

В.В. ДЕМЕНТЬЕВ, доцент, ДонНТУ

ТЕОРИЯ ДОМИНИРОВАНИЯ Ф. ПЕРРУ

В последнее время в мировой экономической литературе появился целый ряд работ, посвященных проблеме экономической власти. Речь идет о книге Э.Тоффлера «Метаморфозы власти», последней работе выдающегося современного экономиста М.Олсона "Power and Prosperity: outgrowing communism and capitalist dictatorships" (2000), в 1995 году была переиздана книга известного японского экономиста Я. Така-ты «Power Theory of Economics», под редакцией М. Моришиму в 1998 году выходит книга «Power or Pure Economics?». Ряд статей, посвященных проблеме власти в экономике, опубликовали S. Bowles и H. Gintis, G. Palermo, E. Shutz и другие авторы. В 2002 г. была проведена международная научная конференция «Stability and Dynamics of Power». Это свидетельствует о возрастании интереса к проблеме власти в современной экономической теории.

Существенный вклад в развитие теории экономической власти внес выдающийся французский экономист Франсуа Перру (1903-1987) - профессор "Коллеж де Франс", основатель и директор Института экономического и социального развития. Можно согласиться с тем, что «ни у одного из экономистов власть и властные отношения (отношения господства) не приобретают, с точки зрения теоретической конструкции, столь самодовлеющего и всеобъемлющего характера, как у Ф. Перру» [1, с.326]. Вместе с тем в отечественной литературе по истории экономической мысли, за исключением работ В.Я. Гугняка, практически отсутствуют исследования, посвященные анализу теории власти Ф. Перру.

Цель настоящей статьи состоит в том, чтобы восполнить имеющий в отечественной литературе пробел в области теорий экономической власти и ознакомить читателя с основными положениями теории экономического доминирования, создан-

ной выдающимся французским экономистом. При этом, в отличие от В.Я. Гугняка, который критически относится к данному аспекту экономического наследия Ф.Перру и полагает, что его теория власти есть «иррациональная в своей основе», является проявлением экономического иррационализма [1, с. 332], с точки зрения автора настоящей статьи феномен власти вполне поддается объяснению с точки зрения концепции рационального экономического человека¹.

Общая характеристика экономической теории Ф. Перру. Общая экономическая теория Ф. Перру представляет собой систематический анализ проблемы власти в экономике, в основу которого положена теория экономического доминирования. Социологические и институциональные переменные, которые составляют основу теории Перру, объединены для того, чтобы выделить один факт, а именно всеобщий характер феномена власти в экономической дисциплине. Ф. Перру включает в предмет экономической теории определенные качественные аспекты экономического процесса, которыми традиционно пренебрегают представители неоклассической экономической теории, по причине их т.н. «внеэкономической природы». Свою цель Перру видел в том, чтобы вернуть в центр экономического анализа такие экст-

¹ Это, кстати говоря, доказал Е. Бем-Баверк в своем известном эссе «Власть и экономический закон», показав, что явления экономической власти можно объяснить только с помощью законов «чистой экономической теории» [См.: 10]. В. Ойкен по этому поводу писал: «Экономическая власть не есть нечто иррациональное, мистическое; экономическая власть есть нечто рационально познаваемое» [5, с.258].

ра экономические факторы, как сила, давление, принуждение и власть, которые были отброшены теоретиками либеральной и маргинальной школ. По мнению Ф. Перру, «сила и принуждение всегда включались в число элементов, чуждых экономической науке, в число факторов «внеэкономического» характера, благодаря чему экономист считал себя освобожденным от многих усилий и прошал себе серьезные пробелы знаний в этой области» [Цит по: 3, с.346]. Экономическая теория Ф. Перру есть систематический анализ экономической власти, во-первых, как проявления асимметричного влияния, оказываемого конкурирующими фирмам и отраслями для достижения желаемых экономических целей; во-вторых, власти организованных и структурированных групп, таких как ассоциации менеджеров и профсоюзов; в-третьих, власти, применяемой государством в экономической сфере в национальном или международном масштабе.

