**УДК 330.8**

**Т.А. ВЫГОЛКО,** к. э. н.,

зав. кафедрой экономической теории и государственного управления

ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет»

г.Донецк

e-mail: tanya\_vygolko@mail.ru

**АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ В РАБОТАХ ДЖ.К.ГЭЛБРЕЙТА**

*В статье рассмотрен вклад Джона Кеннета Гэлбрейта в проблему исследования экономической власти. Рассмотрена его концепция трех источников власти – личность, собственность и организация; и трех инструментов необходимых для владения и осуществления власти – наказывающая, вознаграждающая и условная власть. Проанализирована его теория эволюции власти, смена источников и инструментов ее осуществления при переходе от одной социально-экономической системы к другой: от доиндустриального общества к индустриальному и далее к постиндустриальному. Дана характеристика и алгоритм использования уравновешивающей власти, как способ уменьшения и регулирования экономической власти, направленный на сдерживание частной экономической власти и рентоориентированного поведения экономических субъектов путем нейтрализации одного положения власти другим.*

***Ключевые слова:*** *экономическая власть; источники власти; инструменты власти; наказывающая власть; вознаграждающая власть; условная власть; уравновешивающая власть.*

*The article describes John Kenneth Galbraith' contribution into the problem of economic power. The article considers conception of three sources of power: the person, property and organization; as well as three instruments required for possession and fulfillment of power, such as condign power, compensatory power and conditional power. It analyzes Galbraith' theory of power evolution, change of the sources and instruments for its implementation during the transition from one socio-economic system to another, from a pre-industrial society to an industrial and to a post-industrial then. It gives characteristic and an use algorithm of the countervailing power as a way to reduce and regulate the economic power. The countervailing power is directed to the restraint of private economic power and rent-seeking behavior of economic agents through neutralizing one position of power with another one.*

***Keywords:*** *economic power; the sources of power ; the instruments of power; condign power; compensatory power; conditional power; countervailing power.*

**Постановка проблемы.** Поскольку власть представляет собой один из важнейших общественных институтов, то проблема власти всегда вызывала особый интерес в традиционной институциональной теории. Организация и контроль экономики, или, иначе говоря, формирова­ние и реформирование ее властной структуры это центральная проблема институционального ана­лиза. Власть трактуется как степень участия в экономическом регулировании, в размещении ресурсов и доходов в соответствии с определенными интересами.

Власть неизбежна и, более того, существенна для экономической системы. По мнению институционалистов, исследования воображаемых чистых рынков должны быть отделены от исследований того, как действуют реально существующие «пронизанные» институтами рынки. [1, с.132].

Институциональная теория не только признает значение власти в экономической жизни, но и занимается ее исследованием, затрагивая вопросы относительно того как власть осуществляется, как уступки других достигнуты, что заставляет человека или группу людей, которые являются объектами осуществления власти, отказаться от своих собственных предпочтений и принять предпочтения других? Как власть дифференцирует тех, кто осуществляет власть от тех, кто является подлежащим власти других? Что предоставляет право управлять другими? И какие причины заставляют других быть управляемыми?

**Анализ последних исследований и публикаций.** Большое внимание исследованию экономической власти уделил в своих работах Дж.К.Гэлбрейт [2-7], а также его сторонники и оппоненты [8-15]. Гэлбрейт трактует власть, как способность одного человека или целой группы навязывать свои цели другим. [3, с.126].

Анализу анатомии власти посвящена его одноименная книга «Анатомия власти», в которой он обстоятельно анализирует природу, роль, структуру, инструменты и источники власти.

Важным вопросом является вопрос регулирования экономической власти, ограничения возможного злоупотребления ею. Опираясь на исследования Дж.К.Гэлбрейта предложен способ сдерживания частной экономической власти и рентоориентированного поведения экономических субъектов путем нейтрализации одного положения власти другим.

**Цель статьи.** Рассмотреть вклад Джона Кеннета Гэлбрейта в проблему исследования экономической власти. Сделать анализ его концепции источников власти и инструментов, необходимых для владения и осуществления власти. Проанализировать его теорию эволюции власти и представить характеристику и алгоритм использования уравновешивающей власти.

