

11. Rae H. State Identities and the Homogenization of People / H. Rae. – Cambridge: Cambridge university press, 2002. – 351 p.

References

1. Brubeyker R. Za predelami «identichnosti» / R. Brubeyker, F. Kuper // Ab imperio. – 2002. – №3. – S.61–115.
2. Bourdieu P. O gosudarstve: kurs lektsiy v Kollezh de Frans (1989–1992) / P. Bourdieu; red.–sost. P. Champagne, R. Lenoir, F. Poupeau, M.–K. Reviere; per. s frants. D. Krlechkina, I. Kushnaryovoy; predisl. A. Bikbova. – M.: Izdatelskiy dom «Delo» RANHiGS, 2016. – 720 s.
3. Geenfeld L. Natsionalizm. Pyat putey k sovremennosti / L. Greenfeld. – M.: PER SE, 2012. – 528 s.
4. Calhoun C. Natsionalizm / C. Calhoun; per. s angl. A. Smirnova. – M.: Izdatelskiy dom «Territoriya budushchogo», 2006. – 288 s.
5. Tashpulov V. Ya. Rol samosvidomosti u tsinnisniy samoidentifikatsii osobystosti / V. Ya. Tashpulov // Hileia: Nauk. visnyk: zb. nauk. prats. Vyp.21 / Nats. ped. un–t im. M. P. Drahomanova, Ukrainka AN. – K.: Vyd–vo NPU im. M. P. Drahomanova, 2009. – S.220–226.
6. Huntington S. Kto my?: Vyzovy amerikanskoj natsionalnoy identichnosti / S. Hantington; per. s angl. A. Bashkirova. – M.: ACT: Tranzitkniga, 2004. – 635 s.
7. Sztompka P. Sotsialnoe izmenenie kak travma / P. Sztompka. – Sotsiologicheskie issledovaniya. – 2001. – №1. – S.6–16.
8. Sztompka P. Sotsiologiya sotsialnykh izmeneniy / P. Sztompka; per. s angl.; pod red. V. A. Yadova. – M.: Aspekt–press, 1996. – 416 s.
9. Elias N. Obschestvo individov / N. Elias; per. s nem. – M.: Praksis, 2001. – 336 s.
10. Herrmann R. Transnational Identities: Becoming European in the EU / R. Herrmann, R. Risse, M. Brewer. – New York: Rowman and Littlefield, 2004. – 305 p.
11. Rae H. State Identities and the Homogenization of People / H. Rae. – Cambridge: Cambridge university press, 2002. – 351 p.

Uhryn L. Ya., candidate of political sciences, associate professor, doctoral student of the Department of Theory and History of Political Science, Ivan Franko National University of Lviv (Ukraine, Lviv), uhryn_l@ukr.net

Formation of integrative models of macropolitical identities: theoretical aspects

The article investigates the types and models of interactions between particular identities as a formation factor of common identities of the integrative type. The author determined that in the Modern era they were based on hierarchic principles and domination in the identity space of national states, which used economic, political and symbolic resources in order to impose the identity and categorization systems on citizens, aimed at homogenization and unification of social relations, necessary for the effective development of capitalism. In the Postmodern era, under the influence of globalization, individualization and transnationalization, models of matrix type are formed, within which the interaction of particular cultural identities helps to arrange and synthesize their cognitive and value elements, to ensure their coherence and hence – the integrability of macropolitical identity. In state strategies, they are reflected in the assimilation, amalgamation and multiculturalism policies.

Keywords: political identity, particular identities, macropolitical identity, integrative model, assimilation, amalgamation, multiculturalism.

