

П.С. ЛЕМЕЩЕНКО

**ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ:
ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА**

Петр Сергеевич Лемещенко – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономических наук. Автор монографии «Теоретическая экономика», научный редактор и соавтор книги «Очерки политической экономики», соавтор «Словника категорий экономической теории». Опубликовал более 50 научных работ по методологии и истории экономической науки, теории институциональной экономики, политико-экономическим проблемам роста и динамики, прикладным аспектам переходной экономики.

This paper considers the peculiarities and some laws of the origin and functioning of the information economy. It also analyzes the contradictory influence of trade and other new economic forms, conditioned by the world global changes, on the process of social and economic development.

Активное использование в экономике информационных технологий расширяет диапазон деятельности фирм, домохозяйств и других институтов и, несомненно, требует всестороннего и системного осмысления нового уникального явления во всей его полноте. Однако, как показывает анализ, во-первых, практика значительно опережает теоретическое освоение этой достаточно подвижной и противоречивой проблематики. Во-вторых, при ее обсуждении очевидным становится преобладание технико-технологической составляющей как в подходах, так и в самом содержании оценки. В-третьих, прослеживается узкоспециализированная направленность в исследованиях по широкому использованию информационных и компьютерных технологий в различных экономических, социальных, политических и иных процессах. Узкоспециализированные 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 известные три этапа: *возникновения и становления, развития и совершенствования, упадка и разложения*. Использование электронных средств коммуникаций здесь не является исключением, так как 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 уже 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. 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 – сила¹. Смысл этого и других аналогичных высказываний в том, что, во-первых, обращает-

ся внимание на проблемы самой теории и на необходимость ее 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 затрат и времени покупателя и продавца на поиск друг друга и заключении обоим выгодного классического вида контракта, при котором высока степень доверия партнеров в совершаемой сделке и ее неопределенности, начиная от равновесной цены и заканчивая вероятностью срыва этой сделки по вине одного из контрагентов, имеющих выгоду от такого оппортунистического поведения.

Использование компьютерных технологий, действительно, 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 существенный экономический рост произошел 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 регионах².

Актуализация и углубление теории транзакционных издержек, наверняка, поможет более-менее точно рассчитать эффективность новых институтов рыночной инфраструктуры, включающей в том числе и электронную торговлю. Анализ же предварительной информации позволяет утверждать, что на текущий момент общественные транзакционные издержки превышают полезный эффект (социальный и индивидуальный) 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 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. Проблемы малого и среднего предпринимательства получили достаточно широкий резонанс в литературе за последнюю четверть века³.

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, обособление которой потребовало определенной уступки торговому капиталу

части добавленной стоимости на уровне оптовой торговли посредством соответствующих скидок. При этом информационным и денежным посредником между реальным производителем и потребителем, определяющим и формирующим конъюнктуру рынка, стал торговый капитал. Его история и теория деловых циклов подтверждают мощное влияние организационных форм, мотивации поведения, механизма расчетов с поставщиками и прочего 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, что подтверждается структурой цены продукции, в которой отражена растущая динамика затрат на реализацию товаров и услуг. Во-вторых, на этом «стыке» начал возникать информационный шум, искажающий реальное положение на рынке. Возникла монополия на информацию, за которую уже надо было платить (за участие в аукционе, за рекламу, торговое место). К тому же информация стала спекулятивным товаром, приносящим монопольную прибыль, включающую и взятки за доступ к информационным источникам. Однако главное даже не в крайней сомнительности с моральной и правовой точки зрения оказываемой услуги. Главная проблема заключается в неверном формировании представления о реальной экономической ситуации, которая является отправной точкой для новых производственных программ фирм, отраслей и всей экономической политики. В итоге ученые «помогают» прогнозированию экономической динамики, например, «теоретическим» обоснованием будущей конъюнктуры как по отдельным товарам, их группам, так и в целом. Данные материалы становятся основой фьючерсных контрактов, которые приобрели большой размах за последние три десятилетия. Дж. Сорос писал в своей книге «Алхимия финансов» о том, что 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 2000 г. 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.

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. В данном случае 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 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 торговлю из всей совокупности годовых трансакционных операций в мире, действительно подтверждает остроту 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 прочими 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 конца XX в. состоит в том, что эти фирмы действуют как монстры, не поддаваясь реальному контролю ни со стороны производителя, ни покупателя. Их заключения, вытекающие из коммерческих предпочтений и интересов, часто бывают смертельными для предприятий-производителей. Обжалование решения в суде требует огромных финансовых затрат, времени. Привлечение зависимых и независимых экспертов является опять-таки источником роста трансакционных издержек. Но в целом использование электронных средств передачи информации еще более обособило производителя от продавца, продавца от покупателя, где товар или услуга приобретают свою законченную форму бытия. Покупатель, оказавшись в море информации, становится беззащитным в своем решении «свободного выбора». Те предпочтения, о которых так долго и настойчиво говорили неоклассики, также оказались недифференцированными и неструктурированными. Таким образом, неопределенности и факторов риска с использованием компьютерных технологий в торговых операциях появляется 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 – просто хорошая гимнастика ума. Если бы экономическая теория не была такой узкоспециализированной, то можно было 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-образный⁴. Иначе говоря, внедрение в торговлю электронной техники создает все условия для очередного, но уже управляемого кризиса, и в этом кризисе заранее можно предсказать выигравших и проигравших, но при условии профессионального изучения теории конъюнктуры, нуждающейся в пересмотре.

Еще одна проблема для торговли заключается в монополизации как производства самой техники, так и программного продукта, функционировании глобальных сетей и обслуживании 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 разработки⁵. 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 не обходится без участия государственного чиновника. Защита же от проникновения в таинство торговых сделок – часто дело

очень дорогостоящее и малоэффективное 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 неразвитие», опосредованное в том числе и крайне слабой интегрированностью в общую информационную сеть, в некоторой мере становится условием «неразвитой 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.

Необходимо всесторонне анализировать и понимать, что внедрение любых новых экономических форм сопровождается не только выгодами (социальными, частными, индивидуальными), но и разного рода издержками. Среди последних, например, считаемые и не считаемые совокупные трансакционные 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, не имея опыта и кого-то «догоняя». 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.

¹ Стиглер Дж. Дж. Экономическая теория информации // Вехи экономической мысли: В 3 т. / Под ред. М. Гальперина. СПб., 1999. Т. 2. С. 507.

² См.: Туроу Л. Будущее капитализма. М., 2000; Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999.

³ Смолбоун Д., Вельтер Ф., Слонимский А. Барьеры на пути развития малого предпринимательства в Беларуси // БЭЖ. 2000. № 1. С. 71–80.

⁴ Поппель Г., Голдстейн Б. Информационные технологии: миллионные прибыли. М., 1990. С. 231–238.

⁵ Философия хозяйства. 1999. № 2. С. 171.