**Основной материал. Источники и инструменты власти.** Гэлбрейт развил научное положение о том, что власти присуще правило трех. [7, р.4]*.* Существует три инструмента, необходимых для владения и осуществления власти – это наказывающая, вознаграждающая и условная власть. Наказывающая власть получает подчинение с помощью своей способности причинить наказание (или использовать угрозу наказания) индивиду или группе, которое является достаточно неприятным и болезненным, в результате чего индивид отказывается от своих личных предпочтений в пользу предпочтений владельца наказывающей власти. Вознаграждающая власть, напротив, получает подчинение посредством предоставления награды индивиду, за которую он готов подчиниться. Главной отличительной особенностью наказывающей и вознаграждающей власти является их объективность, видимость. Условная власть осуществляется благодаря вере подчиненного в естественность (разумность) подчинения воле другого.

Гэлбрейт считает, что наиболее сильно различие между наказывающей и вознаграждающей властью ощутимо в экономически развитом обществе [7, р.17]*.* В экономически отсталых странах это различие небольшое. В таком обществе работники обладают кажущейся свободой, на самом деле у них отсутствует альтернатива, они трудятся в страхе перед голодом и другими лишениями, что не сильно отличается от положения раба, который работает из страха перед ударом плетью. В этом случае экономические лишения рабочего сопоставимы с физическими лишениями раба. С экономическим развитием две формы осуществления власти сильно расходятся. Свободный рабочий имеет личные ресурсы, которые поддержат его в течение того времени, пока он ищет новую работу. Более многочисленными­ стали альтернативные возможности в области трудоустройства. Осуществляется выплата пособий по безработице. Все это позволило нынешнему рабочему удалится от болезненных альтернатив, которые объединяли вознаграждающую и наказывающую власть.

Гэлбрейт отмечает, что «проблемой понимания власти, как всегда, является отсутствие чистых случаев» [7, р.23]*.* Так, вместе с осуществлением наказывающей и вознаграждающей властью существует подчинение, которое возникает вследствие веры или убеждения человека в то, что это для него лучшая из альтернатив. Это подчинение которое идет не от угрозы, наказаний или награды, а от веры, убеждений, что так необходимо, так правильно.

В то время как наказывающая и вознаграждающая власть видимая и объективная, условная власть, напротив, субъективная, ни те кто ее осуществляет, ни те кто ей подвергаются, не всегда знают о ее проявлении. Такое подчинение может быть преднамеренно создано, убеждением или образованием, тогда это будет явное использование условной власти. Или такое подчинение может идти непосредственно из культуры, сложившихся традиций, такое подчинение считается нормальным, надлежащим, принятым еще предшествующими поколениями. Это неявное создание условий. Ничто четко не разграничивает одно от другого, явное условие постепенно переходит в неявное.

Как только вера или подчинение получено, либо с помощью явной или неявной условной власти, это подчинение воле других, считается результатом собственной воли человека, его чувства, что это правильно и необходимо. Условная власть, проявляющаяся в чистом виде, полностью отделена от награды или наказания. Однако в реальной жизни чистое проявление условной власти редкое, на самом деле все три инструмента осуществления власти объединены в разных пропорциях.

При рассмотрении власти мы не можем с уверенностью утверждать, что работает только один источник или один инструмент власти.

Но что позволяет осуществлять наказывающую, вознаграждающую и условную власть в их различных формах и пропорциях? Для лучшего понимания власти следует обратиться к ее источникам.

Гэлбрейт выделил три источника власти, которые предоставляют право ее использования, это личность, собственность и организация. [7, р.6]. Эти источники разграничивают тех, кто владеет властью, от тех, кто ей подчиняется.

Личность (лидерство в общем смысле) является качеством телосложения, ума, речи, уверенности или других личных черт, которые предоставляют доступ к одному или более инструментам власти. Это может быть доступ к наказывающей власти через физическую силу в примитивных обществах. Однако, в настоящее время личность имеет ассоциацию с условной властью, со способностью убедить или создать веру.

Собственность обеспечивает возможность «купить» подчинение. Весьма очевидна ассоциация собственности с вознаграждающей властью, но собственность также может привлечь и условную власть.

Организация является самым важным источником власти в современном обществе. Прежде всего, она имеет отношение к условной власти. От организации идет необходимое убеждение и как результат подчинение ее целям. Но у организации есть также доступ к наказывающей власти, и к вознаграждающей власти, через собственность, которой она владеет.