* * *

УДК 321.02:303

Бульдович П. В.,
аспірант кафедри політичних наук, Київський
національний університет ім. Тараса Шевченка
(Україна, Київ), buldovych@gmail.com

КОНЦЕПЦІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН ДУГЛАСА НОРТА

Висвітлено основні параметри процесу інституціональних змін одного з найбільш відомих представників неінституціоналізму Дугласа Норта. Зокрема, проаналізовано чинники, що визначають трансформацію інституціональної структури, серед яких найбільш важливу роль відіграють розвиток знань в суспільстві, вплив ідеології, технологічні зміни та побічні ефекти максимізуючої діяльності організацій. Детально розглянуто процес, в ході якого максимізуюча діяльність організацій індукує інституціональні зміни, реагуючи на зміну стимулів, котрі є наслідком фундаментальних змін у співвідношенні цін та змін суб'єктивних переваг. Описано також складові інституціональної

структури, зокрема формальні, неформальні правила та механізми контролю за їх дотриманням, і визначено можливості їх стабільності та динаміки. Окрема увага приділена поняттю «адаптивної ефективності», яким пояснюється спроможність інституціональних систем до продуктивного функціонування в часі. Крім того, автор визначає вразливі аспекти концепції інституціональної динаміки Д. Норта, передусім, її неспроможність спрогнозувати динаміку неформальних інститутів.

Ключові слова: інститути, інституціональні зміни, навчання в процесі діяльності, адаптивна ефективність, інкрементний процес.

Суспільний розвиток розглядається в неінституціональній концепції Д. Норта, насамперед, кризь призму інституціональних змін. Головну роль в цьому процесі відіграють організації, які займаються цілеспрямованою діяльністю і в такий спосіб виступають агентами інституціональних змін та формують їх напрямом. Як цілеспрямовано діючі одиниці, організації створюються організаторами для максимізації певних цілей, які визначаються можливостями, заданими інституціональною структурою суспільства. Переслідуючи свої цілі, організації поступово змінюють інституціональну структуру, однак це не означає, що вони завжди є соціально продуктивними і задають вектор ефективних трансформацій, оскільки інституціональна система часто продукує викривлені стимули діяльності. Своєю чергою, знання і навички, набуті організаціями в ході руху до цілей, відіграють важливу роль в тому, як розвивається і використовується весь запас знань суспільства [8, с. 97–98].

Очевидно, що діяльність, яка реалізується на основі певного набору формальних і неформальних правил, а також методів контролю за їх дотриманням, завжди залежить від умінь та навичок конкретних акторів. Якщо закріплені правилами алгоритми дій є знанням, що може бути легко і в однаковій мірі засвоєне всіма акторами, то безпосередні навички дій в межах цих правил отримуються виключно навчанням у процесі діяльності і навіть за умов однакового досвіду завжди проявляються по-різному. Вперше теоретичне розмежування двох типів знання провів Майкл Полані в роботі «Особистісне знання». Полані стверджує, що на відміну від явного, або знання, що передається, неявне знання (tacit knowledge) частково отримується на практиці і лише частково може передаватися від однієї особи до іншої. До того ж люди мають різні здібності до набуття неявних знань [6]. Це розмежування вкрай важливе для розуміння того, чому неможливо строго формалізувати і спрогнозувати практичну діяльність акторів, що призводить до конкретних інституціональних змін. Прогностичні можливості теорії були б високими лише в тому разі, якби актори діяли виключно на основі явного знання.

Навчання в процесі діяльності характерне і для організацій: завдяки систематично повторюваним актам взаємодії між її членами організація отримує навички координації і виробляє стійкі процедури роботи своїх учасників. Здобуті ними знання і навички складають винагороду, або ж стимули, закріплені в інституціональних обмеженнях. Мова йде про те, що нарощування певних знань може винагороджувати індивідів завдяки високій віддачі, наприклад, від технічних нововведень у військовій справі в середньовічній Європі чи від поширення християнського віровчення в Римі за часів імператора Костянтина [8, с. 99]. Водночас попит на навички і знання стимулює збільшення обсягу і зміну розподілу

знань, що відображає поточне сприйняття людьми вигод від отримання різних видів знання. Через це, зазначає Д. Норт, сьогодні в США попит на інвестиції в знання зовсім інший, ніж в Ірані чи середньовічній Європі [Там само].

Важливою проблемою є також відношення між знанням та ідеологією, для якого характерна взаємна зумовленість. Розвиток знання формує наше сприйняття навколишнього світу, що, своєю чергою, спрямовує наші дослідницькі зусилля. Характер розвитку чистого знання впливає на сприйняття людьми реальності, а відтак і на те, як вони пояснюють і виправдовують цю реальність. Своєю чергою, це впливає на продуктивність взаємодій у суспільстві: якщо люди сприймають правила соціальної системи як справедливі, взаємодія супроводжуватиметься низькими витратами, якщо ж система сприймається як несправедлива, транзакційні витрати будуть високими [8, с. 101].

