного вмешательства в экономику – это так называемые экстерналии (или внешние эффекты). Классическим примером является загрязнение окружающей среды. Предприятия, выбрасывающие в атмосферу парниковые газы, не заботятся о состоянии озонового слоя. Для них это всего лишь побочный эффект производства, не влияющий на прибыль компании. Можно задать вопрос: сможет ли «невидимая рука» изменить стимулы предпринимателей в этом случае? Приверженцы государственного вмешательства предпочтут рассчитать для каждого предприятия уровень выбросов, оптимальный с точки зрения общества. Однако гораздо эффективнее задействовать рыночные механизмы и предоставить компаниям возможность торговать квотами на выбросы. Предприятия, которые могут сократить выбросы без существенного ущерба для производства, получат стимул снизить уровень загрязнения и передать свою квоту другим предприятиям, которым сокращение выбросов обошлось бы слишком дорого. Эта идея, реализованная в последние десятилетия в некоторых штатах США, лежит и в основе Киотского протокола. Подписавшие его страны договорились организовать глобальный рынок квот на выбросы парниковых газов. Таким образом, роль государств заключается не в предоставлении общественного блага – чистого воздуха, а в создании условий для вовлечения его в рыночный оборот. Появление глобального рынка квот на выбросы будет способствовать не только их снижению, но и созданию стимулов для инвестиций в более экологически безопасные технологии.

И все же существуют услуги, которые частные предприниматели предоставить действительно не в состоянии. К их числу относятся так называемые рыночные институты – это обеспечение прав собственности, выполнения контрактов, а особенно поддержка конкуренции. Все перечисленное трудно предоставлять за плату. От развития конкуренции и снижения барьеров в отрасли выигрывают производители, только собирающиеся выйти на рынок, и потребители, которые организованы гораздо хуже производителей. Им противостоят предприниматели, уже работающие на рынке и, естественно, не заинтересованные в усилении конкуренции.

Главная проблема рыночной экономики заключается в том, что состояние открытой конкуренции на рынке – как ключевое условие успеха

«невидимой руки», не всегда обязательно является равновесным в долгосрочной перспективе. Наиболее эффективные компании вытесняют остальных, после чего приобретают такую власть, что изменяют правила игры в свою пользу и ограничивают вход на рынок потенциальных конкурентов. И жертвой конкурентной борьбы, в конце концов, может стать и сама конкуренция. Как и во времена Адама Смита, в большинстве ситуаций «невидимая рука» рынка эффективно защищает интересы общества. Однако она сама нуждается в защите. Роль государства и общества заключается как раз в том, чтобы поддерживать и защищать «невидимую руку» от неизбежных попыток ограничить ее возможности.

Еще один миф говорит о том, что все инфраструктурные монополии являются естественными монополиями. Как известно, «невидимая рука» рынка работает только тогда, когда на нем существует конкуренция. И даже противники государственного вмешательства в экономику согласны, что государство обязано бороться с монополиями. Гораздо труднее понять, как это осуществлять на практике. Особенно усложняет ситуацию неясность понятия «естественная монополия» и как определить, является ли та или иная монополия естественной. Это очень важно, поскольку, объявив монополию естественной, можно избежать ее разделения, а объявив естественную монополию частью конкурентной отрасли, удастся отразить попытки ее регулирования. Существуют две полярные точки зрения. Это, прежде всего, те, кто считает, что естественных монополий не бывает вообще. А приверженцы противоположной точки зрения считают, что все инфраструктурные компании являются естественными монополиями и их нужно защищать от конкуренции, чтобы не допустить неэффективного расходования ресурсов.

