

Краткая справка об авторе.

Петр Сергеевич Лемешенко, выпускник отделения политэкономии Белгосуниверситета, заведующий кафедрой экономического факультета БГУ, к.э.н., доцент.

Автор монографии «Теоретическая экономика», научный редактор и соавтор книги «Очерки политической экономики», соавтор «Слоўніка катэгорый эканамічнай тэорыі», ряда других монографий. Всего опубликовано более 50 научных работ по методологии и истории экономической науки, теории институциональной экономики, политико-экономическим проблемам роста и динамики, прикладным аспектам переходной экономики.

Тел.: раб. 222 35 93; 222 36 01; дом. 231 96 64.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ: ПОЛИТИКО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА.

Активное использование в экономике информационных технологий расширяет диапазон деятельности фирм, домохозяйств, и других институтов. Все это, несомненно, требует всестороннего и системного осмысления уникального и в некотором роде нового явления во всей его полноте. Однако, как показывает анализ, во – первых, практика значительно опережает теоретическое освоения этой достаточно подвижной и противоречивой проблематики. Во – вторых, при ее обсуждении очевидным становится преобладание технико – технологическая составляющей как в подходах, так и в самом содержании. В – третьих, прослеживается узко специализированная направленность в исследованиях по широкому использованию информационных и компьютерных технологий в различных экономических, социальных, политических и иных процессах. Естественно, узко специализированные и, таким образом, однобокие, фрагментарные исследования не позволяют воссоздать целостной картины реального экономического мира, существенно изменившегося как по содержанию, так и по своим формам под воздействием информационного сектора с его соответствующими отраслями и подотраслями.

Любое новое экономическое явление проходит известных четыре этапа: возникновения, становления, развития и совершенствования, упадка и разложения. Использование электронных средств коммуникаций здесь не является исключением. Сегодня, т.е. к концу текущего столетия, можно зафиксировать этап развития информационного сектора экономики, в котором электронная форма торговли занимает лишь небольшое место в информационном секторе экономики: науки и научного обслуживания, банковской и финансовой отраслей, различных информационных технологий и

программного продукта, коммуникационной системы, справочного и библиотечного обслуживания. В индустриально развитых странах сектор информационной экономики обеспечивает около 70 % ВВП. Как в свое время промышленность, так и ныне информационный сектор является основой для постепенной трансформации традиционных форм хозяйствования в экономическую систему постиндустриального, а в перспективе – и информационного типа, что иногда называют «новой экономикой».

Развитие информационного сектора является объективно детерминированным явлением, поскольку происходит резкое возвышение информационных потребностей людей, домохозяйств, фирм, корпораций и общества с его институтами. Формируется единая информационно – коммуникационная система, в которую разными темпами и формами включается все большее количество государств. Эта единая система является и условием и следствием глобальной экономики, привлекающая к себе в последнее время пристальное внимание исследователей. К сожалению, как пишет Дж.Дж. Стиглер, для экономической теории информация по–прежнему ютится в трущобах, невзирая на то, что она является ценным ресурсом, поскольку знание – сила.ⁱ Смысл этого и других аналогичных высказываний имеет ценность в том, что, во- первых, обращается внимание на проблемы самой теории и на необходимость ее, таким образом, развития через расширение объекта, а следовательно, и предмета науки о хозяйственных процессах. А во - вторых, выдвигаются актуальные новые исследовательские задачи в связи с возникающими проблемами, которые обуславливаются, например, информационно - коммуникационной системой.

Всякие новые организационные рыночные формы и структуры должны были бы являться следствием стремления экономической системы к минимизации различного рода издержек. Торговля с использованием электронных средств коммуникации по идее должна была бы обеспечить снижение тех транзакционных издержек, которые сопутствуют любому обмену товарных форм в рыночной системе. Этим также должно было бы разрешиться известное противоречие рыночного хозяйства, использующего преимущества разделения труда, специализации и денежной формы общественного богатства. Речь в данном случае идет о снижении больших материальных, денежных и затрат времени покупателя и продавца на поиск друг друга и заключении

обоюдовыгодного классического вида контракта, при котором высока степень доверия партнеров в совершаемой сделке и ее низкой неопределенности начиная от равновесной цены и заканчивая вероятностью срыва этой сделки по вине одного из контрагентов, имеющего выгоду от такого поведения.