Д. Норт вказує на потребу в об'єднанні максимізуючих цілей організацій, обумовлених інституціональною системою, з розвитком запасу знань у суспільстві. Всі завдання організації – відкриття нових ринків, оцінка впливу технологій, успіху партійних програм чи наслідків певних політичних рішень – містять невизначеність і вимагають інвестицій в отримання інформації, що потребує розширення неявного знання. Водночас необхідна інформація є похідною від конкретного інституціонального контексту, тому аби з'ясувати, які потреби існують в різних видах знань і навичок, необхідно вивчати саме цей контекст. В даному аспекті існує важлива закономірність: коли інституціональна система робить найбільш вигідною діяльність з перерозподілу доходів (від піратства до рентоорієнтованої політичної діяльності), знання та навички розвиваються зовсім в іншому напрямку, ніж у випадку з розширенням та інтенсифікацією виробничої сфери. Таким чином, «стимули, вбудовані в інституціональну систему, відіграють вирішальну роль у формуванні тих знань і вмій, які приносять вигоду суспільству загалом чи його найбільш впливовим групам» [8, с. 102]. Понад те, обраний напрямок розвитку знань та навичок може бути вирішальним чинником довгострокового розвитку суспільства.

Культивування знання і досвіду, які дозволяють ефективно організувати політичний процес та забезпечити економічне зростання, спричинює динамічний розвиток суспільства, який породжує низку інституціональних характеристик. Ці характеристики, що вказують на ефективний тип інституціональної структури, проте, не можуть бути описані традиційним поняттям ефективності розподілу ресурсів. Останнє відсилає до класичного Парето-оптимуму – критерію, який визначає рівноважний стан суспільства, коли добробут жодного його члена не може бути покращений без погіршення добробуту когось іншого. Не складно помітити, що критерій Парето є статичним індикатором. Натомість в неоінституціоналізмі розглядається поняття «адаптивної ефективності», котра стосується правил, що формують напрямок розвитку політичної та економічної систем в часі [5]. Адаптивна ефективність пов'язана зі ступенем прагнення суспільства до навчання і отримання знань, до сприяння інноваціям, ризику і різноманітним видам творчої діяльності, а також до

вирішення проблем, що заважають розвитку суспільства [8, с. 106].

Згідно з позицією Д. Норта, загальна інституціональна структура відіграє ключову роль у тому, в якій мірі суспільство заохочує експерименти та інновації, котрі можна назвати адаптивно ефективними. Вбудовані в інституціональну систему стимули задають вектор розвитку навчання в процесі діяльності та розвитку сукупності знань, які в сумі підштовхують акторів, відповідальних за прийняття рішень, до поступової зміни системи в порівнянні з тим її станом, в якому актори діяли спочатку [1]. В сучасному невизначеному світі ніхто не має однозначної відповіді на те, як вирішувати поставлі перед суспільствами проблеми, а відтак, фактично ніхто не здатний максимізувати цілі. Суспільство, яке найбільшою мірою допускає свободу експериментів, краще інших суспільств здатне вирішувати свої проблеми [3]. Тому адаптивна ефективність стимулює розвиток процесу децентралізованого прийняття рішень, який дозволяє суспільствам докладати більше зусиль для пошуку альтернативних шляхів розв'язання тих чи інших проблем.

Зі сказаного випливає, що процес інституціональних змін має включати організаційні експерименти та усунення організаційних помилок, що виникають внаслідок невдалих експериментів. Однак цей процес зазвичай є дуже складним, позаяк організаційні помилки можуть бути не лише випадковими, а й систематичними, такими, що витікають з ідеологій, котрі наділяють окремі групи акторів привілеями ухвалення таких рішень, які не спрямовані на підвищення адаптивної ефективності. Д. Норт наголошує: «Важливо мати такі правила, які усувають невдалі політичні та економічні організації. Тому ефективна структура правил не лише винагороджує за успіх, але й накладає вето на можливість виживання погано пристосованих елементів суспільної організаційної структури – тобто ефективні правила припиняють невдалі зусилля і підтримують вдалі» [8, с. 107]. Крім того, автор зазначає, що сама природа політичного процесу заохочує розширення обмежень, які підтримують існування впливових суспільних груп, внаслідок чого забезпечується стабільність як адаптивно ефективних, так і адаптивно неефективних інституціональних систем.