Исходя из того, что естественная монополия – это такое состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства). Однако на деле проверить, является ли монополия естественной не просто. Не вполне ясно, как измерить издержки: у монополии нет стимулов их раскрывать. А базис для сравнения по определению отсутствует, поскольку конкурентов нет. К тому же непонятно, как определить «товарный рынок». Определение рынка как сферы обращения товаров, не имеющих заменителей, или взаимозаменяемых товаров не очень помогает, так как неясно, где провести черту между заменяемыми или незаменяемыми товарами. Например, является ли рынок телефонной связи с фиксированным доступом отдельным или это часть большого рынка телекоммуникационных услуг? Еще недавно о взаимозаменяемости мобильной и фиксированной связи не было и речи. Но теперь, когда тарифы на фиксированную связь становятся повременными, а ввод новых номеров по-прежнему происходит крайне медленно, никого не удивляет, что количество абонентов мобильной связи уже превысило количество абонентов обычных телефонных сетей, а IP-телефония захватывает рынок международных телефонных переговоров.

Есть и проблемы, связанные с размером рынка. Вполне возможно, что с увеличением объема выпуска товаров или услуг удельные издержки падают лишь до некоторого предела, а затем опять начинают расти. В этом случае «естествен-

ность» монополии зависит от размера рынка. Если спрос достаточно высок, то на нем найдется место для нескольких эффективных компаний; если же низок, то монополия, естественно, вытеснит конкурентов. Простой тест на естественность монополии – это проверить, насколько она боится конкуренции. Настоящая естественная монополия хорошо понимает, что размер имеет значение: даже если конкуренты и смогут выйти на рынок, им не удастся отобрать его большую долю. Можно привести пример железных дорог в Швеции. Там провели классическое вертикальное разделение отрасли на инфраструктуру и железнодорожные перевозки, после чего была разрешена свободная конкуренция на рынке перевозок. За 10 лет новым компаниям удалось отвоевать у монополии лишь около 10% рынка – «эффект масштаба» защищает ее лучше всяких ограничений на вход. Еще одна отрасль, в которой легко спутать естественные и неестественные монополии, это железнодорожный транспорт. Многими принято считать, что инфраструктура является естественной монополией, а перевозки конкурентным сектором. Подобная точка зрения доминирует в ЕС, где вертикальное разделение железнодорожного сектора на инфраструктуру и перевозки было проведено в нескольких странах. Результаты реформы, например, в Англии трудно признать успешными. В Швеции, как мы уже упоминали, реальной конкуренции тоже не возникло.

Но дело в том, что в Европе с ее развитой сетью автодорог железнодорожный транспорт играет другую роль и поэтому имеет иную структуру издержек. В других же странах, например на железнодорожном транспорте США, Канады, Мексики, Аргентины и Бразилии естественных монополий нет совсем. На рынке грузоперевозок этих стран конкурируют несколько вертикально интегрированных компаний, владеющих как инфраструктурой, так и подвижным составом. Компании не получают субсидий и при этом успешно инвестируют в инфраструктуру. Например, в Мексике продажа долгосрочных концессий на эксплуатацию вертикально интегрированных железнодорожных компаний кардинально изменила ситуацию в отрасли всего лишь за несколько лет. Компании превратились в прибыльные, выросли грузооборот и инвестиции в инфраструктуру, повысилась в 3-4 раза производительность труда, а кроме того, между ними возникла реальная конкуренция. И так, в странах, где плотность сети железных дорог высока, есть все условия для организации конкуренции между вертикально интегрированными концессиями, а в странах с невысокой плотностью этого сделать нельзя. Изменения в технологиях производства и в структуре экономики могут приводить к тому, что некоторые естественные монополии перестают быть таковыми, а другие, наоборот, ими становятся. Для правильного определения естественной монополии необходимо, как это делают во многих странах, провести количественный экономический анализ, а не полагаться на общепринятые стереотипы, которые часто используют заинтересованные группы.

Иногда вмешательство государства в экономику не только возможно, но и очень желательно. Понятно, что идеальное государство существует лишь в учебниках, а на практике регулирование сопровождается ошибками или коррупцией. Необходимо четкое представление о том, можно ли сегодня обойтись без государства. И можно ли играть в экономические игры просто на доверии? Оказывает-

ся, что доверие часто позволяет заменить правила игры, устанавливаемые государством, но, в конце концов, это совсем не равноценная замена.