Власть, согласно Перру, есть выражение асимметричных отношений между людьми и группами в социальном мире. Ядро теории власти Ф. Перру составляет концепция асимметричных отношений между экономическими единицами (юнитами). Экономический мир Ф. Перру покоится на неравенстве как основополагающем принципе хозяйственной жизни. Он полагал, что в социально-экономической системе современного капиталистического общества нет никаких внутренних побуждений, которые толкали бы эту систему к установлению равенства. Неравенство вытекает из различий в размерах производства и капитала, из различной степени информированности партнеров, из принадлежности к различным областям хозяйства [4].

Современное индустриальное общество автор теории доминирования рассматривает как сеть социальной власти, а именно, сеть политической, экономической и интеллектуальной власти [7, р.16]. Экономическая жизнь, писал Ф. Перру, есть нечто отличающееся от сети обмена. Она,

скорее, есть сеть сил. Экономика направляется не только поиском прибыли, но также и поиском власти. В этой ситуации нет ничего такого, чего не знали бы практические экономисты. Однако академические экономисты развивают свой анализ и представляют свои рекомендации так, как будто бы они предпочитают игнорировать этот факт [9, р.56]. В то время как целые тома написаны о сотрудничестве между равными посредством свободного обмена, замечает он, условиям и последствиям неравенства фактически не уделяется внимания [9, р.57].

Для Перру традиционная концепция экономики, характеризуемая как спонтанное равновесие среди индивидуумов и небольших фирм, действующих в условиях нейтральной власти ценового механизма, есть не более как миф. На его взгляд, реальные условия функционирования современного общества полностью отличаются; экономические агенты действуют в условиях фундаментального отсутствия равновесия между большими и малыми экономическими единицами (фирмы, отрасли, регионы, нации). Асимметричные отношения имеют место как результат неравного влияния одних единиц на другие, и способности некоторых из них навязывать свою стратегию остальным. Другими словами, некоторые экономические единицы являются доминируемыми; другие есть доминирующие. Одни хозяйства доминируют над другими.

Доминирующий эффект. Выражением власти в экономике является доминирующий эффект. В теории Перру эффект доминирования означает асимметричное и необратимое влияние, которое экономический агент, фирма, или нация оказывают на агентов, обладающий меньшей властью. Он пишет: «Между двумя экономическими юнитами, А и Б, доминирующий эффект присутствует когда, в определенном пространстве, юнит А оказывает на юнит Б необратимое или частично необратимое влияние. Доминирующий эффект есть раз-

новидность рода асимметрий, которые мало и бедно изучены потому, что они ставят под угрозу гармонию и хрупкость здания (системы) общего равновесия» [9, р.56]. Доминирующий эффект может иметь преднамеренный или непреднамеренный характер. Непреднамеренный доминирующий эффект, согласно Перру, имеет место в случае, когда проведение структурных изменений в А вынуждает В модифицировать его собственную структуру, без какой-либо возможности для В оказать такое же обратное влияние на А.

Доминирующий эффект имеет свою меру. Согласно Перру, если А приобретает товары или услуги у В, то А будет навязывать цену ниже, чем предельная производительность фактора, предлагаемого В; с другой стороны, А будет стараться навязать цену выше, чем предельная ценность для продукта, который он (А) продает В. Отклонение от равенства двух предельных выгод и представляет собой меру доминирующего эффекта [См.: 7, р.32]. В соответствии с его логикой чистая или совершенная конкуренция может быть рассмотрена как экономическая ситуация, где любой элемент доминирования отсутствует, или где имеет место «контракт без борьбы».

Согласно Ф. Перру, доминирующий эффект не может быть описан как результат простого различия в размерах, либо как монополистический режим. Экономический юнит, оказывающий доминирующий эффект, действует так благодаря комбинации трех элементов: во-первых, его относительной величины, т.е. его роли в совокупном спросе и предложении; во-вторых, его переговорной власти, представляющую собой власть, которая может быть применена для фиксирования условий обмена; и, в-третьих, его месту в целостной структуре общественного разделения труда или природе его операций.