Слід сказати, що ідея адаптивної ефективності як чинник успішного розвитку суспільства є однією з головних тез у науковому доробку багатьох авторитетних апологетів сучасної ліберальної демократії. В цьому контексті можна згадати концепцію відкритого суспільства К. Попера, ідею розмежування позитивної та негативної свободи І. Берліна, теорію спонтанного порядку Ф. Хайєка, концепцію диверсифікації соціального простору П. Розанвалона і т.д. Примітно, що всі ці теоретичні конструкції розроблялися як критична програма тоталітарних проектів, в основу яких покладена ідея суспільного мегаексперименту, заснована на уявленнях про універсальний істинний суспільний порядок та алгоритм його втілення. Інакше кажучи, тоталітарні режими пропонують масштабні експерименти, котрі позиціонуються як реалізація ефективних історичних або природних законів, тоді як ліберально-демократичні системи відстоюють принцип

несубстанційності суспільного розвитку і пропагують стратегію перманентних локальних експериментів в умовах принципової невизначеності майбутнього.

Іншою важливою характеристикою інституціональної структури є її стабільність, котра забезпечується складним набором обмежень. До таких обмежень належать пов'язані ієрархічними зв'язками формальні правила, в системі яких зміна кожного наступного рівня ієрархії вимагає більших витрат і зусиль, ніж зміна попереднього рівня. Складовою набору є також неформальні обмеження, що виступають основою, продовженням, розвитком та конкретизацією формальних правил і мають властивість стійкого самовідтворення завдяки тому, що є частиною звичної поведінки людей [8, с. 109].

Ключовим питанням теорії інституціональних змін є те, яким чином в умовах стабільного набору обмежень відбувається трансформація інститутів. На думку Д. Норта, детермінантами цього процесу виступають фундаментальні зміни у співвідношенні цін та зміни суб'єктивних переважень.

Зміни у співвідношенні цін можуть мати екзогенний характер, тобто відбуватися внаслідок не залежних від діяльності людини обставин (епідемії, стихійні лиха). Такими є, наприклад, зміни у пропорціях цін на землю і працю, які стали результатом епідемії чуми в Європі у XV столітті. Однак більшість подібних змін (зміни у вартості інформації, у технологіях і технічних винаходах тощо) є ендегенними і відображають результати поточної максимізуючої діяльності індивідів та організацій в політиці, економіці, військовій справі і т.д. Річ у тім, що досвід і знання, набуті людьми у процесі діяльності, поступово змінюють сприйняття і оцінку ними існуючих правил взаємодії, а також сприйняття доступності різних альтернатив. Коли доступність інформації, певних знань, технологій та факторів виробництва змінюється, це призводить до постійного перерозподілу доходів і благ, а відтак, і трансформації соціальних ролей і статусів [4]. Значення змін у пропорціях відносних цін полягає в тому, що вони змінюють стимули поточної діяльності акторів. А так як в інституціональній системі вже закладений певний набір стимулів, виникає конфлікт між новими та інституціонально заданими стимулами. Ця суперечність і виступає рушієм інституціональної динаміки.

Для політичного процесу надважливе значення має інший чинник інституціональних змін – зміни суб'єктивних переважень акторів, певну роль в яких відіграють також зміни у співвідношенні цін. Зв'язок між двома чинниками виражається в тому, що з часом фундаментальні зміни у співвідношенні цін призводять до зміни стереотипів поведінки та раціоналізації акторами звичаєвих стандартів діяльності. Та водночас перетворення відносних цін «проходять крізь фільтр перед-існуючих у нашій свідомості ментальних конструкцій, які формують наше тлумачення цих змін» [8, с. 110].