Современная экономическая наука рассматривает доверие как одну из ключевых составляющих «социального капитала» наряду с социальными нормами и сетями. Под социальным капиталом обычно понимают систему неформальных правил и механизмов, действующих внутри определенной группы людей, или целой страны. А нужен ли социальный капитал? Дело в том, что даже в развитых странах формальные институты (например, законы и суды), не в полной мере обеспечивают защиту прав собственности и контрактов. Это приводит в действие репутационные механизмы, этические нормы, моральные ценности и принципы, ограничивающие оппортунистическое поведение. Понятие социального капитала получило широкое распространение в экономической науке недавно. Но уже появились исследования, которые показывают, что есть положительная корреляция между социальным капиталом и экономическим ростом и в странах, и в отдельных регионах. Например, более успешное развитие Северной Италии, по сравнению с Южной, некоторые исследователи объясняют именно более высоким уровнем объема социального капитала [1].

Как правило, объемы социального капитала в развитых странах выше, чем в развивающихся. Его измеряли по самым разным показателям, например по уровню членства граждан в общественных организациях или по доле людей, считающих, что можно доверять незнакомцам. Подобные исследования проводились и на другом уровне – среди школьников. Оказалось, что дети, родители которых часто переезжали, не приобретали достаточного социального капитала и добивались в жизни меньших успехов [2]. И, как выяснили другие исследователи, в школах с более активными родительскими советами ученики получали образование более высокого качества [3].

Однако обнаруженная корреляция еще не свидетельствует о существовании причинно-следственной связи. Членство в общественных организациях – это дело добровольное и зависит от других характеристик, которые и сами могут напрямую влиять на экономические достижения. И вполне возможно, что родители, которые часто переезжают, заботятся скорее о своей карьере, чем об образовании детей. Поэтому и неудивительно, что частые переезды отзываются проблемами, которые ожидают этих детей в будущем. Отметим, что социальный капитал вообще трудно измерить. В частности в том, как соотносить членство в небольших кружках и в национальных ассоциациях. Например, в США членов местных организаций становилось меньше, в то время как национальные ассоциации становились более многочисленными и сильными. С точки зрения экономики национальные ассоциации лучше, чем местные, поскольку получается, что люди доверяют незнакомцам, а не только соседям. Но неясно, насколько лучше и как этот показатель измерить. И вырос ли социальный капитал, если средний американец двум местным кружкам теперь предпочитает членство в одной национальной ассоциации.

Подобные трудности пока не позволяют назвать цифры, показывающие влияние социального капитала на экономический рост и развитие. Впрочем, самая большая проблема для его исследователей заключается в том, что социальный капитал начинает играть роль именно тогда, когда не рабо-

тают формальні інститути. Поєтому естествоно, що рoст інтереса к механізмам, основаним на доверіи, різко вирос в Україні іменно сейчас. Общество и бизнес увидели низкое качество работы правительства, законодателей, судов и правоохранительных органов. Социальный капитал – это ответ на несостоятельность государства, но все-таки он, даже при самом высоком качестве, не может полностью заменить эффективные формальные институты. В отличие от закона, который един для всех, радиус действия доверия ограничен членством в группе. Например, неформальные институты кредита и страхования гораздо лучше работают внутри небольших сообществ.

Економічна цінність фінансових операцій висока як раз тоді, коли учасники угоди суттєво відрізняються один від одного – у одного багато грошей, а у другого мало; у одного в цьому році неурожай, а у другого навпаки. С іншої сторони, жителі однієї і тієї ж деревні, як і підприємства в одній і тієї ж галузі, випробовують фінансові труднощі в одне і те ж час. Неформальні фінансові інститути не можуть справитися ні з ефективним розподілом капіталу, ні з диверсифікацією ризиків. Отримується, що в цьому випадку високий рівень соціального капіталу свідчить лише про провал державних інститутів і не сприяє економічному зростанню. Неудивно, що неформальний сектор більше розвинутий іменно в бідних країнах, де виникли самі успішні неформальні інститути (наприклад, бангладешський банк «Грамін», який є піонером мікрокредиту).