Действительно, использование компьютерных технологий обеспечило динамику экономического и общественного развития, которое выразилось хотя и в небольших, но устойчиво положительных темпах роста за весь послевоенный период, а также в изменении многих институциональных оснований «старой» европейской цивилизации. Однако нельзя сказать, что произошел существенный рост за счет оживления с помощью компьютерной техники. В некотором роде этот рост связан с самим развитием компьютерной техники, технологий и соответствующих услуг. Тем более нельзя говорить о реальном социально – экономическом прогрессе, поскольку по преимуществу количественный рост обусловил происхождение глобальных проблем, решение которых сегодня требует не только пересмотра оснований принципов хозяйствования, но и значительных затрат на исправление сложившейся ситуации в мире и в отдельных его регионах.ⁱⁱ

Актуализация и углубление теории трансакционных издержек наверняка поможет более менее точно рассчитать эффективность новых институтов рыночной инфраструктуры, включающей в том числе и электронную торговлю. Анализ же предварительной информации позволяет однако уже утверждать, что на текущий момент общественные трансакционные издержки превышают полезный эффект (социальный и индивидуальные) от использования торговли с помощью компьютерных технологий. Причем этот вид издержек от проводимых обменных операций и выгод довольно неодинаково распределяется между участниками хозяйственных сделок. И это становится тормозом для новых инициатив предпринимателей какую бы форму собственности они ни представляли. Возникшие новые рыночные организационные институты стали серьезным препятствием для малого и среднего бизнеса в индустриально развитых странах как с точки зрения непомерных затрат на открытие и ведение бизнеса, так и с точки зрения деловой его адаптации к уже существующей где-то безразличной, а где-то агрессивной по отношению к «новичкам» функционирующей экономической среды. Как известно, проблемы малого и

среднего предпринимательства получили достаточно широкий резонанс в литературе за последнюю четверть века.ⁱⁱⁱ

Суть проблемы состоит в том, что обмен товарами, естественно вытекающий из разделения труда и обособления (спецификации) прав собственности на стадии развития промышленного капитала (рынка свободной конкуренции) еще не имел своей организационно-функциональной формы. Ее обособление потребовало определенной уступки торговому капиталу части добавленной стоимости на уровне оптовой торговли посредством соответствующих скидок. Но более важно то, что последний выступил информационным и денежным посредником между реальным производителем и потребителем, определяющим и формирующим конъюнктуру рынка. История и теория деловых циклов подтверждают мощное влияние организационных форм, мотивации поведения торгового капитала, его механизма расчетов с поставщиками и пр. на колебания экономической конъюнктуры, а следовательно, и воздействие на рост и экономические кризисы. Уже на этой стадии профессионального посредничества (биржи, брокерские и дилерские конторы, торговые дома, палаты и пр.) создалась ситуация, когда, во-первых, начали расти по разным каналам транзакционные издержки производителей за сбыт своей продукции. Структура цены продукции, в которой явно отражается растущая динамика затрат на реализацию товаров и услуг, явно подтверждает это. Во-вторых, на этом «стыке» начал возникать информационный шум, искажающий реальное положение на рынке. Более того, возникла монополия на информацию, а последняя стала не просто товаром, за который уже надо было платить (за участие в аукционе, за рекламу, торговое место), но товаром спекулятивным, приносящим монопольную прибыль, включающей и взятки. Однако главное даже не то, что эта прибыль экономически не оправдана, поскольку крайне сомнительна с моральной и правовой точки зрения оказываемая услуга. Главное то, что формируется неверное представление о реальной экономической ситуации. И данная информация, таким образом, является отправной точкой для новых производственных программ фирм, отраслей и всей экономической политики. И надо сказать, что ученые «помогают» в этом процессе, например, «теоретическим» обоснование будущей конъюнктуры как по отдельным товарам, их группам, так и в целом по прогнозируемой экономической динамике. Эти материалы в итоге служат

основой фьючерсных контрактов, которые приобрели большой размах за последние три десятилетия. Дж. Сорос писал об этом в своей книге «Алхимия финансов», подчеркивая, что для того, чтобы быть доходной, теория вовсе не должна быть верной. Институт науки своим авторитетом «обоснованного прогноза» может задавать неверные параметры поведения хозяйствующим субъектам, простым обывателям и государству. Но рано или поздно очередной кризис приводит в соответствие практику с ее структурой производства и потребления, а науку с ее выводами. История здесь богата на факты, подтверждающие это, равно как и то, что пока ни один, к сожалению, научный прогноз относительно будущей конъюнктуры не подтвердился. Например, к концу октября текущего года индекс Доу – Джонса снизился на 400 пунктов, а индекс электронной биржи фирмы АБМ отреагировал падением при этом на 100 пунктов.

Последнее обстоятельство заставляет задуматься о причине такого распространенного парадокса. Частичное объяснение последнему уже высказано в предыдущих строках, когда отмечалось влияние широко распространяемых научных идей, в которых трудно бывает отличить истинное заблуждение от сознательно вводимого, на принятие решений экономическими и политическими контрагентами. Другие же факторы научного предвидения конъюнктуры лежат уже в плоскости практического воспроизводственного механизма функционирования экономики.

Конечно, внедрение в торговую сферу (как в оптовую, так и в розничную торговлю, банковскую систему) компьютерной техники и соответствующих технологий внесло свои коррективы в реальный механизм транзакционных товарных и денежных операций. Но противоречие знака (стоимости) и вещи (потребительной стоимости) значительно углубилось. Первая сторона приобрела самостоятельное существование и движение, фетишизируя весь процесс торговли и истинное предназначение последней – соединить покупателя с продавцом, реализовав их цели и интересы. Здесь для усиления реализации своих чисто коммерческих интересов торговый капитал слился с финансовым капиталом благодаря активной политике финансового рынка с его инструментами и механизмами. Общий результат такого объединения достаточно известен – сложилась виртуальная сфера экономики с ее глобальным риском общей мировой нестабильности, проблема которой активно

занимает умы экономистов, думающих о перспективном развитии мировой системы в целом и национальных и региональных экономик в частности. Двухпроцентная доля, попадающая на торговли из всей совокупности годовых транзакционных операций в мире, действительно подтверждает остроту мировой нестабильности мировой экономики и ее стратегических перспектив.

Вторая сторона торговли – потребительная стоимость или вещь попала под контроль различных институтов и организаций, комитетов и комиссий, ассоциаций и обществ. Они своими правилами стандартизации, унификации, кодирования, квотирования и пр. буквально разложили натурально-вещественную сторону товара на части, чем приобрели реальное влияние на торгово - экономические операции и их конечный исход. И в этом играют, как известно, активную роль самостоятельные консалтинговые фирмы, для которых эти услуги приносят ощутимый доход. Но следующий парадокс XX века состоит в том, что эти фирмы действуют как монстры, не поддаваясь реальному контролю ни со стороны производителя, ни покупателя. Их заключения, вытекающие из их коммерческих предпочтений и интересов, часто бывают смертельными для предприятий-производителей, обжаловать решения которых возможно лишь в суде. Кроме того, что суды привлекают экспертов (зависимых и «независимых»), все это стоит огромных финансовых затрат и времени. А это опять-таки источник роста транзакционных издержек. Но в целом использование электронных средств передачи информации еще более обособил производителя от продавца, продавца от покупателя, где товар или услуга приобретают свою законченную форму бытия. Покупатель, оказавшись казалось бы в море информации, по существу оказался беззащитным в своем решении «свободного выбора». Те предпочтения, о которых так долго и настойчиво говорили неоклассики, также оказались не дифференцированными и не структурированными. Таким образом, неопределенности и фактора риска с использованием компьютерных технологий в торговых операциях оказывается больше, чем было ранее в период классического капитализма и свободной конкуренции. Увеличились при этом также материальные, финансовые и затраты времени продавца и покупателя на приобретение необходимых товаров и услуг.

Следовательно, стандартные модели анализа реальности, предлагаемые мейнстримом экономической теории для определенных ситуаций, оказываются

просто хорошей гимнастикой ума в лучшем случае. Возможно, если бы экономическая теория не была такой узко специализированной, то могла бы заметить и принять выводы ведущих управленцев в связи с распространением компьютерных технологий об изменении метода анализа жизненного цикла продукции с S – образного на U – образный.^{iv} Иначе говоря, внедрение проигравших в торговлю электронной техники создает все условия для очередного, но уже управляемого кризиса. А поскольку это так, то в этом кризисе уже заранее можно предсказать выигравших и проигравших. Но это в том случае, если что – то знать об этом и профессионально заниматься теорией конъюнктуры.

Еще одна проблема для торговли в том числе состоит в монополизации как производства самой техники, так и программного продукта, функционирования глобальных сетей и обслуживания всего арсенала техники. Например, в 1990 г. члены «клуба семи» обладали 80.4 % мировой компьютерной техники и обеспечивали 90.5% высокотехнологичного производства. Только на США и Канаду приходилось 42.8% всех производимых в мире затрат на исследовательские разработки.^v

Конечно, в первую очередь использование электронных средств накопления и передачи информации в этих условиях сразу снимает тайну со всех коммерческих сделок, что всегда было хрестоматийным явлением и условием совершаемой сделки. Ни один крупный контракт (особенно государственный) сегодня почти никогда не является секретом, в котором бы не был замешан государственный чиновник. Защита же от проникновения в таинство торговых сделок часто дело очень дорогостоящее и мало эффективное по вполне объяснимым причинам. Малым и средним фирмам оно вообще неподвластно из-за своей дороговизны и естественных кадровых проблем.

Страны с так называемыми транзитивными экономиками по многим параметрам отличаются от стран индустриально развитых. Их «стабильное не развитие», опосредованное в том числе и крайне слабой интегрированностью в общую информационную сеть, в некоторой мере является условием «не развитой стабильности». Директорский корпус и узкие специалисты-маркетологи верно утверждают, что слабая информированность (прямая и обратная), например, для белорусских предприятий является камнем преткновения при продвижении товаров на европейские рынки. Часто также

непонимание мирового рынка приводит или к закупкам плохого сырья и комплектующих или по явно завышенным ценам. В то же время слабая интегрированность в информационно-экономическое пространство, как бы это еретически ни звучало, является условием защиты от внешних «шоков» глобальной экономики.

Автор этих строк ни к чему не призывает. Просто в этом случае также необходимо всесторонне анализировать и понимать, что внедрение любых новых экономических форм сопровождается не только выгодами (социальными, частными, индивидуальными), но и издержками разного рода. Среди последних, например, считаемые и не считаемые совокупные транзакционные, могут дестабилизировать экономическую динамику, развитие и рост. По крайней мере новые импортируемые в РБ институты до сих пор не обеспечили выход экономики и общества на траекторию устойчивого развития. Среди же многих факторов и условий поступательного воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен и потребление) трудно переоценить значение торговли. Трудно получить также выгоду там и с помощью того, в чем не имеешь опыта и в чем кого-то, условно говоря, «догоняешь». Мы же «догоняем», подражая и копируя экономические формы, которые уже где-то дали отрицательные последствия, способствующие нарушению хрупкого институционального равновесия. Научное управление экономикой предполагает выяснение как отрицательных, так и позитивных последствий вводимых в экономическую систему новых экономических форм и институтов.

ⁱ Стиглер Дж. Дж. Экономическая теория информации. - В кн.: Вехи экономической мысли/Под ред. М.Гальперина. СПб., 1999. Т. 2. С. 507).

ⁱⁱ См., например, Туроу Л. Будущее капитализма. М., 2000: Новая постиндустриальная волна на Западе/ Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999.

ⁱⁱⁱ Смолбоун Д., Вельтер Ф., Слонимский А. Барьеры на пути развития малого предпринимательства в Беларуси. // «Б.Э.Ж». 2000. № 1. С. 71 – 80.

^{iv} Поппель Г., Голдстайн Б. Информационные технологии: миллионные прибыли. М., 1990. С. 231 – 238.

^v «Философия хозяйства». 1999. № 2. С. 171.