Как и в случае с инструментами власти, источники власти не используются в чистом виде, а почти всегда в комбинации. Личность поддерживается собственностью и получает дополнительную силу от организации. Собственность всегда существует в сотрудничестве с организацией и, весьма часто, с доминирующей личностью. Организация, в свою очередь, поддержана собственностью и личностью. Вместе источники власти образуют одну интерактивную систему. При определенных условиях каждый элемент может быть конвертирован в другой. «Оружие может добыть вам деньги или вырвать секретную информацию из уст жертвы. Деньги могут купить вам информацию или оружие. Информация может быть использована как для увеличения количества доступных вам денег, так и для усиления ваших войск». [16, с.34-35]*.*

**Эволюция власти в историческом контексте**

Развитие общества рассматривается как смена трех социально-экономических систем – доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общества.

В соответствии с позицией Гэлбрейта, в раннее доиндустриальное время власть принадлежала церкви, феодалу (землевладельцу), и зарождающемуся государству. [7]*.*

Рассматривая структуру власти принадлежавшей церкви, Гэлбрейт отмечает, что в качестве источников ее власти выступала превосходная организация, поддержанная, в свою очередь, обширной и значительной собственностью (большие земельный наделы, пожертвования прихожан) и сложившаяся идеология. Это было, в основном, осуществление условной власти, люди склонили свою волю к воле церкви через веру.

Светская власть была разделена между феодалами и зарождающимся государством, их власть находилась в острой конкуренции или в конфликте с более сильной властью церкви. Среди источников власти роль личности правителя или феодала была наиболее значимой.

В качестве источника власти использовалась и собственность. Владелец собственности мог расширить свои владения, увеличить количество подчиненных ему работников. Награда, которую работники получали за свое подчинение, была результатом использования примитивной копии современной вознаграждающей власти. Практически не имея свободы выбора, отказ подчиниться воле феодала повлек бы за собой наряду с применением наказывающей власти и неблагоприятные экономические последствия для объекта власти.

Можно отметить и организацию, однако она была относительно небольшим источником феодальной власти. Она была создана специально для военных предприятий.

Инструменты осуществления власти, используемые феодалами, включали наказывающую власть и явную и неявную условную власть. Слово феодала рассматривалось как закон, подчинение его воле было беспрекословным. Такое подчинение в еще большей мере было причиной использования наказывающей власти. Такая власть применялась для наказания тех, кто жил на феодальных землях. Симметрично, этот инструмент использовался для осуществления внешней власти.

Таким образом, в доиндустриальную эпоху экономическое могущество было достоянием светских и церковных феодалов, а власть ассоциировалась с земельной собственностью и людьми, населявших эту землю. Постепенно, когда промышленная собственность сменила земельную, такая ассоциация ослабла, происходит вытеснение натурального хозяйства рыночными экономическими отношениями, окончательное становление и укрепление национального государства, и появление сильного торгового класса.

Все это привело к изменениям в источниках и инструментах осуществления власти. Первичный источник власти торгового капитализма находился в собственности, но уже не в земельной, а в денежной. [7, р.99]*.*Собственность стала главным источником торговой власти и состояла из оборотного капитала, товара, транспортируемого ­или хранящегося для продажи. Капитал торговцев также ­включал металлические деньги, золото и серебро. Совокупность всей собственности торгового класса была источником его ­вознаграждающей власти. Благодаря собственности они получали подчинение поставщиков и работников, которые испытывали потребность в наличных деньгах. Собственность, также обеспечивала престиж торговцев в обществе, благодаря чему они получили условное подчинение.

Значимость личности уменьшилась, на смену ей пришла организация. Как справедливо отмечает Гэлбрейт торговцы были в значительной степени анонимными, они были не индивидами, а классом. [7, р.99]*.*

Однако, происходят изменения пошатнувшие торговую власть, это была промышленная революция и развитие индустриального капитализма. На первое место в национальной экономике вме­сто сельского хозяйства и торговли выходит промышленность.

Собственность оставалась центральным источником власти, но изменился ее характер. Она больше не представляла собой запас товаров и другого оборотного капитала торговца, а была заключена в основных фондах: заводы, фабрики, машины индустриального капиталиста. С изменением в природе вовлеченной собственности произошло изменение в природе организации. Рабочие стали работать ­непосредственно на заводах и фабриках, что допускало более сильное использование вознаграждающей власти над ними. Так же произошел сдвиг от более многочисленных анонимных торговцев к более конкретной личности индустриального предпринимателя.