Даже если неформальные ассоциации и приносят выгоду своим членам, это может быть механизмом не создания стоимости, а лишь ее перераспределения, причем не всегда эффективного. Так называемая «корпоративная солидарность» помогает повысить лояльность членов группы, но с точки зрения аутсайдеров это явление представляет собой всего лишь круговую поруку, систему, в которой окажут помощь в случае неправильных действий, а не накажут за ошибку. Можно привести пример существования в Советском Союзе «института блата», который перераспределял дефицитные блага в пользу тех, у кого были «связи», за счет всех остальных. Наконец, накопление социального капитала требует времени и ресурсов и, следовательно, может замедлять экономический рост. На-

пример, упомянутое выше сокращение членства в местных общественных организациях в США после войны объясняется и тем, что женщины стали больше работать и меньше сидеть дома. Последнее обстоятельство, безусловно, внесло свой существенный вклад в экономический рост, даже и несмотря на снижение социального капитала.

Выводы и предложения. Итак, роль социального капитала неоднозначна. Но даже применительно к современной Украине, где эффективность формальных институтов очень низка, потребность в социальном капитале беспорочна. Что же необходимо сделать, чтобы создать условия для его накопления? Прежде всего, нужно относиться к нему, как к физическому капиталу: необходимо построить инфраструктуру доверия. Нужны механизмы, облегчающие создание неформальных ассоциаций, координацию ожиданий и построение репутаций граждан и компаний.

Одним из таких механизмов можно считать Интернет, но для построения системы доверия одного онлайн-общения недостаточно. Нужны также саморегулируемые профессиональные ассоциации и отраслевые союзы, проводящие конференции и семинары и разрабатывающие правила игры. Одно из ключевых мест в создании репутаций принадлежит деловой прессе, которая играет роль «бюро кредитных историй» на рынке социального капитала. Однако инфраструктура является лишь необходимым, но недостаточным условием возникновения доверия. А отсутствие доверия является устойчивой точкой равновесия. Существует много стран, где даже при полном провале формальных институтов неформальные институты тоже не возникают.

Для вывода общества из этого равновесия нужны новые лидеры гражданского общества, не только представляющие себе конечные цели изменений, но и умеющие их осуществлять. Лидеры должны верить в успех и быть оптимистичными (если сравнивать их отношение с готовностью к изменениям других граждан). Итак, опыт других стран показывает, что доверие к незнакомым согражданам постепенно вырастает из доверия к одноклассникам, соседям, коллегам, сотрудникам. А эффективные национальные организации возникают из местных. Ну а чтобы создать доверие на уровне целой страны, нужно долго и упорно работать. И только тогда можно добиться успеха.

Список литературы:

1. Putnam R., Leonardi R., and R. Nanetti. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton: Princeton University Press, 1993.
2. Durlauf S., and Fafchamps M. Social Capital. Chapter 26 // Aghion P., Durlauf S., ed. Handbook of Economic Growth, Amsterdam: Elsevier, 2005, vol. IB, 1639-1699.
3. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology, 1988, 94, p. 95-121.

Макеєва О. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО ВТРУЧАННЯ В РИНКОВУ ЕКОНОМІКУ

Резюме

Досліджено теоретичні питання ефективності державного втручання в ринкову економіку. У статті обґрунтовано необхідність аналізувати державне втручання у кожному конкретному випадку. Це треба робити для того, щоб воно не завдало шкоди динамічному розвитку ринкової економіки.

Ключові слова: державне втручання, ринкова економіка, дирижисти, коузіанці, лібертаріанці, соціальний капітал.

Makeeva E. A.

Odessa I. I. Mechnikov National University

MODERN FEATURES OF STATE INTERFERENCES WITH MARKET ECONOMY

Summary

The theoretical questions of efficiency of state interference are investigational with a market economy. A necessity to analyse state interference in every case is grounded in the article, in order that it did not inflict a damage to development of market economy.

Keywords: state interference, market economy, dirizhisty, kouziantsy, social capital.

УДК 658.3

Моїсеєнко О. М.