Одним з найбільш яскравих історичних прикладів, який доводить, що лише змінами у співвідношенні цін неможливо повністю пояснити процес інституціональних змін, є відміна рабства у США в XIX столітті. Боротьба за скасування цього інституту, який ще в часи Громадянської війни був економічно вигідним,

відбувалася на ґрунті зростання впливу поглядів, згідно з якими одна людина не може володіти іншою як власністю. Очевидно, що для цього рішення існували й конкретні політичні мотиви (зокрема, боротьба за вплив у Конгресі), але, як відзначає Р. Фогель, саме інтелектуальна сила руху за відміну рабства дозволила політичним гравцям активно використовувати дану тему [2]. Вкрай значущою у відповідному процесі була та обставина, що противники рабства мали змогу вільно виражати свої погляди без негативних наслідків для себе, призначаючи високу «ціну» для рабовласників. Це підтверджує припущення про те, що структура інститутів (в наведеному прикладі – виборчого процесу) дозволяє індивідам ефективно виражати свої ідеї та погляди з низькими для них «збитками». В зазначеному випадку ключова деталь полягала в тому, що інституціональна структура позбавляла рабовласників Півдня можливості ігнорувати думку виборців і завадити їм виразити свої переконання під час голосування. Таким чином, слід ще раз наголосити, що завдяки зменшенню ціни, яку індивіди мають заплатити за свої переконання, інститути перетворюють ідеї, догми, непопулярні погляди та ідеології на важливе джерело інституціональних змін. Разом з тим, Д. Норт підкреслює: «Наразі ми потребуємо кращого розуміння того, що саме підтримує існування ідей та ідеологій. Нам все ще складно виразити в точних поняттях взаємодію між змінами відносних цін, ідей, ідеологій, які формують уявлення людей, і роль всіх цих чинників в інституціональних змінах» [8, с. 111].

Для аналізу інституціональних змін в неоінституціоналізмі використовується рівноважний метод, який дозволяє відповісти на питання: коли зміни відносних цін та переважень спричинюють зміни інститутів, а коли призводять лише до перегляду локальних політичних та економічних контрактів в рамках існуючих правил? Інституціонально рівновагою вважається така структура інституціональних обмежень, за якої жодному політичному чи економічному агенту не вигідно вносити до неї зміни. Втім, це не означає, що всі гравці задоволені існуючою рівновагою, однак оцінка ними власних витрат для зміни даного формату взаємодії може спонукати залишатися в рамках чинних обмежень. Зміни у співвідношенні цін та переважень приводять до того, що деяким суб'єктам діяльності (індивідам чи організаціям) стає вигідно переглянути умови певних контрактів, домовленостей чи угод. Але зміна умов приватних взаємодій неможлива, оскільки ці умови спираються на систему правил більш високого рівня. Відтак, у гравців, які бажають покращити свої позиції, виникає стимул витрачати ресурси на зміну інституціональних норм.

Попри те, що буквальною агентом інституціональних змін виступають індивідуальні актори, ці зміни реалізуються шляхом колективних дій. М. Олсон зазначає, що різні за чисельністю соціальні групи мають неоднакові можливості для реалізації своїх інтересів. Малі групи краще організовані і наділені більшими можливостями впливу на процес інституціональних змін у своїх власних інтересах. Їх учасники більше зацікавлені в таких змінах і готові нести пов'язані з цим витрати. Так, групи з особливими інтересами можуть збільшувати вигоду для своїх членів і паралельно

знижувати суспільну ефективність і суспільне благо шляхом, наприклад, лобювання законодавства [10, с. 79]. Дж. Б'юкенен і Г. Талок підкреслюють, що очікувані витрати організації процесу прийняття рішень за будь-якого правила будуть меншими в малій групі, ніж у великій [7, с. 145]. Водночас групи великих розмірів (добровільні асоціації виборців, профспілки) сприяють таким інституціональним змінам, які спричинюють зростання суспільного блага: «Великі організації зацікавлені в тому, щоб зробити суспільство, в якому вони функціонують, процвітаючим, а витрати перерозподілу благ і цінностей на користь своїх членів – якомога нижчими. Вони зацікавлені у припиненні такого перерозподілу лише в тому разі, якщо соціальні збитки перерозподілу є більшими, ніж кількість благ, що підлягають розподілу» [10, с. 123]. Проте високі витрати прийняття рішень у великих організаціях пояснюють, чому їх можливості впливу на процес інституціональних змін менші порівняно з малими організаціями.