Эффект доминирования представляет собой главный фактор в сфере экономической деятельности. Проблема доминирования есть повторяющаяся проблема в эко-

номических исследованиях Ф. Перру. Экономическая реальность есть сеть множества явных или скрытых властных отношений, сеть взаимодействий между неравными силами, т.е. доминирующими и доминируемыми (подчиненными) партнерами. Таким образом, модели экономики равенства Перру противопоставляет теорию экономической борьбы или экономической власти неравных экономических агентов. Согласно Перру, результат реалистической интерпретации рыночной структуры состоит в том, что современную экономику невозможно рассматривать как сеть обмена, независимую от сети власти. Чистый обмен возникает лишь в ограниченных случаях [9, р.64].

Особенно Ф. Перру выделяет важность эффекта доминирования для понимания динамики развития экономической системы. Развитие капитализма возможно описать только вокруг центральной фигуры динамичного предпринимателя, который осуществляет инновации и доминирующий эффект в одно и то же время. «Динамичная конкуренция, которая порождает экономический прогресс, - пишет он, - не может иметь место между равными противниками; ее поле и ее роль предполагают неравенство» [9, р.60]. Носителем доминирующего эффекта в экономике является, согласно Перру, динамичный предприниматель. Динамичные предприниматели оказывают большее влияние на рынок, нежели то влияние, которое рынок оказывает на их поведение. Для того чтобы достичь своих собственных целей, они не приспособляются к тенденциям окружающей среды, а осуществляют наступательную стратегию в том же или в противоположном направлении. Для того чтобы экономическая инновация дала эффект, предприниматель должен оказывать доминирующий эффект на конкурирующие предприятия, на потребителей, а также часто на банки или на государство [9, р.59-60].

Принуждение как экономическое благо. Осуществление доминирующего эффек-

та базируется на принуждении. В теории Ф. Перру принуждение, частное или государственное, пронизывает всю экономическую жизнь. Это есть «вездесущее, но забытое экономическое благо» [См.: 7, р.19]. Это есть благо, замечает Ф. Перру, поскольку, во-первых, для него имеется альтернативный набор вариантов его использования; во-вторых, его использование необходимо или желаемо для экономических агентов; в-третьих, предложение данного блага носит ограниченный характер. Как экономическое благо, принуждение может выступать по отношению к другим благам либо как комплемент, либо как субститут. Приобретение средств принуждения требует издержек, также как и для производства и потребления любого обычного блага. Принуждение используется частными и государственными агентами как на рынке, так и для осуществления вне рыночных операций. Публичное принуждение есть организованная и социально легитимная форма, которая применяется монополистическим образом со стороны государства. Что касается частного принуждения, то оно проявляет себя в отношениях экономической единицы с потребителями, конкурирующими производителями, прессой, государством и т.п. В рыночной экономике предприятия могут находить выгодным использование различных средств влияния или частного принуждения для воздействия на их конкурентов на рынке, или для достижения от государственной власти введения благоприятных изменений в правила игры. Ф. Перру полагал, что в современной экономике фирмы или группы фирм, обладающие властью, могут использовать различные способы использования принуждения в попытке изменить экономическую среду и поведение их конкурентов или же модифицировать правила экономической игры для собственной пользы [7, р.16]. Данные способы влияния включают в себя также и использование нерыночных операций: предотвращение расширения кредита для конкурентов, промыш-

ленный шпионаж, угроза насилия. Более того, он считал, что структурные изменения в современной экономике есть результат не столько ценового и рыночного механизма, но скорее экстра-рыночных действий фирм и групп фирм.

Динамика доминирования анализируется Ф. Перру на различных уровнях: доминирующая фирма, экономическое пространство, частные макро-юниты, государство как общественный макро-юнит, доминирующая национальная экономика.

Доминирующая фирма. Различные предприятия обладают различным потенциалом власти и играют неодинаковую роль в системе экономической власти. Выступающие на рынке предприятия не равны в экономическом отношении и некоторым из них удается навязать свою экономическую политику (условия производства, уровень цен и т.д.) в ущерб интересам других фирм. В этом случае данные предприятия становятся носителями «доминирующего эффекта» или экономической силы по отношению к другим участникам рынка. В связи с этим представляет интерес выделение т.н. «доминирующих» (господствующих) фирм в экономической системе [См.: 7, р. 51-77; 3, с. 346-351].