Харківський гуманітарний університет

«Народна українська академія»

«СИЛА ВЛАДНОГО ВПЛИВУ НА ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОЦЕСИ» ЯК ДИНАМІЧНИЙ ПОКАЗНИК СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті автор ставить завдання розглянути «силу владного впливу на інституційні процеси» як динамічний показник суспільно-політичного розвитку України, дослідити можливості його вимірювання та аналізу. Влада розглядається автором як сила впливу, яка може змінювати власні параметри, доводиться теза, відповідно до якої у процесі розвитку держави і суспільства різні інститути впливають на процеси, що відбуваються в країні, і рівень цього впливу може змінюватися, створюючи при цьому нову інституційну реальність.

Ключові слова: інститути, влада, сила впливу, інституціональні процеси, розвиток, зміни.

Постановка проблеми. Інституціональна економічна теорія виникла і розвивається у наш час як опозиційне вчення – опозиція, перш за все, неокласичному «економіксу».

Представники інституціоналізму, висуваючи альтернативну основним вченням концепцію, прагнуть відобразити в економічній теорії не тільки формальні моделі та суворі логічні схеми, але і живе життя у всьому його різноманітті.

Що стосується центрального поняття інституціональної теорії, то таким є «інститут». У вітчизняній науці [1; 2; 3; 4; 5; 6] це поняття, як правило, використовується для найбільш повної і точної характеристики елементів політичної системи суспільства. Поняття «інститут» також досить широко використовується у соціології для характеристики певних суспільних установ, що впливають на соціальну дійсність того або іншого суспільства, і розглядається як динамічна категорія, яка може зазнавати певних змін.

Західні дослідники, зокрема, М. Оріу, розглядають суспільство як сукупність різного роду інститутів, що включають у себе людей, а також ідеї, ідеали, принципи, які служать для формування і трансформації інститутів у процесі їх розвитку [7, с. 221].

Безпосередньо теорія інституційної еволюції (змін) є інституційним відгалуженням «нової економічної історії», яка виникла у 50-60-х рр. XX століття. Її родоначальником є Д. Норт, американський економіст, фахівець у галузі економічної історії, лауреат Нобелівської премії. Д. Норт вважається творцем теорії інституційних змін, метою якої є виявлення внутрішніх (ендогенних) факторів, що сприяють зміні як окремих інститутів, так і інституціональної структури суспільства [8].

Широке поширення даної теорії інститутів вдало пояснюють Р. Нельсон і С. Уінтер, які «дещо

спрощуючи і схематизуючи складну соціальну дійсність, стверджують, що система влади знаходиться у постійному русі, який обумовлений змінами, як у самій структурі влади, так і динамікою тих процесів, які ця влада ініціює [9, с. 59].

У той же час вчені, які досліджують проблеми влади, цілком справедливо зазначають, що вона є силою, яка рухає та управляє усіма процесами суспільно-політичного та економічного життя, а суб'єкти влади знаходяться між собою у складних конкурентних стосунках, і у цій конкурентній боротьбі кожний інститут спирається на власні ресурси і власні сили, які є основою владного впливу на інституціональне середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що вперше до питань, які стосуються сили владного впливу, звернувся М. Фуко. Згідно з М. Фуко, саме влада не є інститутом, влада осмислюється ним як множинність сил, які впливають на життя кожної людини, на суспільство і державу. Влада розглядається М. Фуко як результат складного зчеплення стратегічних сил. Вона є ефектом стратегічної ситуації, яка вирішується або мирним шляхом, або за допомогою війни. У будь-якому випадку влада виникає внаслідок нерівності сил і встановлення нерівноважних відносин між ними. Політична влада за М. Фуко, є ефект, вироблений боротьбою різних соціальних сил [10, с. 192].

У подальшому Д. Батлер розглядає владу не тільки як зовнішню силу, яка є умовою, що визначає поведінку суб'єкта і його місце в ієрархії соціального простору, а також і з точки зору того, що сама ця сила може змінюватися, впливаючи тим самим на місце того або іншого інституту в системі суспільних відносин [11, с. 15].

У свою чергу дослідники Г. Лассуел та Е. Каплан у роботі «Влада та суспільство» вдавалися до аналізу влади як способу впливу на суспільні,