Зміна формальних правил та механізмів, що забезпечують їх дотримання, вимагає від акторів значних ресурсних витрат або ж повного колективного консенсусу і координації цілей. В залежності від того, наскільки значною може бути віддача від цілеспрямованого впливу на правила і механізми контролю, актори можуть створювати проміжні посередницькі організації (лобістські групи, комітети політичної дії, торгові асоціації) між політичними органами та економічними організаціями з метою реалізації потенційного виграшу від політичних змін. Чим більшою є частка суспільних ресурсів, на які безпосередньо або через механізми регулювання може впливати уряд, тим більше ресурсів спрямовується на діяльність таких проміжних організацій. Ця діяльність може бути скерована як на конкретні зміни, так і на запобігання небажаних політичних змін [8, с. 113].

На відміну від формальних правил, трансформації неформальних норм можуть відбуватися за відсутності цілеспрямованих дій. Закономірність також полягає в тому, що завдяки стійкості культурних властивостей на фоні змін у співвідношенні цін та формальних правил зміни неформальних обмежень проходять значно повільніше, ніж формальних. Оскільки одна з основних функцій неформальних обмежень полягає в тому, щоб бути основою, модифікувати, доповнювати і розширювати формальні правила, зміни в останніх провокують виникнення нерівноважних ситуацій, адже набір стабільних альтернатив складається зі всієї сукупності формальних і неформальних обмежень та контрольних механізмів. Відтак зміни одного з цих інституціональних обмежень призводять до порушення рівноваги, формують додаткові труднощі і невизначеність у взаємодіях, що породжує зусилля, спрямовані на розвиток нових конвенцій і норм, які здатні ефективно вирішувати посталі у зв'язку зі змінами проблеми. Нова неформальна рівновага виникає поступово після зміни формальних правил [8, с. 114].

Напрямок інституціональних змін також може коригуватися під впливом трансформацій механізмів, які забезпечують дотримання правил. Зміни в цих механізмах відкривають перед організаціями нові можливості, зокрема, в більшості випадків порушення закону в умовах відсутності або слабого контролю за

його дотриманням стає вигідною стратегією діяльності [8, с. 115].

Принципове значення в неінституціональній теорії має той факт, що всі описані зміни зазвичай складаються з адаптацій в рамках допустимих можливостей до комплексу правил, норм і примусів, які утворюють інституціональну систему. Тому процес інституціональних змін є інкрементним, тобто таким, що передбачає зміни шляхом малих і поступових приростів. Інкрементності властиві ознаки кумулятивності та еволюційності. Кумулятивними називаються такі інституціональні зміни, які виникають внаслідок зрушень в периферійних правилах і поступової зміни правил більш високого порядку, що відображають зміни інституціональної рівноваги. Еволюційність означає спадковість між старими і новими інститутами, «виростання» нових інститутів зі старих [9, с. 190].

Отже, основними чинниками, які детермінують інституціональні зміни в концепції Дугласа Норта, є запас знань у суспільстві та ідеологія, інтереси і раціональні дії акторів, розвиток технологій, а також непередбачувані ефекти, що виникають як результат побічної максимізуючої діяльності політичних та економічних акторів. Узагальнено ця концепція може бути описана у наступний спосіб. Інституціональна система формує певний набір стимулів для людської діяльності, на основі якого індивіди та організації намагаються максимізувати свої цільові функції. Водночас діяльність людей носить продуктивний характер і поступово змінює конкретні стимули поточних взаємодій у суспільстві, внаслідок чого виникає конфлікт між інституціонально заданими і поточними стимулами. Актори усвідомлюють потребу змінити інститути, які заважають їм діяти в нових умовах, але їх можливості реалізувати зміни також обмежені чинною інституціональною структурою. Звідси випливає, що в умовах інкрементного процесу інституціональних змін діючі в суспільстві інститути завжди визначають рамки можливостей свого ж перетворення. Це дає підстави вважати неінституціоналізм консервативною політичною теорією.

Список використаних джерел

1. Alchian Armen A. «Uncertainty, Evolution and Economic Theory» // Journal of Political Economy. – 1950. – 58: 211–221.
2. Fogel Robert. Without Consent or Contract. – New York: Norton, 1989.
3. Hayek F. A. The Constitution of Liberty. – Chicago: University of Chicago Press, 1960.
4. North Douglass C. and Thomas, Robert P. The Rise of the Western World: A New Economic History. – Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
5. Pelikan Pavel. «The Formation of Incentive Mechanisms in Different Economic Systems». In Hedlund, Stefan (ed.). Incentives and Economic Systems. – New York: New York University Press, 1987.
6. Polanyi M. The Tacit Dimension. – Garden City: Doubleday–Anchor, 1967.
7. Б'юкенен Дж. Талок Г. Расчёт согласия. Логические основания конституционной демократии // Дж. Б'юкенен. Сочинения. Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т.1. – М.: «Таврус Альфа», 1997.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Норт Д. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
9. Олейник А. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА–М, 2000.
10. Олсон М. Логика коллективных действий / Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. – Новосибирск: ЭКОР, 1998.

References

1. Alchian Armen A. «Uncertainty, Evolution and Economic Theory» // Journal of Political Economy. – 1950. – 58: 211–221.
2. Fogel Robert. Without Consent or Contract. – New York: Norton, 1989.
3. Hayek F. A. The Constitution of Liberty. – Chicago: University of Chicago Press, 1960.
4. North Douglass C. and Thomas, Robert P. The Rise of the Western World: A New Economic History. – Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
5. Pelikan Pavel. «The Formation of Incentive Mechanisms in Different Economic Systems». In Hedlund, Stefan (ed.). Incentives and Economic Systems. – New York: New York University Press, 1987.
6. Polanyi M. The Tacit Dimension. – Garden City: Doubleday–Anchor, 1967.
7. B'jukenen Dzh. Tallok G. Raschjot soglasija. Logicheskie osnovanija konstitucionnoj demokratii // Dzh. B'jukenen. Sochinenija. Per. s angl. Serija: «Nobelevskie laureaty po jekonomike». T.1. – M.: «Tavrys Al'fa», 1997.
8. Nort D. Instituty, institucional'nye izmenenija i funkcionirovanie jekonomiki / Nort D. – M.: Fond jekonomicheskoi knigi «Nachala», 1997. – 180 s.
9. Olejnik A. Institucional'naja jekonomika. – M.: INFRA–M, 2000.
10. Olson M. Logika kollektivnyh dejstvij / Vozvyshenie i upadok narodov. Jekonomicheskij rost, stagfljacija, social'nyj skleroz. – Novosibirsk: JeKOR, 1998.

Buldovych P. V., postgraduate student, Political Science Department, Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine, Kyiv), buldovych@gmail.com

The theory of institutional changes of Douglas North

The article defines the main parameters of the process of institutional changes of one of the most famous representatives of the new institutionalism of Douglas North. In particular, the factors determining the transformation of the institutional structure are analyzed, among which the most important role is played by the development of knowledge in society, the influence of ideology, technological changes and side effects of the maximizing activity of organizations. The process in which the maximizing activity of organizations induces institutional changes in response to the change in incentives that are the result of fundamental changes in the correlation of prices and changes in subjective preferences is discussed in detail. Elements of the institutional structure, in particular formal, informal rules and mechanisms for monitoring compliance, are also described, and the opportunities for their stability and dynamics are determined. Particular attention is paid to the notion of «adaptive efficiency», which explains the ability of institutional systems to operate in time. In addition, the author identifies vulnerable aspects of the concept of institutional dynamics of D. North, first of all, its failure to predict the dynamics of informal institutions.

Keywords: institutions, institutional changes, learning by doing, adaptive efficiency, incremental process.