На основе рассмотренного можно утверждать, что индустриальный капитализм был обязан своей силе доступом, фактически, ко всем трем источникам власти — к собственности, в виде заводов, машин, и оборотного капитала; передовой форме организации объединяющей рабочих с индустриальной фирмой; и, конечно предпринимательской индивидуальности – независимой, инновационной, находчивой, иногда безжалостной.

Что касается инструментов осуществления власти на первое место выходит вознаграждающая власть, как инструмент, с помощью которого было получено подчинение. Произошло, так же, новое и важное развитие условной власти, которая радикально изменила верования государства по поводу управления экономическими действиями. Государство стало на сторону промышленников, всячески удовлетворяя их потребности и желания, по существу оно способствовало расширению их возможностей. [11, р.21]*.*

Технологическая революция, ставшая причиной перехода к постиндустриальной цивилизации, вызвала повсеместное распространение компьютеров, новых технологий. В связи с этим складываются новые виды семьи, стили работы, жизни, новые формы политики, экономики. Ведущую роль приобретают сфера услуг, наука и образование. Университеты должны занять место корпораций, а ученые – бизнесменов. Вместе с этими изменениями происходят изменения и в структуре власти, теперь власть опирается на знания.

Меняется характер использования наказывающей и вознаграждающей власти, они становятся зависимыми от знаний. Теперь не надо применять физическую силу или подкуп, используя современные технологии можно применить наказание создавая сбои в системе, блокируя каналы информации, создавая вирусы уничтожающие данные.

Так как знания становятся все более узко специализированными, для того чтобы они были продуктивными, а власть, основанная на них, значительной, необходимо объединение «владельцев знания» в команды, т.е. организации. Только организация в состоянии обеспечить преемственность, необходимую владельцам знаний для того, чтобы осуществлять власть. Только организация может превратить специализированное знание в производственную отдачу.

Справедливо утверждение Гэлбрейта, что управлять современной крупной корпорацией – это трудная задача, на много превосходящая силы и способности даже наиболее выдающегося человека. [2, с.43]*.* Контроль перешел к управляющему персоналу, менеджерам – техноструктуре.

 С изменением в источниках власти от личности и собственности к организации произошло уменьшение относительной эффективности вознаграждающей власти и, как можно было ожидать, увеличение использования условной власти. Наказывающая власть практически полностью уходит от прямого использования насилия.

Таким образом, со сменой социально экономических систем, власть претерпела ряд изменений, от естественного, автоматического, полного подчинения власти королей и священников она постепенно переходила сначала к торговцу, затем к промышленнику, к крупной организации и знаниям.

**Концепция уравновешивающей власти.**

Экономисты заинтересованы такой проблемой как уменьшение или регулирование экономической власти. Гэлбрейт находит решение этой проблемы в проявлении уравновешивающей власти сущность, которой в нейтрализации одного положения власти другим. [5, р.117-118]*.*

С исчезновением конкуренции в классической форме и ее замене небольшой группой крупных фирм, находящихся если не в откровенном, то в молчаливом сговоре,­ легко предположить, что, так как конкуренция ­исчезла, следовательно, исчезло эффективное сдерживание частной власти. Но фактически, новые ограничения частной власти пытаются заменить конкуренцию. Они основаны на том же самом процессе концентрации, который ослабил или разрушил конкуренцию. Но они появились не на той же самой стороне рынка, а на противоположной стороне – не со стороны конкурентов, а со стороны клиентов или поставщиков. Которые побуждены были объединиться для своей защиты.

Положения Гэлбрейта позволяют проследить следующую тенденцию в изменении регулирования власти:

1. Существование конкуренции означало, что власть продавца была сдержанна другими продавцами, которые предлагали подобный продукт или продукт заменитель.
2. Концентрация экономической деятельности привела к исчезновению конкуренции и замене ее небольшой группой крупных фирм.
3. Появление новой формы ограничения частной власти на противоположной стороне рынка – уравновешивающей власти покупателей.