С позиции Ф. Перру, доминирующей фирмой можно назвать всякую фирму, которая с помощью масштабов своей деятельности и влияния оказывает исключительное всякое сопротивление влиянию на своих клиентов и конкурентов. При этом нельзя смешивать понятие господства (доминирования) с монополией: сфера деятельности господствующей фирмы шире, чем сфера деятельности монополии. Поэтому, по мнению Ф. Перру, изучение рыночных отношений между равными хозяйственными единицами должно уступить место исследованию вопросов о цели, которую преследуют доминирующие фирмы, о методах, с помощью которых они диктуют свою волю и все более усиливают свои позиции, и о средствах сопротивления тех, кто попадает под угрозу подчинения этим фирмам.

Влияние доминирующей фирмы, в понимании Ф. Перру, можно свести к следующим позициям.

Доминирующая фирма оказывает на окружающую среду такое воздействие, которое определяет дальнейшую деятельность субъектов окружающей среды. Сохраняя за собой свободу действий, она принуждает других к приспособлению. Совокупность подчиненных хозяйств изменяется в зависимости от политики господствующей единицы. Доминирующая фирма, предоставляя кредит своим покупателям, вмешиваясь в финансовую деятельность более слабых своих конкурентов, оказывая влияние на крупные кредитные учреждения, проникает, таким образом, в сферу распределения кредита. Господствующая фирма оказывает влияние на условия установления экономического равновесия. Установление равновесия приобретает преднамеренный характер, на него оказывает влияние тот уровень цен и объем производства, который определяет эта фирма, исходя из собственных интересов. При этом вызываемое политикой господствующей фирмы нарушение равновесия становится таким отклонением от нормы, которое в отличие от нарушения равновесия в условиях свободного предпринимательства распространяется на смежные отрасли и носит устойчивый характер.

Существование доминирующих фирм не только подрывает надежду на автоматическое восстановление экономического равновесия, но вообще отрицательно сказывается на экономической устойчивости. По мнению Ф. Перру, необходимо изменить теорию всеобщего равновесия, и в ней надлежащее место должно занять положение о господствующей фирме. Эта теория должна учитывать фактор власти, которую некоторые экономические единицы могут распространять на другие фирмы. Безусловно, между господствующими и подчиненными единицами ведется постоянная борьба, а со стороны тех, кто находится в сфере господства, принимаются меры к со-

противлению. Поэтому изучение рыночных отношений между равными экономическими единицами должно уступить исследованию вопросов о цели, которую преследуют господствующие фирмы, о методах, с помощью которых они диктуют свою волю и все более усиливают свои позиции, и о средствах сопротивления тех, кто попадает под угрозу подчинения этим фирмам.

Эволюция капитализма не может быть объяснена без анализа доминирующих фирм. В любой период истории, пишет Ф. Перру, каждая индустрия и каждая отрасль деятельности имеет фирмы, которые доминируют по причине их размеров, их переговорной власти или природе их операций [9, p.60]. На заре современной экономики крупные коммерческие фирмы развивались посредством власти для власти, в той же мере, если не больше, чем посредством прибыли и для прибыли. Фирмы использовали их (власти) избыток, чтобы достичь от общественных властей установления благоприятных для них правил игры. Таким образом доминирующие фирмы, поддерживаемые доминирующей властью государства, сплели сеть сил, в которой и были сформированы современные экономические институты [9, p.62].

Доминирующий принцип и концепция экономического пространства. Экономические отношения между фирмами имеют место в определенном экономическом пространстве. Неравенство хозяйствующих единиц имеет своим следствием деформацию экономического пространства. Один из наиболее интересных видов деформации, описанных Перру, - поляризация пространства вокруг ведущей отрасли ("полюса роста"). Входящие в поляризованные пространства предприятия устанавливают неравноправные отношения к его полюсам, испытывают на себе его увлекающее или тормозящее воздействие [См.: 7, p. 82-98].