* * *

УДК 32–327(410)

Павлюк О. О.,
Інститут міжнародних відносин Київського
національного університету ім. Тараса Шевченка
(Україна, Київ), oleh_pavliuk@ukr.net

ФЕНОМЕНИ МЕДІАЛІЗМУ ТА МЕДІАТИЗАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Розглядається сутність феноменів медіалізму та медіатизації, породжених глобалізацією засобів масової інформації та ускладненням взаємозалежностей між медіа та процесом формування зовнішньої політики. Основну увагу звернено на питання залежності медіа від панівного політичного курсу, а також вплив медіа на політичний та дипломатичний дискурс, для чого встановлено умови виникнення взаємозалежності медіаїної та фактичної реальності в контексті глобального політичного процесу. З огляду на те, що засоби масової інформації завжди цікавили політичні еліти своєю здатністю формувати й змінювати громадську думку, історично склалися різні моделі взаємодії між ними. З одного боку, медіа шляхом донесення до громадськості певних повідомлень спонукали політичну верхівку певної країни до відповідних дій, а отже, реалізовували себе у функції «четвертої влади». З іншого ж боку, поява все нових каналів масової комунікації обумовила зміну політиками власної поведінки: від уміння красиво й переконливо говорити на камеру до вкладання своїх політичних гасел у межі одного твіту.

Ключові слова: медіалізм, медіатизація, медіа і міжнародні відносини, «ефект CNN», «виробнича згода», медіа і тероризм.

Одним з революційних зрушень попереднього століття стала трансформація ролі інформації та комунікації в усіх сферах людської діяльності. Уже в другій половині ХХ ст., як стверджував Деніел Белл, сфера послуг приносила більший прибуток у ВВП, ніж традиційні галузі виробництва. На хвилі технократичного оптимізму було закладено розвиток теоріям постіндустріального, а згодом – й інформаційного суспільства, де інформація перетворюється на один з головних рушіїв людського прогресу.

Так само відчутними стали й негативні наслідки інформаційної революції. Це і явище інформаційної кризи, коли перенасичення каналів комунікації непотрібною в даний момент інформацією ускладнює процес прийняття рішень та орієнтування у світі, і концепції інформаційних, психологічних, смислових та кібервійн, де боротьба ведеться на принципово нових полях бою – від інформаційного простору до мозку людини, а масовість дії може охоплювати все населення світу.

В епоху інформаційного домінування на арену міжнародних відносин виходять нові актори – міжнародні засоби масової інформації (англ. «international mass–media»), аудиторія яких охоплює десятки країн на декількох континентах, представлені передусім каналами телебачення. Це дало підстави до переосмислення ролі ЗМІ в сучасному світі та формування низки теоретичних концепцій для пояснення нових явищ медіаїної трансформації різних сфер діяльності, зокрема – феномену медіалізму та медіатизації.

Метою статті є оцінка актуальності явищ медіалізму та медіатизації в контексті визначення ключових тенденцій впливу нового глобального медіа–ландшафту на практику ведення міжнародної політики та політичний дискурс у цілому.

Актуальність проблеми медіа та сутності трансформації глобальних політичних систем обумовлює велику кількість публікацій з даної тематики. Проблему впливу медіа та нових технологій на політику та дипломатію досліджувала велика кількість зарубіжних та українських науковців, зокрема, Е. Потгер [2], М. Кунчик, С. Саддікі [6], Ф. Тейлор, П. Янг і П. Йессер, Є. Балабанова [8], Є. Тихомирова [3], О. Зернецька [7], Г. Почепцов [4–5; 18], С. Даниленко [1] тощо.

Значну увагу на питання впливу глобальних засобів масової комунікації на систему міжнародних відносин та зовнішню політику звернула О. Зернецька у своїй монографії [7], де підкреслюється суперечливий характер взаємозалежності міжнародних медіа та урядової політики. Заслугове на згадку й розвідка ініціатора розробки міжнародних медіакомунікацій як окремого напрямку дослідження С. Даниленка [1], в якій на теоретичному та прикладному рівнях ґрунтовно проаналізовано становлення громадянського суспільства в контексті глобальних трансформацій у сфері політики та комунікації.

Разом із тим, урахувуючи динамічний та прогресивний характер розвитку комунікаційних технологій, сутність феноменів медіалізму та медіатизації в наведених публікаціях розкрито на недостатньому рівні.

У світлі актуальних політичних подій та тенденцій в розвитку міжнародних відносин виникає потреба у формуванні концепцій, здатних пояснити зростання