Гэлбрейт считает, что самое яркое проявление уравновешивающей власти можно проследить на рынке труда. [6, р.3]*.* Из-за своей сравнительной не мобильности работник долгое время был весьма уязвим для частной экономической власти. Покупатель, если он чувствует, что с него запрашивают чрезмерную цену, может купить товар или услугу у другого продавца или не покупать вообще. У работника не было подобной свободы. Обычно он не мог покинуть рабочее место, так как нуждался в нем, чтобы обеспечить себя средствами к существованию. На рынке труда конкуренция многих продавцов имеет дело с немногими покупателями. Работодатель определяет условия трудовых отношений, на которые работник вынужден соглашаться под угрозой увольнения. В основе такой политики лежит доминирование работодателя в отношениях работник-работодатель. Экономическая власть, перед которой оказался работник, привела к необходимости создания уравновешивающей власти в целях собственной защиты. Институтом, осуществляющим уравновешивающую власть от имени работника, стал профсоюз.

По утверждению Гэлбрейта, сильные профсоюзы существуют только там, где рынки обслуживаются сильными корпорациями. Причина не только в силе корпораций, которая заставляет ­рабочих развивать уравновешивающую власть, но и в том, что это предоставляет профсоюзам, в случае успеха, разделить результаты рыночной власти корпорации. «В отличие от этого нет ни одного союза в американском сельском хозяйстве, самом близком подходе страны к конкурентоспособной модели» . [5, р.122]*.* Причина этого лежит не в трудностях организации, а в том, что фермер не обладает никакой властью над наемными работниками, здесь не существует никаких преимуществ, которые могли бы получить профсоюзы в результате осуществления своей власти. Однако, Гэлбрейт признает, что теория уравновешивающей власти не является монолитным объяснением возникновения профсоюзных организаций. [5, р.123]*.*

Развития уравновешивающей власти, ­в ответ на положения рыночной власти, распространяется и на другие области экономики­.

Рыночная власть индивидуального продавца на рынке в типичном случае равна нолю. Те, у кого он покупает, действительно имеют рыночную власть. Эти обстоятельства вынудили его искать средства для эффективного выражения уравновешивающей власти. [6, р.5]*.* Вооружая себя юридическими, техническими и иными знаниями они могут заставить поставщиков пойти навстречу их требованиям.

Розничный продавец выступает промежуточным звеном между изготовителем и потребителем товара. Таким образом, товары проходят через розничных продавцов, чьи интересы, обычно в остром различии с интересами поставщиков. Типичный розничный продавец заинтересован в своем объеме продаж. Это важно для уменьшения риска запасов и, конечно, объем продаж является одним из измерителей прибыли. Поэтому более низкий уровень цен рассматривается розничными продавцами как главное условие для получения и поддержания объема продаж. Именно в их интересах сопротивляться любому осуществлению рыночной власти поставщиков, которая приводит к более высоким ценам.

Таким образом, в точной параллели с рынком труда, находим розничного продавца, у которого есть защитный стимул и стимул прибыли развить уравновешивающую власть в случае, когда его ­поставщик обладает рыночной властью. Практическое проявление развития уравновешивающей власти можно наблюдать в росте сетей розничных магазинов, сетевых интернет-магазинов, сетевого заказа по почте, сетей универмагов. Это развитие стало уравновешивающим ответом на ранее установленную позицию власти.

Исследуя уравновешивающую власть, можно заметить существенную симметрию между тем как власть распространяется, и как ей сопротивляются. Эта симметрия относится и к источникам и к инструментам осуществления власти. Власти, исходящей из личности, обычно отвечает сильная личность; власть, возникшая из отношений собственности встречена собственностью; возникшей из организации обычно противостоит организация. То же относится и к инструментам власти. Существуют, конечно, исключения, когда сопротивление осуществлению власти происходят вне этой симметричной структуры. Но симметрия остается основным правилом. [7, р.76]*.* Классическая борьба между работодателем и служащим, капиталом и наемными работниками иллюстрирует это правило.

 Разумеется организация уравновешивающей власти связана с определенными трудностями. Гэлбрейт признавал, что государственная помощь по развитию уравновешивающей власти становится главной функцией правительства. [5, р.133]*.*

Фактически государство обеспечило поддержку уравновешивающей власти через принятие законов о регулировании трудовых отношений, о минимальной заработной плате, право рабочих на заключение коллективных договоров, на забастовку, в форме государственной ценовой поддержке определенным отраслям промышленности, сельскому хозяйству и т.п. Все эти меры были разработаны, чтобы дать определенным группам власть, которую они не имели прежде.

Шаги, по развитию уравновешивающей власти, в принципе, ­не отличаются от шагов, по развитию конкуренции. Учитывая существование частной рыночной власти в экономике, рост уравновешивающей власти усиливает способность экономики ­для автономной саморегуляции и, таким образом, уменьшает необходимость полного государственного контроля или планирования

**Выводы.** Сейчас, когда чистая конкуренция признана как редкая и нетипичная ситуация, фирмы стали намного больше, чем простые марионетки рынка. Возникла власть больших корпораций, отраслей промышленности, бизнеса в целом. Приведенные доводы в пользу сбалансированной рыночной власти как желательной социально-экономической нормы, позволяют рекомендовать использование уравновешивающей власти как инструмент контроля над монополией и олигополией.

**Список использованной литературы**

1. Сэмюэльс,У.Дж. Институциональная экономическая теория /У.Дж.Сэмюэльс // Панорама экономической мысли XX столетия / Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта. – СПб: "Экономическая школа", 2002., Т. 1. – 668c.

2. Гэлбрейт, Дж.К. Экономика невинного обмана: правда нашего времени / Дж.К. Гэлбрейт. – М.: Издательство «Европа», 2009. – 88с.

3. Гэлбрейт, Дж.К. Экономические теории и цели общества / Дж.К.Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1976. –406с.

4. Galbraith J.K. Mr. Hunter on countervailing power: А comment / J.K. Galbraith // The economic journal. – Mar., 1959. – Vol. 69, №273. – Р.168-170.

5. Galbraith, J.K. American capitalism. The concept of countervailing power / J.K. Galbraith. – Houghton Mifflin Company, Boston 1952. – 208р.

6. Galbraith, J.K. Countervailing power / J.K. Galbraith // The American economic review. – May 1954. – Vol. 44, №2. – Р.1-6.

7. Galbraith, J.K. The anatomy of power / J.K. Galbraith. – Bungay, Suffolk : Richard Clay Ltd., London 1984. – 189р.

8. Дементьев В.В. Проблема власти и политическая экономия / В.В. Дементьев // Європейський вектор економічного розвитку. - 2012. - №2(13). – С.183-189.

9. Hunter, A. Galbraith on Countervailing Power: A Reply / A. Hunter // The economic journal. – Dec., 1959. – Vol. 69, №276. – Р. 822-823.

10. Hunter, A. Notes on countervailing power / А. Hunter // The economic journal. – Mar., 1958. – Vol. 68, №269. – Р.89-103.

11. Laperche B. Innovation, Evolution and Economic Change. New Ideas in the Tradition of Galbraith / B. Laperche, J.K. Galbraith, D. Uzunidis. – Edward Elgar Publishing. Massachusetts. USA. – 2006. – 333р.

12. Miller, J.P. Competition and countervailing power: their roles in the American economy / J.P. Miller // The American Economic Review. – May 1954. – Vol. 44, No. 2. – Р.15-25.

13.Monvoisin, V. Economic Power and the Real World / V. Monvoisin, L.-P. Rochon // Journal of Political Economy. – 2006. – vol. 35, no. 4, Winter 2006–7. – Р.5–30.

14.Simon, N. Whitney. Errors in the Concept of Countervailing Power / N. Whitney Simon // The Journal of Business of the University of Chicago. – Oct., 1953. – Vol. 26, No. 4. – Р. 238-253.

15. Vatter H.G. Countervailing Power and Agricultural Policy / Harold G. Vatter // Journal of Farm Economics. – Aug., 1955. - Vol. 37, No. 3. - P. 555-559.

16. Тоффлер, Э. Метаморфозы власти / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669с.

17. Greenaway, D. Companion to Contemporary Economic Thought / D. Greenaway, M. Bleaney, I. Stewart (eds). – London and New York. Rouledge. 1991. – 654p.

18.Rutherford, M. Institutions in economics. The old and the new institutionalism / М. Rutherford. – Cambridge: Cambridge University Press. 1995. – 225р.

19. Sanford A. Lakoff. Knowledge, Power, and Democratic Theory / Sanford A. Lakoff // Annals of the American Academy of Political and Social Science. - Mar., 1971. – Vol. 394. - P.4-12.

20. Schlesinger J.R. Market Structure, Union Power and Inflation / James R. Schlesinger // Southern Economic Journal. – Jan., 1958. – Vol. 24, No. 3. - P. 296-312.

.