Данный аспект принципа доминирования может быть определен как применение власти экономической единицей над данным пространством. Доминирование

фирм осуществляется, во-первых, путем их контроля над экономической активностью региона или географического пространства; во-вторых, посредством ее контроля над абстрактным экономическим пространством, таким как рынок определенной продукции или услуг или группы продуктов или услуг.

Экономическое пространство фирмы может быть определено как пространство сил. Фирмы, в свою очередь, могут быть определены как центры притяжения и отталкивания экономических потоков. Каждый центр имеет свое собственное поле, которое вторгается в поле других. Гигантская автомобильная фирма, например, привлекает исключительно большое количество капитала, труда и промежуточных товаров. С другой стороны, фирма также производит большую величину дохода и важных экономических благ. Это создает как преимущества, так и недостатки для других единиц. Как экономический центр фирма создает центробежные и центростремительные силы; она притягивает экономические элементы (спрос и предложение) в пространство своих планов; но она также и отклоняет их от себя. Между различными центрами устанавливаются иерархии с учетом размеров экономических потоков и способности направлять их. Отсюда, концепция экономического полюса, из которого истекают центробежные силы и к которому притягивают центростремительные силы. Данный вид экономического пространства представляет собой, согласно Ф. Перу, поляризованное пространство.

Макро-юниты и макрорешения. Традиционная экономическая теория постулирует существование независимых микро-единиц, стремящихся к максимизации прибыли в условиях чистой или совершенной конкуренции. Ф. Перру исходит из того, что в современном мире наряду с решениями, которые принимаются мелкими экономическими единицами и относятся лишь к деятельности этих единиц, существуют решения с несравненно большей зна-

чимостью, которые имеют отношение к совокупным величинам и в той или иной степени навязываются микроединицам. Эти решения исходят от государства, правительственных органов, а также от крупных частных объединений (картель, трест, финансовые группы и т.д.).

Макрорешение исходит от сложной экономической единицы, от такой макро-единицы, как государство или крупное частное предприятие. Целью такого решения чаще всего бывает координация планов более мелких единиц, планов, которые редко согласовываются друг с другом без постоянного вмешательства. Макрорешения относятся к совокупным величинам. Иногда, но отнюдь не обязательно, они могут быть направлены на решение проблем социально-экономической структуры. К числу макрорешений следует отнести пятилетние планы, планы государственных расходов и т.п. К числу макрорешений следует также отнести принимаемые трестами программы капиталовложений, осуществляемых в одной отрасли производства, принимаемые картелями решения о ценах и производственных квотах, решения профсоюзов о прекращении работы из-за низкой заработной платы.

Макрорешения предполагают, что орган, от которого они исходят, обладает возможностью принуждения. Деятельность государства и частных предприятий по своему характеру различается. Современное государство является монопольным обладателем юридически закрепленного права организованного принуждения, которое используется им либо путем проведения эффективных действий, либо путем простой угрозы. Принуждение, осуществляемое частными группами, несомненно, выступает менее открыто. Однако их «повседневно» используемые средства столь же эффективны. Перру дает следующую характеристику макрорешений, навязываемых промышленными объединениями. «Они создают для покупателя принудительную комплементарность; их расходы

связаны с ликвидацией или структурной перестройкой конкурентного предприятия; они оказывают давление в целях ликвидации или структурной перестройки входящих в это объединение предприятий, их меры для увеличения реализации своей продукции вызывают повышение торговых издержек (на рекламу, объявления и т.д.); они осуществляют давление на государство ... в целях приобретения новых рынков, монопольных прав или изменения условий игры; они пытаются оказать давление на лиц независимых профессий или на соответствующие учреждения (пресса, издательство) и создавать такую атмосферу общественного мнения, которая была бы благоприятна ходу их дел» [Цит. по: 349-350].

Раскрыв смысл макрорешений и отметив важность той роли, которую они играют в современной экономике, Ф. Перру показал, насколько не соответствует действительности теория Парето. Он считал, что выполнение макрорешения несовместимо с концепцией всеобщего экономического равновесия. «...Частично или полностью регулирование (рыночное – В.Д.) представляется как последствие сети сил между партнерами, обладающими неравной властью. В принципе эта схема кажется много ближе к реальному миру, чем Парето модель или даже более совершенных схем, базирующихся на тех же предпосылках» [9, p.72].

Принцип доминирования и международные экономические отношения. Исследование проблем власти Ф. Перру переносит и на международные отношения. Ядро теории доминирования Ф. Перру основано на представлении об асимметричных отношениях. Фирмы, предприятия, регионы неравны, также неравны и нации или национальные экономики. В экономических отношениях между нациями имеет место несовершенная конкуренция и сильная интервенция государственной власти, которые воздействуют на предложение, спрос, цены на продукцию, потоки капитала и имеют тенденцию разрушать действие сво-

бодного рынка. Никто не может отрицать, что существует определенная асимметричная зависимость различной степени между нациями. При этом одни национальные экономики доминируют над другими. Основываясь на факте присутствия власти в международной экономике, Перру утверждает, что принципы доминирования являются полезным инструментом для анализа международных экономических отношений [См.: 7, p. 156-182].

Доминирующий эффект в рамках международной экономики может проявляться различными путями. Он может вызвать изменения агрегированных показателей национальной экономики, что очевидно, когда увеличение валового национального продукта доминирующей экономики А является причиной увеличения валового национального продукта экономики Б как результат ее торговли с А. Доминирующий эффект может оказываться группой фирм внутри одной страны на группу фирм в других странах на основании их размеров и переговорной власти. Доминирующий эффект достигает своего пика в случае, когда нация, обладающая мощными олигополистическими группами, которые поддерживаются политической властью, обладают возможностью оказывать сильное асимметричное влияние на другие страны. Асимметричное влияние между нациями может обладать ускоряющим или тормозящим эффектом.

Влияние одной определенной национальной экономики на другую, согласно Ф. Перру, может принимать различные формы. Во-первых, тотальное доминирование как характеристика аннексии или колонизации. Во-вторых, лидерство, которое определяется как добровольное копирование страной В экономической структуры страны А или неравная кооперация А и В. В-третьих, одностороннее влияние страны А на страну В в определенных областях деятельности (производство, инвестиции или международная торговля). Это иллюстрируется случаем, когда имеется группа

наций, над которыми доминируют один или два партнера с развитой индустриальной структурой (например, Франция и Германия в европейском сообществе). В четвертых, частичное доминирование, означающее ситуацию, где страна А оказывает длительное влияние на В в своих целях и структура А частично доминирует над структурой (например, США и Латинская Америка).

Эвристическая ценность теории власти Ф.Перру связана с тем, что реальный экономический мир – это мир неравных отношений по преимуществу. В экономической жизни отсутствуют такие механизмы, которые способствовали бы установлению равенства между экономическими агентами и исключению власти между ними. Поэтому именно неравенство можно рассматривать как «естественное состояние» экономической жизни. Таким образом, экономику целесообразно рассматривать как систему власти, которая характеризуется определенным распределением власти, ее иерархией и борьбой за власть, а также определенным равновесием власти.

Особое значение приобретает теория власти для объяснения процессов в переходных экономиках. Не случайно свою книгу, посвященную вопросам власти, М. Олсон написал на базе проблем, возникающих в переходных экономиках. Дело в том, что когда экономическая система подвергается достаточно глубоким преобразованиям в относительно короткий период времени, могут проявляться и выходить на первое место такие ее черты и свойства, которые менее заметны, когда мы имеем дело со стабильной и равновесной экономической системой. К одной из таких проблем относится и проблема экономической власти, ее организации и распределения, которая, по нашему мнению, превратилась в одну из центральных проблем в переходной экономике. В статье, посвященной анализу трансформационных процессов,

М. Олсон писал: «Нам сейчас необходима теория, в центре внимания которой была бы власть, базирующаяся на принуждении, а также те выгоды, которая она приносит; теория, объясняющая поведенческие мотивы к получению власти, основанной на принуждении, и побудительные мотивы, стоящие перед теми, кто ею уже обладает» [6, с. 54].

Одним из условий реформирования хозяйства является реформирование властных отношений в экономике – трансформация системы экономической власти, характерной для планового хозяйства в систему властных отношений рыночной экономики. Главная проблема, с которой столкнулась переходная экономика – это отсутствие **общественно-необходимого порядка власти** (выражение Э. Тоффлера), что проявляется, с одной стороны, в наличии избытка частной экономической власти, с другой стороны, в недостатке эффективной социальной власти. Проблема ограничения эффективности в переходной экономике состоит не столько в высоких транзакционных издержках, сколько в высоких «издержках произвола», возникающих вследствие отсутствия эффективного порядка власти.

Литература

1. Гугняк В.Я. Власть как основополагающий принцип хозяйственной деятельности// Экономическая теория на пороге XXI века/ Под ред. Ю.М. Осипова, В.Т. Пуляева. – СПб.: Петрополис, 1996. – 416 с.
2. Гугняк В.Я. Институциональная парадигма в политической экономике: На примере Франции.– М.: Наука, 1999.– 174 с.
3. Жамс Э. История экономической мысли XX века. - М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. - 572 с.
4. История экономических учений: (современный этап)/Под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 733 с.
5. Ойкен В. Основы национальной экономики. - М.: Экономика, 1996. – 351 с.
6. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период // Эконо-

мика и математические методы – 1995. - Т.31. - Вып.4. - С. 53-81.

7. Bocage, D., General Economic Theory of Fracois Perroux. - Lahman: University Press of America, 1985. – 205 p.

8. Olson V. Power and Prosperity: outgrowing communism and capitalist dictatorships. - New York: Basic books, 2000.– 225 p.

9. Perroux F. The Domination Effect and Modern Economic Theory//Power in Economics//Ed. by K.Rothschild. - Harmondworth: Penguin books, 1971. - P.56-73.

10. Shorter Classics of Eugen von Böhm-Bawerk. Volume 1. - South Holland: Libertarian Press, 1962.

Статья поступила в редакцию 19.06.03.

В.Є. МОМОТ, доцент

Днепропетровский национальный университет

ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ У НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Новітні інформаційні технології, виникнення електронної комерції як нової форми взаємовідносин між споживачем та виробником (постачальником) продукції, яким присвячено вже багато наукових досліджень, безсумнівно ведуть до виникнення нових організаційних стосунків між підприємствами, що повинні пристосовувати існуючі виробничі можливості, технології розробки нової продукції, методи впровадження її на ринку (маркетингову політику) до нових економічних та соціопсихологічних умов. Якщо раніше теза про споживача як господаря ринку мала дещо декларативний характер, то сьогодні кінцевий споживач, завдяки електронній комерції та інформаційним технологіям має технічну змогу втручатися навіть у процес розробки продукції, див. наприклад [1-2].

Однією з форм практичної реакції сучасних підприємств на цей виклик часу є створення так званих віртуальних підприємств, що можуть існувати дуже короткий термін часу та навіть створюватися для задоволення навіть однієї-єдиної потреби індивідуального клієнту [3]. Слід зауважити, що прагнення до врахування індивідуальних потреб клієнтів, що носить назву масова індивідуалізація, виникла у сучасних виробничо-економічних системах (ВЕС) до-

суть давно, у середині 80-х років минулого сторіччя [1,4]. Але тільки сьогодні завдяки новій економіці ця тенденція перетворюється на єдину можливу форму існування багатьох підприємств.

Більшість наукових досліджень, що торкаються проблеми виникнення та розвитку нових організаційних стосунків та форм існування сучасних підприємств (безумовний пріоритет тут мають роботи представників гарвардської наукової школи [1,2]) мають якісний, описовий характер. Але для прогнозування нових тенденцій у сучасному підприємстві потрібні кількісні уявлення, що дозволяють аналізувати варіанти розвитку та шукати стратегії найбільш ефективної поведінки підприємств.

Мета статті - розробити основи математичної моделі існування традиційних підприємств у середовищі нової економіки та розглянемо ефекти, що мають місце у новій системі організаційних відносин між підприємствами, які потрапили до цього середовища та прагнуть конкурувати на новому ринці.

Для побудови математичних уявлень, що завдають закони взаємодії підприємств нової економіки, варто врахувати наступні міркування: