

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

На правах рукопису

Ніколаєв Євген Борисович

УДК 330.342.24(043.3)

**ТЕОРІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ:
ЗМІСТ І ОСНОВНІ СУПЕРЕЧНОСТІ**

Спеціальність 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:

кандидат економічних наук, доцент
Семенов Михайло Григорович

КИЇВ — 2011

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ.....	4
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. Вихідні засади дослідження інформаційної економіки.....	14
1.1. Інформація у системі економічних категорій.....	14
1.1.1. Наукова характеристика природи інформації.....	15
1.1.2. Економічна сутність та класифікація інформації	20
1.1.3. Інформація у системі однопорядкових категорій	28
1.2. Теорія інформаційної економіки як складова концепцій соціально- економічного розвитку суспільства	34
1.2.1. Розвиток досліджень ролі інформації в економічних процесах.....	35
1.2.2. Риси інформаційної економіки у технологічній концепції суспільного розвитку	44
1.2.3. Зміст інформаційної економіки та предмет її теорії.....	53
1.2.4. Секторальні моделі суспільного виробництва у контексті непослідовностей категоріального апарату.....	63
Висновки до розділу 1.....	69
РОЗДІЛ 2. Основні проблеми теорії інформаційної економіки	73
2.1. Вплив інформації на процес виробництва.....	73
2.1.1. Особливості економічної інформації як ресурсу та результату виробництва	73
2.1.2. Неузгодженості особливостей інформаційного виробництва із мікроекономічними моделями поведінки виробника	79
2.1.3. Невизначеність природи вартості інтелектуального продукту	95
2.2. Суперечності інтелектуальної власності з погляду теорії інформаційної економіки (на прикладі авторського права)	104
2.2.1. Загальна характеристика інтелектуальної власності та авторського права	106

2.2.2. Інтелектуальна власність як сучасний економіко-правовий парадокс.....	112
2.3. Неузгодженості сучасної методології теорії інформаційної економіки ...	129
2.3.1. Зміст сучасної методології наукового пізнання.....	130
2.3.2. Основні методологічні особливості дослідження проблем інформаційної економіки	135
2.3.3. Теорія інформаційної економіки як нова парадигма економічної науки.....	145
Висновки до розділу 2.....	154
ВИСНОВКИ	160
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	164

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ВОІВ	Всесвітня організація інтелектуальної власності
ЗМІ	засоби масової інформації
ІВ	інтелектуальна власність
ІЕ	інформаційна економіка
ІКТ	інформаційно-комунікаційні технології
НТП	науково-технічний прогрес
ООН	Організація Об'єднаних Націй
ПЗ	програмне забезпечення
СОТ	Світова організація торгівлі
ТРИПС	Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності Світової організації торгівлі
ТУ	технологічний уклад

ВСТУП

Основоположним проривом в економіці інформації було визнання того, що інформація принципово відрізняється від інших „речей”.

Джозеф Стігліц

Суспільні науки, до яких належить й економіка, розвиваються разом із еволюцією суспільства. Їх зв'язок обопільний: як суспільне життя кожного разу породжує нові проблеми, на які науковці повинні шукати відповіді, так і деякі суспільствознавчі концепції стають основою політики, змінюючи вектори розвитку суспільних відносин. В економічній науці наразі співіснують дві протилежні тенденції. Однією є „дрібнішання” сучасних економічних концепцій та моделей, зростання їх математичної складності, абстрактності та, часто, втрата зв'язку із реальним економічним життям. Цілісна класична, а згодом неокласична економічна парадигма протягом останніх кількох десятиріч „розсипається” на дрібніші фрагменти, що відштовхуються один від одного. Через це думка про необхідність пошуку нової парадигмальної моделі економічних досліджень набуває все більшого визнання. Тому протилежною тенденцією економічної науки є пошук й розробка таких узагальнюючих концепцій, що відображують новітні зміни динаміки суспільних відносин, пов'язані із глобалізацією, поширенням цифрових комунікаційних та Інтернет-технологій, проявом постіндустріальних тенденцій у всіх куточках земної кулі. Втім, через те, що динаміка суспільних змін випереджає швидкість їх відображення у науковій думці, нові економічні концепції ще не набули внутрішньо несуперечливого, цілісного вигляду.

Актуальність теми. Науково-технічна революція другої половини двадцятого століття була пов'язана із виникненням та поширенням принципово нових інформаційно-комунікаційних технологій. Її наслідками стали різке підвищення ролі інформації та знань у суспільно-економічній сфері, піднесення сфери послуг за рахунок відносного зниження питомої ваги масового

фабричного виробництва матеріальних речей, виникнення нових суспільних явищ та проблем, які людству раніше не були відомі. Цілком природно, що суспільні науки висунули відповідні теорії, покликані пояснити наявні зміни та спрогнозувати їх подальший перебіг. Сукупність цих економічних, соціологічних, культурологічних та політологічних теорій стала основою для формування і розвитку широкої постіндустріальної концепції, яка задала тон сучасним дослідженням трансформації суспільно-економічної системи. Розвиток цієї концепції було започатковано у працях таких західних вчених, як Д. Белл, Ю. Габермас, Дж.К. Гелбрейт, Е. Гідденс, П. Друкер, М. Кастельс, Й. Масуда, Т. Сакайя, Е. Тоффлер, А. Турен, Ф. Уебстер, Ф. Ферраротті, Ж. Фурастьє, Г. Шиллер та інші.

Важливою складовою постіндустріальної теорії є аналіз нової ролі інформації та знань у сучасній економіці. Цей аналіз поступово виокремлюється в нову наукову дисципліну – теорію інформаційної економіки. Основоположниками цієї теорії були американські вчені Д. Белл, К. Ерроу, Я. Маршак, М. Порат, Дж. Стіглер та Ф. Махлуп. Різні напрями цієї теорії отримали розвиток у роботах таких західних авторів, як Дж. Акерлоф, У. Артур, Х. Веріан, С. Кінселла, Р. Раднер, Ж. Сапір, М. Спенс, Дж. Стігліц, Т. Стоуньєр, Е. ден Хартіг, У. Шерідан та інші вчені. Вагомий внесок у дослідження проблем інформаційної економіки зробили російські економісти О. Антіпіна, О. Бузгалін, К. Вальтух, С. Глазьев, С. Дятлов, Д. Іванов, В. Іноземцев, Г. Клейнер, Ю. Князев, В. Костюк, Є. Маймінас, В. Макаров, І. Мелюхін, Р. Ніжегородцев, Т. Ніколаєва, Р. Нурєєв, В. Тамбовцев, А. Урсул та інші. Серед українських вчених, які працюють у даному напрямку, слід відзначити Н. Апатову, Ю. Бажала, В. Базилевича, О. Білоруса, О. Борисенко, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Єрохіна, Ю. Зайцева, Д. Лук'яненка, А. Маслової, Л. Мельника, О. Мельника, В. Новицького, І. Пенькову, В. Савчука, В. Семиноженку, О. Скаленку, М. Тищенко, Л. Федулову, А. Чухна, В. Якубенку та інших.

Сьогодні теорія інформаційної економіки є доволі неоднозначною

економічною дисципліною. З одного боку, зараз в її рамках активно формується нове системне бачення сучасних економічних явищ, які недостатньо адекватно пояснюються за допомогою традиційних економічних концепцій або взагалі не є предметом їх уваги. Узагальнення даної теорії щодо таких проблем, як, зокрема, особливості виробництва інтелектуальної продукції, власність на неї та ринок інтелектуальної продукції, мають прямий вихід у практичну площину, тією чи іншою мірою впливають на поведінку підприємств та враховуються при проведенні державної економічної політики.

З іншого боку, повноцінна інформаційна економічна система ще не сформувалася у жодній країні світу. Результатом науково-технічної революції другої половини ХХ ст. стала поява кількох нових галузей (зокрема, програмування, телекомунікації, біотехнології тощо), у функціонуванні яких провідну роль відіграють не матеріальні й капітальні, а інформаційні та людські ресурси. Розвиток цих галузей більшою або меншою мірою вплинув на діяльність усіх інших, традиційних секторів економіки, але не замінив їх. Незважаючи на прогнози деяких апологетів «нового суспільства», на сьогоднішній день не відбулося зникнення товарної форми організації виробництва та капіталістичної системи суспільного відтворення, що свідчило би про появу принципово нової соціально-економічної системи. Цілком логічним наслідком є певна неповнота, неусталеність, суперечливість соціальних та економічних теорій, що пояснюють відповідні процеси. До числа таких теорій належить теорія інформаційної економіки.

Виходячи з викладеного, було обрано тему дослідження, сформульовано його мету та завдання.

Зв'язок роботи із науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана в рамках комплексної науково-дослідної роботи „Сучасне постіндустріальне суспільство і шляхи його формування в Україні” (реєстраційний номер 0107V001332), що розробляється колективом кафедри політичної економії обліково-економічних факультетів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Особисто

автором виконано дослідження ролі інформаційних чинників у становленні сучасного типу суспільства і економіки, а також розкритий зв'язок між теорією інформаційної економіки та концепцією постіндустріального суспільства. Зазначені питання було відображено у підрозділі 1.2 «Теорія інформаційної економіки як складова концепцій соціально-економічного розвитку суспільства».

Мета і завдання дослідження. Основною метою дослідження є розкриття суперечностей ключових засад і положень теорії інформаційної економіки.

Для досягнення вказаної мети було поставлено такі завдання:

- охарактеризувати зміст інформаційної економіки;
- дослідити передумови та історію виникнення теорії інформаційної економіки, визначити її предмет дослідження;
- визначити сутність, взаємозв'язок та непослідовності в системі основних категорій, якими оперує теорія інформаційної економіки;
- виявити особливості функціонування інформаційної економіки, які суперечать закономірностям, обґрунтованим економічною наукою для традиційних економічних процесів у матеріальній сфері;
- розкрити найважливіші методологічні риси та неузгодженості теорії інформаційної економіки.

Об'єктом дослідження є інформаційна економіка.

Предметом дослідження є теорія інформаційної економіки як сукупність наукових знань про функціонування інформаційної економіки.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є загальнонаукові методи діалектики, аналізу та синтезу, наукової абстракції. Метод порівняння дозволив розкрити зв'язок між інформаційним та іншими напрямками економічної науки. Сутність технологічної концепції соціально-економічного розвитку розкрито за допомогою методів історизму та порівняння економічних систем¹. Характеристика теоретичних суперечностей

¹ Метод порівняльного аналізу економічних систем (англ. comparative systems analysis) часто

інтелектуальної власності потребує звернення до неоінституціональної трактовки економічних явищ.

Інформаційною базою дослідження є монографії та наукові статті вітчизняних та іноземних науковців, національні та міжнародні нормативно-правові акти, дані офіційної статистики, інтернет-джерела, енциклопедичні видання, матеріали наукових конференцій.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у виявленні внутрішніх суперечностей основних складових сучасної теорії інформаційної економіки та їх невідповідностей твердженням сучасної ортодоксальної економічної теорії. Основними науковими результатами, одержаними в ході дисертаційного дослідження, які виносяться на захист і становлять наукову новизну, є такі:

вперше:

– за допомогою апофатичного підходу (опис явища шляхом наведення тих характеристик, які цьому явищу не властиві) визначено основні методологічні особливості теорії інформаційної економіки: 1) відсутність загальноновизнаної стрижневої ідеї, єдиного вихідного положення, загальної методичної або інструментальної схеми дослідження пов'язаних із інформацією економічних проблем; 2) відсутність виявлених економічною наукою законів розвитку та функціонування інформаційної економіки; 3) розгляд інформації як екзогенно внесеного в економіку явища, отже, винесення питання про її сутність за межі аналізу; 4) недосконалість існуючих методик вимірювання

застосовується у дослідженнях інформаційної економіки та постіндустріального суспільства. З цієї причини поширеною схемою аналізу суспільно-економічної ролі інформації є побудова дослідження за логікою характеристики економічної системи та її елементів (тобто розглядається сутність економічної системи, після чого аналізується роль інформації, інформаційного ресурсу в тому чи іншому елементі такої системи). Оскільки предметом даного дослідження визначено теорію, а не економічну систему, то наведена логіка у роботі не застосовуватиметься. Проблематика економічних систем розглядатиметься у цій роботі тільки у зв'язку із аналізом технологічної та інформаційної концепцій відмінностей між індустріальним та постіндустріальним суспільством та їх відбиття у теорії. Спроби вписати інші проблеми у рамки функціонування економічних систем були б штучними та відволікали б від основної задачі дослідження.

кількості економічної інформації; 5) обмеженість прогностичних можливостей теорії інформаційної економіки; 6) неусталеність її категоріального апарату;

удосконалено:

– визначення предмета теорії інформаційної економіки. На відміну від існуючих поглядів, за якими предмет цієї теорії або обмежується аналізом інформаційної асиметрії на ринку, або охоплює абсолютно всі інформаційні аспекти системної організації економічних процесів включно із законами управління і самоорганізації економічних систем, предмет теорії інформаційної економіки уточнено як такий, що включає, з одного боку, відтворення інформації та інформаційних ресурсів в економіці, з іншого – вплив інформації на відтворення інших елементів економічної системи та, з третього – суспільно-економічні відносини, що при цьому виникають;

– розуміння зв'язку між поняттями «економіка знань», «інформаційна» та «постіндустріальна» економіка, «інформаційне» і «постіндустріальне» суспільство, яке залежить від того, яку модель секторальної структури економіки обирає той чи інший дослідник. В обраній у дисертаційному дослідженні трисекторній моделі (де економіка складається із сфер сільського господарства, промисловості та сектора послуг) сучасний історичний етап одержує назву «постіндустріальне суспільство», йому відповідають два синонімічні терміни «інформаційної» або «постіндустріальної» економіки. Поняття «інформаційне суспільство» застосовується тільки у чотирисекторній моделі, де економіка складається зі сфер сільського господарства, промисловості, традиційних послуг та інформаційних послуг. В цій моделі «інформаційна економіка» є наступним етапом розвитку після «постіндустріальної економіки». У п'ятисекторній моделі економіка послуг й інформаційна економіка є окремими етапами розвитку постіндустріальної економіки. Категорії «інформаційна економіка» і «економіка знань» є синонімами незалежно від обраної моделі;

– через обґрунтування некоректності використання поширеної назви «цивілізаційний підхід» для позначення моделі поділу етапів розвитку

суспільства на аграрну (доіндустріальну), промислову (індустріальну) та інформаційну (постіндустріальну) стадії, її запропоновано позначати як «технологічну концепцію» або «технологічний підхід»;

дістало подальшого розвитку:

– розуміння природи зростаючої віддачі у виробництві інтелектуального продукту, що виявляється у сталому зростанні граничного продукту змінного інформаційного виробничого ресурсу. Причинами зростаючої віддачі є нерідкісність інформації, зростання її цінності у процесі використання, здатність інформації до самовідтворення. Наслідками цього ефекту є неможливість визначити оптимальний для виробника обсяг виробництва продукції засобами традиційного мікроекономічного аналізу, уможливлення індивідуалізації виробництва у широких масштабах, тенденція ринкової структури до створення «мікромонаполій»;

– пояснення причин, з яких сучасна система регулювання відносин у сфері авторського права, яка тяжіє до максимального обмеження шляхів вільного розповсюдження захищених цим правом об'єктів, є недостатньо обґрунтованою з економічного погляду. Показано, що: 1) авторські права є монополією, що надається державою власнику, тому вони є формою реалізації антиконкурентної політики; 2) однією з умов наявності власності на об'єкт є його рідкісність – ознака, яка не є іманентною рисою об'єктів авторського права, а штучно надається їм через впровадження законодавчих обмежень на умови їх поширення; 3) авторське право дає можливість багаторазового продажу інтелектуального продукту, породжуючи таким чином необґрунтований дохід власника; 4) з погляду економічної ефективності не можна зробити однозначний вибір між максимальним захистом авторського права (інтелектуальної власності) та відмовою від нього, адже перше поліпшує індивідуальну, а друге – суспільну ефективність відтворення інтелектуального продукту;

– обґрунтування основних невідповідностей між економічним відтворенням матеріальних благ та інформації як таких, що мають вияв у

сферах виробництва, привласнення, купівлі-продажу, використання інтелектуального продукту.

Практичне значення одержаних результатів. Отримані наукові і теоретичні результати дослідження дозволяють поглибити розуміння сучасних процесів, пов'язаних із посиленням ролі інформації та знань в економіці і суспільстві. Розроблені висновки і рекомендації дослідження можуть використовуватися органами державної влади при визначенні заходів із інформатизації суспільства, вдосконаленні нормативно-правового регулювання сфер технологічного виробництва, інтелектуальної власності і авторського права.

Окремі висновки дослідження щодо особливостей розвитку інформаційної економіки використовуються департаментом освітніх і наукових програм Міжнародного благодійного фонду «Україна 3000» при підготовці тематичних аналітичних матеріалів (довідка № 122 від 27.10.2010 р.). Положення дисертації щодо характеристики інтелектуальної власності, особливостей авторського права використано Аналітичною агенцією «Українська марка» при підготовці аналітичних матеріалів з питань відповідності окремих нормативних положень, що регулюють правовий статус об'єктів інтелектуальної власності в Україні, вимогам міжнародних угод (довідка № 42 від 15.07.2010 р.). Наукові результати дисертаційного дослідження використовуються у практичній діяльності Центрального апарату Партії регіонів (довідка № 287 від 05.11.2010 р.). Основні теоретичні результати, що містяться у роботі, використовуються у навчальному процесі при розробці та викладанні лекційних курсів та проведенні семінарських занять із дисциплін «Основи економічної науки», «Трансформаційна економіка і економічна політика», «Національні моделі економічних систем» у ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (довідка від 01.11.2010 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є науковим дослідженням, виконаним самостійно. Усі результати дослідження, що

виносяться на захист, одержані здобувачем особисто.

Апробація результатів дисертації. Основні результати дисертаційного дослідження було презентовано на 6 конференціях, а саме на Міжнародній конференції студентів і аспірантів з фундаментальних наук «Ломоносов-2002» (9-12 квітня 2002 р., м. Москва), на Міжнародній конференції «Міжнародний молодіжний економічний форум» (05-10 травня 2003 р., м. Київ), на Другій та Четвертій міжнародних конференціях молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» (24-25 лютого 2005 р. та 23-24 лютого 2007 р., м. Тернопіль), на Третій міжнародній науково-практичній конференції «Теорія і практика економіки і підприємництва» (11-13 травня 2006 р., м. Алушта), на Третій міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми формування нової економіки ХХІ століття» (23-24 грудня 2010 р., м. Дніпропетровськ).

Публікації. Основні положення та найважливіші результати дисертаційного дослідження було опубліковано у 15 одноосібних наукових працях загальним обсягом 6,12 друк. арк., у тому числі 7 – у наукових фахових виданнях обсягом 3,98 друк. арк. та 8 – в інших виданнях обсягом 2,14 друк. арк.

РОЗДІЛ 1

ВИХІДНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Інформація у системі економічних категорій

Філософія визначення поняття інформація відзначається надзвичайною суперечливістю. На одному полюсі – безмежний панінфермізм, тобто твердження, що весь світ і всі його властивості створено з інформації. На другому – заперечення існування інформації як дійсності.

Юрій Столяров

Незважаючи на те, що велика, важлива й часто визначальна роль інформації у сучасній економіці загально визнана та безперечна, інформація тільки поступово і дуже повільно стає загальноприйнятою категорією економічної теорії. Очевидно, на це є кілька причин. Загальноприйняте визначення інформації як наукової категорії відсутнє. На відміну від А. Маршалла, який ввів в економічну науку поняття підприємницьких здібностей, не можна назвати одне-єдине прізвище вченого, який увів інформацію у предметне поле економічної науки (наприклад, Дж. Стіглер першим привернув увагу до ролі інформації в економіці, але не розглядав саму категорію). Властивості інформації, по-перше, надто відрізняються від характеристик традиційних економічних факторів та, по-друге, самі є внутрішньо суперечливими. Перелік нерозв'язаних питань можна продовжувати.

Тому виникає потреба проаналізувати інформацію саме як економічну категорію. Відповідно, у даному параграфі розглядатимуться загальні наукові та економічні погляди на природу інформації, її характеристики та форми прояву в економіці, класифікацію, зв'язок із іншими однопорядковими категоріями, перш за все із даними та знаннями.

Одразу вкажемо на існування так званого *недетермінованого* підходу, за якого сутність інформації не визначається взагалі на тій підставі, що інформація є таким же фундаментальним поняттям, як і матерія та енергія.

1.1.1. Наукова характеристика природи інформації. Сучасна наука пропонує два концептуальних погляди на інформацію. Перший з них отримав назву атрибутивної концепції інформації, другий – функціональної. Більшість із відомих визначень інформації можна віднести до однієї із цих двох концепцій.

1. Згідно із найширшою, атрибутивною концепцією інформації, яку поділяють Р. Авдєєв, В. Пликін, А. Суханов, У. Шерідан та ін., інформація розглядається як властивість усіх без винятку матеріальних об'єктів, тобто інформація є одним із атрибутів матерії. Двома іншими її атрибутами є речовина та енергія². Речовина відображає сталість матерії; енергія відбиває її рух. Інформація є відображенням структурної організації матерії чи Всесвіту. Поняття матерії, речовини та енергії є достатньо вивченими та зрозумілими для сучасної науки, натомість наука досі не має фундаментального розуміння сутності інформації.

У рамках вказаної концепції можна виділити кілька основних тлумачень інформації. Академік В.М. Глушков вважав, що „інформація у найбільш загальному її розумінні є мірою неоднорідності розподілу матерії та енергії у просторі та в часі, міру змін, якими супроводжуються всі процеси, що відбуваються у світі”. Фахівці ЮНЕСКО вважають, що інформація — це „універсальна субстанція, що пронизує усі сфери людської діяльності, слугує провідником знань та думок, інструментом спілкування, взаємопорозуміння та співробітництва, утвердження стереотипів мислення та поведінки”³.

² У понятійному апараті, що застосовується в західних джерелах, йдеться про те, що трьома фундаментальними субстанціями Всесвіту є матерія, енергія та інформація. Отже, поняття „речовина” не застосовується, а „матерія” має інший зміст. Звідси слова Н. Віннера: „інформація – це не матерія і не енергія, це – третє” (цит. за: [106]).

³ Інформація. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Информация&oldid=979308>. – Название с экрана.

2. Функціональна концепція інформації пов'язує інформацію із функціонуванням складних самоорганізованих систем, де інформація розглядається як елемент самої системи та як елемент комунікації між елементами системи. У неживій природі, за цією теорією, інформації не існує. Ця концепція розглядає інформацію у трьох ракурсах – антропоцентричному, синергетичному (системному, термодинамічному) та кібернетичному (комунікативному).

Антропоцентричний погляд є подальшим звуженням функціональної концепції. Він обмежує сферу існування інформаційної взаємодії винятково людським суспільством та людською свідомістю. Існування інформації в живій та неживій природі заперечується. Інформація, за цією теорією, з'явилась в ході антропосоціогенезу і оперувати нею можуть винятково особистості, які володіють мовою та свідомістю⁴.

У системному, синергетичному контексті інформація розглядається як ступінь впорядкованості елементів системи, заперечення ентропії (французький вчений Леон Бріллюен), як міра складності структур (французький вчений Абраам Моль)⁵, як „ступінь організації, притаманний матеріальним об'єктам” (російський дослідник Костянтин Вальтух, [15, С. 41]). Вона відіграє особливу роль у відкритих (у тому числі живих, біологічних) системах. Як відомо із фізики, у закритих системах діє другий закон термодинаміки, згідно з яким функціонування системи завжди супроводжується зростанням ентропії, тобто ступеня хаотичності, невпорядкованості системи. Ентропія, отже, є мірою кількості енергії у фізичній системі, яка не може бути використаною для виконання роботи.

Однак у біологічних системах цей закон не спрацьовує, розвиток живої природи йде у напрямку зменшення невпорядкованості, ентропії системи.

⁴ Функціональна концепція інформації. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=Функціональна_концепція_інформації&oldid=544284. – Назва з екрана.

⁵ Інформація. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=Інформація&oldid=850011>. – Назва з екрана.

Завдяки обміну енергією, матерією та інформацією із зовнішнім середовищем живі системи мають здатність до впорядковування, до створення, за Іллею Пригожиним, „порядку із хаосу”. „Жива природа є зразком найвищої впорядкованості, а з термодинаміки випливає зростання... невпорядкованості. До речі, навіть термінологічно – і це не випадково! – до цієї проблеми додається і положення теорії інформації, де теж є міра інформаційної невпорядкованості, що теж називається ентропією”.

Умови нерівноваги здатні створювати порядок, завдяки чому відбувається еволюція, а невідворотність хаосу стає сумнівною. Якраз завдяки збільшенню кількості інформації, що наявна всередині системи, і відбувається відповідне зниження в ній фізичної ентропії, себто процес, який суперечить законам термодинаміки.

Відзначимо, що інформація тісно пов'язана із ентропією, однак вважати ці два явища цілком протилежними недоречно: інформаційна ентропія є певним показником, віддзеркаленням інформації, що характеризує ступінь хаотичності останньої та рівень випадковості станів певної системи. Причому це віддзеркалення не абсолютне, адже І. Пригожин продемонстрував, що у живих системах не можна ставити знак рівності між ентропією, невпорядкованістю та ймовірністю певного стану системи.

Кібернетика – наука про загальні закономірності процесів управління та передачі інформації, що виникла у 20-ті роки двадцятого століття. Кібернетичну концепцію інформації розвинули Клод Шеннон, Норберт Вінер та ін. Прихильники кібернетичної течії, на відміну від антропоцентристів, стверджують, що інформаційні процеси присутні у всіх самокерованих (технічних, біологічних, соціальних та ін.) системах. За Вінером, інформація – це „позначення змісту, отриманого з зовнішнього світу в процесі нашого пристосування до нього і пристосування до нього наших почуттів”⁶.

К. Шеннон започаткував теорію інформації, тісно пов'язану із

⁶ Функціональна концепція інформації. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=Функціональна_концепція_інформації&oldid=544284. – Назва з екрана.

математикою та кібернетикою. Він розумів інформацію як певне комунікативне повідомлення у системі зв'язку, спрямоване на зниження невизначеності щодо стану певної системи („інформація є усунена невизначеність”). У свою чергу, невизначеність розуміється як стан, за якого отримувач інформації знаходиться у ситуації вибору між двома або більше варіантами поведінки. На основі цього визначення вчений вивів свою ймовірнісну формулу кількості інформації, виразивши останню через інформаційну ентропію. „Шеннонова формула [має такий вигляд]:

$$H = \sum_{i=1}^n p_i \log_2 \left(\frac{1}{p_i} \right) = - \sum_{i=1}^n p_i \log_2 p_i \quad (0 < p_i < 1, \sum_{i=1}^n p_i = 1), \quad (1.1)$$

де H – символ кількості інформації, втіленої у певній системі, i – індекс станів системи, n – кількість станів, p_i – ймовірність стану i . Формула призначена для вимірювання кількості інформації у системах, яким притаманна кінцева кількість дискретних станів, що відрізняються за розповсюдженістю всередині таких систем” [15, С. 41]. До інших систем, натомість, цю формулу застосувати не можна. Кількість дискретних станів визначається основою логарифму, у наведеній формулі їх два. Якщо ці два стани позначити як 0 та 1, то одиницею кількості інформації виступатиме біт.

Л. Мельник пояснює наведене так, що „чим менш ймовірною є подія, про яку йдеться у повідомленні, тим більше інформації воно несе (хоча залежність і не має лінійного характеру)... Англійці жартували, що повідомлення «Завтра буде дощ» практично не несе інформації, оскільки має практично стовідсоткову ймовірність” [57, С. 17].

Сфера коректного застосування наведеної формули є обмеженою. Коли Шеннон розробляв свою математичну теорію інформації, він зробив такі застереження [101, С. 4]:

1. об'єктом дослідження є виключно передача інформації між технічними системами;

2. як повідомлення розглядається обмежена сукупність знаків;
3. семантика повідомлень в аналізі ігнорується.

Доповненням до кібернетичного підходу є семантичний аспект інформації, в якому наголошується на змісті мовленнєвих повідомлень, які передаються або сприймаються людиною, на інтерпретації інформації, яка міститься у певних знаках.

Вищевикладені наукові погляди на природу інформації є достатньо змістовними, вони, безсумнівно, покращують розуміння цього складного явища. Однак, на нашу думку, слід уникати крайнощів, за яких або існування інформації заперечується взагалі, або остання тлумачиться надзвичайно важкозрозуміло, як, наприклад, „нескінченний законопроцес триєдності енергії, руху і маси у просторі та часі із різними щільностями кодових структур нескінченно-безмежного Всесвіту” (визначення Міжнародної академії інформатизації)⁷.

Крім того, вважаємо, що викладені альтернативні концепції та теорії інформації не слід протиставляти одну одній. Свої переваги та, головне, недоліки й обмеження є у кожного погляду. Інформація, очевидно, є більш складним для розуміння явищем, ніж інші елементи оточуючого нас світу. Людина ще повністю не усвідомила сутність цієї субстанції. Тому логічно розглядати різні погляди на це явище як такі, що доповнюють один одного, а не взаємосуперечать. У цьому сенсі показовим є погляд В. Глушкова. Він є відомим кібернетиком, однак його тлумачення інформації є поєднанням як кібернетичного, так і (нібито альтернативного до нього) атрибутивного підходів.

Іншими словами, викладені шляхи формалізації та математизації інформації як наукової категорії можуть бути цілком прийнятними для точних наук – для математики, фізики, інформатики тощо. Однак застосувати такі підходи до гуманітарних галузей, до повсякденного життя проблематично.

⁷ Інформація. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=Информация&oldid=979308>.
– Название с экрана.

Складність полягає ще й в тому, що глибинна сутність інформації досі залишається не повністю зрозумілою для людини. Через це сьогодні немає такого універсального визначення поняття інформації, яке „придатне для всіх галузей знань, а тому воно застосовується головним чином на інтуїтивному рівні”⁸.

В економічному контексті, який викладатиметься нижче, корисними виявляться обидва принципові розуміння інформації – і як субстанції Всесвіту, і як певних символів, в яких міститься певне повідомлення. Місце інформації в економіці розкривається через функціональну концепцію. В економічній системі, яка є складною самоорганізованою системою, інформація є як безпосереднім елементом самої системи (виступаючи у формі інформаційних ресурсів), так і елементом комунікації між елементами системи (наприклад, інформація про ринкову кон’юнктуру).

1.1.2. Економічна сутність та класифікація інформації. Отже, розглянувши філософський та кібернетичний погляди на інформацію, перейдемо до економічного. В економічній літературі наявний погляд, за якого інформація тісно пов’язується із даними. Так, просте, майже побутове розуміння інформації трактує останню як певним чином впорядковані чи оброблені дані (або, за М. Поратом, „інформація є дані, що були організовані та передані” (цит. за: [42, С. 39]). Але без додаткових уточнень змісту категорій „дані” та їх „обробка” таке визначення є науково незадовільним. Крім того, зустрічаються і внутрішньо суперечливі ототожнення інформації із даними чи знаннями, хоча ці поняття мають якісно різні порядки (про це далі).

З чого тоді слід виходити, намагаючись сформулювати визначення інформації як саме економічної категорії? На думку автора, у першому наближенні слід скористатися семантично-кібернетичною теорією. Згідно з нею, інформацією виступають певні відомості, спрямовані на зменшення невизначеності щодо якогось (економічного, але не обов’язково) явища чи

⁸ Там само. Тут же викладено кілька десятків альтернативних визначень інформації.

процесу. Ця теза підкреслює ту властивість інформації, що вона зменшує невизначеність. При аналізі, наприклад, ринкових процесів дане визначення можна застосовувати безпосередньо, оскільки, говорячи про прийняття ринкових рішень в умовах інформаційної асиметрії, мають на увазі саме прийняття рішень в умовах невизначеності щодо ринкової кон'юнктури.

В. Годін та І. Корнеєв розширюють та уточнюють вищенаведене таким чином: „інформація – це відомості про навколишній світ (об'єкти, явища, події, процеси тощо), що знижують наявний ступінь невизначеності, неповноти знань, відчужені від їх авторів та перетворені у повідомлення (виражені певною мовою у вигляді знаків, в тому числі й записаних на матеріальному носії), які можна відтворювати шляхом передачі людьми усним, письмовим чи іншим способом (за допомогою умовних сигналів, технічних та обчислювальних приладів тощо)” [23, С. 13]. Отже, інформація – це відомості, але відомості із чіткими, конкретними властивостями (знижують невизначеність, зберігаються на носіях, можуть відтворюватися людиною та ін.).

Іншими словами, уточнюючи вищевикладене, категорію „інформація” можна охарактеризувати так:

- це систематизовані певним чином дані або відомості, що формуються у психіці людини;
- ці відомості зменшують або усувають неповноту знань, невизначеність людини щодо навколишнього світу;
- такі відомості здатні „вплинути на вибір рішень у конкретній проблемній ситуації” [29];
- вони зберігаються на різноманітних матеріальних носіях (але самі по собі мають нематеріальну природу) та передаються за допомогою засобів зв'язку;
- оскільки інформація нематеріальна, вона не може зазнати впливу фізичного зносу. Однак, оскільки вона зберігається на матеріальних носіях, фізичний знос останніх може призводити до втрати інформації [63, С. 8];
- ці відомості відокремлені від тих людей, які їх створили;

– вони можуть у будь-який час бути відтворені та використані людиною з метою задоволення її потреб.

Доречно вказати, що українське законодавство деякі з цих характеристик не враховує, а тому трактує інформацію дещо неповно. Так, у Законі України „Про інформацію” дане поняття розуміється як „документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі”. Таким чином, різниці між „відомостями” та „інформацією” у даній загальній трактовці фактично немає, тому, цитуючи Ю. Жолобова, „обмеженість і неоднозначність такого формулювання очевидні” [29]. Закон „Про захист економічної конкуренції” належить не до загальної, а до економічної сфери права. Незважаючи на це, наведене у ньому пояснення інформації ненабагато відрізняється від попереднього: „інформація – відомості в будь-якій формі й вигляді та збережені на будь-яких носіях... [наведено невичерпний перелік носіїв. – Є.Н.], пояснення осіб та будь-які інші публічно оголошені чи документовані відомості”, – і мало дає для економічного розуміння суті категорії. Зважаючи на це, визначення інформації в українських правових документах слід уточнювати шляхом включення до нього вищеперелічених характеристик інформації.

Категорію „економічна інформація” можна вивести шляхом відповідного звуження змісту категорії „інформація”. Наприклад, можна уточнити погляд В. Годіна та І. Корнеєва щодо того, що економічною інформацією є відомості про економічні явища та процеси, що мають властивості, наведені у цитованому визначенні авторів. Це буде широким трактуванням поняття „економічна інформація”. Так само широко визначено економічну інформацію у Великій радянській енциклопедії: „інформація про економічні відносини та процеси суспільного відтворення”. З іншого боку, вузьке розуміння даного поняття подане в однойменній статті тритомної української Економічної енциклопедії: „інформація економічна – інформація, яка характеризує цифри, факти, відомості та інші дані, що базуються на показниках господарської діяльності” [26, С. 702]. А от наступне твердження автора енциклопедичної статті не

безспірне. Він вказує, що економічну інформацію „можна кількісно виміряти та якісно оцінити у процесі аналізу, планування, прогнозування, управління соціально-економічного розвитку”. Однак кількісне вимірювання будь-якої нецифрової інформації з урахуванням її смислового (семантичного) навантаження – це нетривіальна філософська проблема, яка досі не знайшла свого вирішення⁹.

Слід вказати і на основні характеристики інформації. Ю. Жолобов [29] наголошує на тому, що головною відмінною ознакою інформації є її корисність, що оцінюється суб'єктом за такими двома ознаками, як релевантність (інформація стосується проблемної ситуації) та новизна (інформація доповнює знання про проблемну ситуацію). Причому „проблемна ситуація – розходження між дійсним і бажаним станом, яке можна ліквідувати не в один спосіб. Тоді призначення інформаційних ресурсів полягає в усуненні невизначеності (свободи) вибору”.

Інші характеристики інформації описано О. Красновою [47]. Вона вказує на такі ознаки цього явища:

- адекватність (об'єктивність) – ступінь відповідності реальному об'єктивному стану речей, незалежність інформації від чиеїсь думки. Неадекватна інформація може утворюватися при створенні нової інформації на основі неповних чи недостовірних даних;

- достовірність, що пов'язана із виникненням сторонніх сигналів (шумів) при передачі інформації, які спотворюють останню. Цю властивість не слід плутати із попередньою;

- повнота – характеризує достатність інформації для прийняття рішень або для створення нової інформації на основі наявної;

- актуальність (своєчасність) – ступінь відповідності інформації

⁹ Проблема полягає в тому, щоб оцінити кількісно семантичний зміст інформаційного повідомлення. Вище згадувалася математична теорія Шеннона, яка дозволяє виміряти дискретну інформацію. Однак теорії, аналогічні Шенноновій, „враховували лише знакову структуру повідомлень та могли бути віднесені лише до теорій синтаксичного типу... Спроби поєднання синтаксичного (ймовірнісно-статистичного) та семантичного підходу поки не призвели до... конструктивного результату” [101].

поточному моменту часу. Нерідко із актуальністю, як і з повнотою, пов'язують комерційну цінність інформації. Крім того, оскільки інформаційні процеси розтягнуті в часі, то достовірна та адекватна, але застаріла інформація може призводити до помилкових рішень;

– доступність – ступінь можливості отримати певну інформацію.

Ю. Жолобов вважає, що, на відміну від релевантності та новизни, інші ознаки інформації є другорядними, менш суттєвими. Він також звертає увагу на те, що інформація ідеальна, а тому неприпустимо плутати її із носіями інформації, які є матеріальними об'єктами.

Отже, на наш погляд, під економічною інформацією слід розуміти відомості про економічні явища та процеси, що знижують ступінь невизначеності економічних суб'єктів, відчужені від їх авторів та перетворені у повідомлення (в тому числі записані на матеріальному носії), які можна відтворювати шляхом передачі людьми усним, письмовим чи іншим способом.

Наступним питанням є класифікація інформації. Відразу зазначимо, що залежно від сфери діяльності людини інформація може бути статистичною, соціологічною, економічною, юридичною, технічною та ін. Об'єктом нашого аналізу є саме економічна інформація. Її класифікують за різними ознаками, наведеними у табл. 1.1. Нижче розглянемо деякі з них.

1. За критичним параметром розрізняють інформацію, для якої критичним є час отримання її споживачем (англ. time series information), та ту, для якої найважливішим параметром є її зміст (англ. content series information). Важливість, споживча вартість першої є функцією часу, тобто після певного моменту вона втрачає свою цінність. Прикладами можуть бути біржові котирування, новини, а поза економікою – програма телебачення чи прогноз погоди. Так, раніше інтернет-портал Yahoo надавав своїм користувачам безкоштовну можливість отримувати біржові котирування із 20-хвилинною затримкою. Але якщо було потрібно отримувати ту ж інформацію у реальному часі, тобто без затримок, то за цю послугу необхідно було сплачувати окремо.

Класифікація економічної інформації

Критерії класифікації	Види економічної інформації
Сфера економіки	<ul style="list-style-type: none"> • фінансова • ринкова • статистична • банківська • бухгалтерська • торговельна та ін.
Критичний параметр	<ul style="list-style-type: none"> • критичним є час отримання • критичним є зміст інформаційного повідомлення
Спосіб використання (авторський поділ)	<ul style="list-style-type: none"> • „маркетингові” інформаційні ресурси • „технологічні” інформаційні ресурси
Ступінь поширення	<ul style="list-style-type: none"> • загальнодоступна • комерційна • таємна (конфіденційна)
Форма зберігання (за носіями)	<ul style="list-style-type: none"> • листи • ілюстрації • бази даних • аудіо-, відеозаписи • книги • помітки та ін.
Призначення (за функціями управління)	<ul style="list-style-type: none"> • планова • бухгалтерська • нормативна • проектно-конструкторська • оперативна • статистична • управлінська • контрольна та ін.
Відображені структурні одиниці	<p style="text-align: center;"><u>Інформація окремо по:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • галузях • економічних районах • підприємствах • організаціях та ін.
Сфера існування	<ul style="list-style-type: none"> • відомча – підприємств, організацій, об’єднань, галузей, міністерств, відомств • загальногосподарська – розглядається в регіональному розрізі (районних, міських, обласних і республіканських загальнодержавних управлінь)
Джерело інформації	<ul style="list-style-type: none"> • внутрішня – виникає всередині об’єкта, стосується людей, витрат, продуктів, послуг, технологічних процесів, сфер застосування продуктів, методів та каналів збуту, технологій продажу, постачань тощо • зовнішня – виникає за межами об’єкта, стосується ринків, стану міжнародних ринків, покупців, попиту, вимог клієнтів та конкурентів, змін законодавства та ін.
Спосіб доведення до споживачів	<ul style="list-style-type: none"> • спрямована – доводиться до одного або декількох конкретних отримувачів у стандартизованому вигляді • неспрямована – має універсальне застосування й передбачає активний пошук потенційними споживачами
Характер впливу на споживачів інформації	<ul style="list-style-type: none"> • освідлююча – містить відомості, що використовуються для обґрунтування рішень • управлінська – містить результати прийняття рішень, що доводяться до безпосередніх виконавців та повинні бути здійснені

Критерії класифікації	Види економічної інформації
Стадія обробки	<ul style="list-style-type: none"> • первинна – виникає безпосередньо у процесі діяльності об'єкта та реєструється на початковій стадії • вторинна – виникає в результаті обробки первинної інформації та може бути проміжною і результатною • проміжна – використовується як вихідні дані для наступних розрахунків • результатна – виникає в результаті обробки первинної та проміжної інформації та використовується для розробки управлінських рішень
Відповідність реальності	<ul style="list-style-type: none"> • повна – адекватно відображає реальний стан речей: <ul style="list-style-type: none"> — перевірена (підтверджена) — неперевірена (непідтверджена) • неповна: <ul style="list-style-type: none"> — достатня для прийняття рішення — недостатня для прийняття рішення • спотворена – містить відомості, які частково не відповідають дійсності • дезінформація – надання неточної або повністю і навмисно спотвореної інформації
Відношення до людини (суб'єкта)	<ul style="list-style-type: none"> • об'єктивна – властива об'єкту як такому • суб'єктивна – відбиває сприйняття людиною стану об'єкта, об'єктивної інформації
Характер утворення	<ul style="list-style-type: none"> • прогнозована • планова • облікова

Інформація, що є чутливою до часу, як правило, не оновлюється після її створення. Навпаки, прикладами другого типу інформації, у якій споживача цікавить не стільки час отримання, скільки зміст, є технології, поточна макроекономічна ситуація в країні та її прогноз, законодавство, відомості щодо стану ринків тощо. Така інформація може змінюватися після її створення, доступ до неї має здійснюватися у певній послідовності.

2. За способом використання інформаційних ресурсів їх, на наш погляд, можна поділити на „маркетингові” та „технологічні”.

Маркетингові інформаційні ресурси включають відомості про споживачів, постачальників сировини, конкурентів підприємства, попит на продукцію, методи та канали збуту продукції тощо. Маркетингові ресурси є менш стабільними, ніж технологічні, швидше змінюються й застарівають, формуються через дію зовнішнього середовища підприємства (й

характеризують його), але не піддані впливу виробничого процесу. Їх функція полягає перш за все у виборі й обґрунтуванні найбільш раціональних напрямків використання інших ресурсів підприємства, способів їх поєднання у виробничому процесі. Тобто, вони впливають на розподіл інших наявних ресурсів, а опосередковано – й факторних доходів організації.

Технологічні інформаційні ресурси характеризують безпосередньо процес виробництва з боку застосованих технологій, науково-технічний прогрес та ін. Вони мають більш тривалий життєвий цикл, є порівняно стабільними, створюються як у зовнішньому середовищі, так і у виробництві; у виробничому процесі змінюються, водночас їх обсяг зростає. Слід відмітити й те, що з переходом підприємства на використання більш прогресивних технологій старі технологічні інформаційні ресурси миттєво застарівають та втрачають свою цінність, але трапляється це порівняно нечасто.

3. За ступенем поширення інформації, її доступністю для окремого економічного суб'єкта виділимо такі її групи:

- загальнодоступна – вільно розповсюджується, її отримання не потребує окремих матеріальних витрат. Прикладами такої інформації є статистичні дані, законодавство, новини, наукові публікації тощо. Загальнодоступна інформація належить до групи загальних ресурсів, тобто таких, чия цінність не залежить від того, чи знаходяться вони у даного суб'єкта, чи ні;

- комерційна – певні відомості, які суб'єкт може придбати у іншого суб'єкта за певну плату – окремі технології, аналітичні матеріали, реклама та інше;

- конфіденційна, або таємна – інформація, що не підлягає поширенню, становить комерційну таємницю суб'єкта. Її розповсюдження може нанести шкоду діяльності суб'єкта, від матеріальних втрат аж до припинення його діяльності. Ця група є широкою, охоплюючи, наприклад, дані про комерційну діяльність суб'єкта, його фінансовий стан, ноу-хау, певну частину маркетингової інформації, тощо.

Інформаційні ресурси, що належать до останніх двох груп, можна віднести до специфічних або інтерспецифічних: вони здатні бути використані найбільш продуктивно, відповідно, всередині даної галузі або тільки даним економічним суб'єктом.

4. Залежно від джерела: внутрішні й зовнішні інформаційні ресурси. Внутрішня інформація, як правило, є точною, реально віддзеркалює фінансово-господарський стан організації. Зовнішні інформаційні ресурси є приблизними, неповними, суперечливими, вони мають ймовірнісний характер.

Одним із досі невирішених питань є класифікація інформації залежно від часу реагування на неї економічними суб'єктами. Наприклад, американські фондові ринки миттєво відреагували на події 11 вересня 2001 р., а коливання економічної кон'юнктури США відбиваються на їх стані значно повільніше. Відповідної типології інформації, наскільки відомо автору, поки що не розроблено. Вважаємо, що відповідь на це питання слід шукати за двома напрямками. Перший – кількісний. Можливо, агенти реагують на інформацію лише тоді, коли її кількість перевищить певний критичний рівень. Хоча тут виникає інша, складніша проблема вимірювання (оцінки) кількості самої інформації. Відповідно до другої гіпотези, час реагування на інформацію залежить від того, наскільки ця інформація є несподіваною, наскільки вона суперечить попередньому стану речей, тим знанням, що були наявні до цього моменту. Відповідно, миттєвість реакції світової економіки на терористичну атаку можна пояснити тим, що ця атака була зовсім несподіваною, перевернула уявлення людей про тероризм, власну безпеку і захищеність, зрештою про власне майбутнє.

1.1.3. Інформація у системі однопорядкових категорій. Поняття „інформація” застосовується в одному ряді із кількома іншими категоріями, зокрема із поняттям „дані” (воно застосовується у кількох визначеннях поняття „інформація”) та „знання” (сучасну економіку часто характеризують не тільки як „інформаційну”, але й як „економіку знань”). Ці три категорії є широкими й

багатогранними, в різних галузях теоретичної та практичної науки несуть різне семантичне навантаження, і при цьому вони є однопорядковими, на побутовому рівні майже синонімічними. Бажано визначити спільне та відмінне в цих поняттях саме з економічного погляду.

Виходимо з того, що дані – це вихідна категорія, що являє собою певні відомості або твердження, отримані шляхом вимірювання, спостереження, логічних чи арифметичних операцій тощо. Вони є неструктурованими, не мають контексту і можуть не мати значення для їх користувача. Інформацією слід вважати дані, що були організовані (тобто структуровані) і таким чином наділені власним значенням¹⁰. Тобто, це упорядковані, оброблені дані, виражені у формі мовленнєвого повідомлення (речення, текст тощо). У свою чергу, знання – це „перевірений практикою результат пізнання дійсності, вірне (не завжди. – Є.Н.) її відображення у свідомості людини. Знання протилежне до незнання, тобто до відсутності перевіреної інформації щодо чого-небудь” [12]. Конфуцій казав:

– Ю¹¹! Чи навчити тебе, що таке знання?

Вважай знанням те, що знаєш, та вважай незнанням незнання. Це і є знання [45, С. 30].

Знання людини – це перш за все її діяльність, а не якась річ, що має матеріальну форму; їх формування й існування безпосередньо пов’язані із психічною діяльністю людини. Іншими словами, знання – це інформація, що знаходиться безпосередньо у свідомості конкретної людини та здебільшого підтверджена результатами її практичної діяльності; „це та інформація, яку індивід або організація можуть трансформувати в дії” [111, С. 48].

Т. Стоуньєр з цього приводу вказує: „Існує таке поняття – «дані» – сукупність не пов’язаних між собою фактів. Дані можуть бути перетворені в інформацію шляхом аналізу, виявлення зв’язків, вичленення найбільш

¹⁰ Тобто тут виходимо із вузького тлумачення інформації. За широкої, атрибутивної концепції інформація включала б у себе і дані, і знання, і компетенцію працівників, і багато іншого.

¹¹ Ю – учень Конфуція Чжун Ю.

важливих фактів, їх синтезу. В інформації більше цінності, ніж у даних; інформація – це дані, трансформовані у значиму форму для доцільного використання. Інформаційні блоки в свою чергу можуть бути шляхом обробки перетворені у цілісний корпус знання.

Поняття «дані», «інформація», «знання» часто використовуються нестрого, взаємозамінно. Це пояснюється, зокрема, тим, що ті факти, які на одному рівні виступають як інформація, на більш високому можуть виступати як дані» [98, С. 396]. Із справедливістю цієї думки сперечатись важко.

З економічного погляду, знання формуються на виході виробничого процесу, а отже, не є самостійним фактором виробництва, оскільки є невід'ємною частиною праці, капіталу, інформації як незалежних виробничих ресурсів. Ці знання формують компетентність працівників підприємства, і останні в подальшому використовують її у виробництві, створюючи інновації. Авторське бачення процесу руху від інформації до знань та інновацій, зв'язку між цими поняттями показано на рис. 1.1 та 1.2. Можна бачити, що економічні знання формуються у виробництві за допомогою наявної інформації. В той же час, іноді провести грань між інформацією та знаннями, відрізнити одне від одного практично неможливо, оскільки, один раз народившись, інформація у відтворювальному процесі може перетікати у знання, а потім знов у конкретну інформацію, і так до нескінченності. Крім того, „інформація” є первинним поняттям щодо „знань”: останні не можуть існувати за відсутності першої, тоді як протилежне твердження не відповідає дійсності: існування знань не є передумовою існування інформації, оскільки остання є більш фундаментальною субстанцією, яка здатна існувати поза людиною.

Отже, відмінностями між знаннями та інформацією (останню розуміємо у вузькому, прийнятному для економіки сенсі) слід вважати такі:

– інформація зберігається в уречевленій формі на матеріальних носіях, а знання – це психічне явище, їх утворення, зберігання, передача, використання відбуваються у психіці людини;

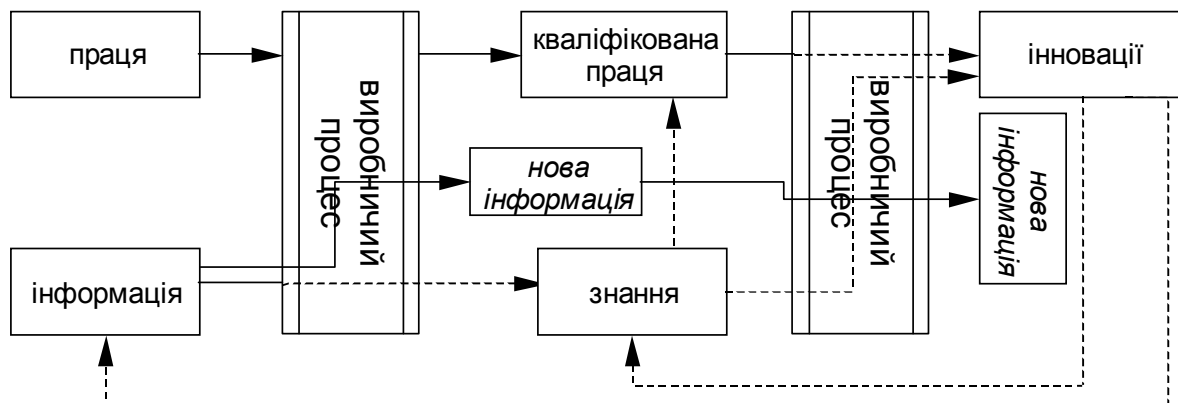


Рис. 1.1. Процес формування та використання знань в економіці.

– знанням властива відносна об’єктивність у відображенні дійсності, яка є наслідком їх перевіреності. Інформація може як об’єктивно відбивати дійсність, так і випадково (неповна інформація) або навмисно (дезінформація) її спотворювати;

– типологічна ознака: основою для утворення знань є оброблена людиною інформація, а остання є впорядкованими даними;

– знання як економічний ресурс не існують окремо від інших факторів виробництва, на відміну від інформації, яка є одним із самостійних виробничих ресурсів;

– виходячи з попереднього: знання, на противагу інформації, як такі не можуть виступати товаром, об’єктом купівлі-продажу, а отже, можна говорити про ринок інформації та інформаційних ресурсів, але не про ринок знань;

– інформація завжди виражається за допомогою певних символів – слів та речень, наборів символів у комп’ютерній базі даних тощо. Знання можуть мати символічний (письмовий, уречевлений) вираз – явні, кодифіковані знання (англ. *explicit, codified knowledge*) або являти собою досвід, талант, усвідомлення певного процесу і не мати символічного виразу – неявні знання (англ. *tacit knowledge*¹²). Неявні знання в принципі не можуть набувати

¹² Л. Федулова перекладає термін „tacit knowledge” як „невідокремлене знання” [111, С. 39]. У вказаній роботі також наводиться альтернативний погляд на природу знання як складової частини економічної системи.

письмового виразу.

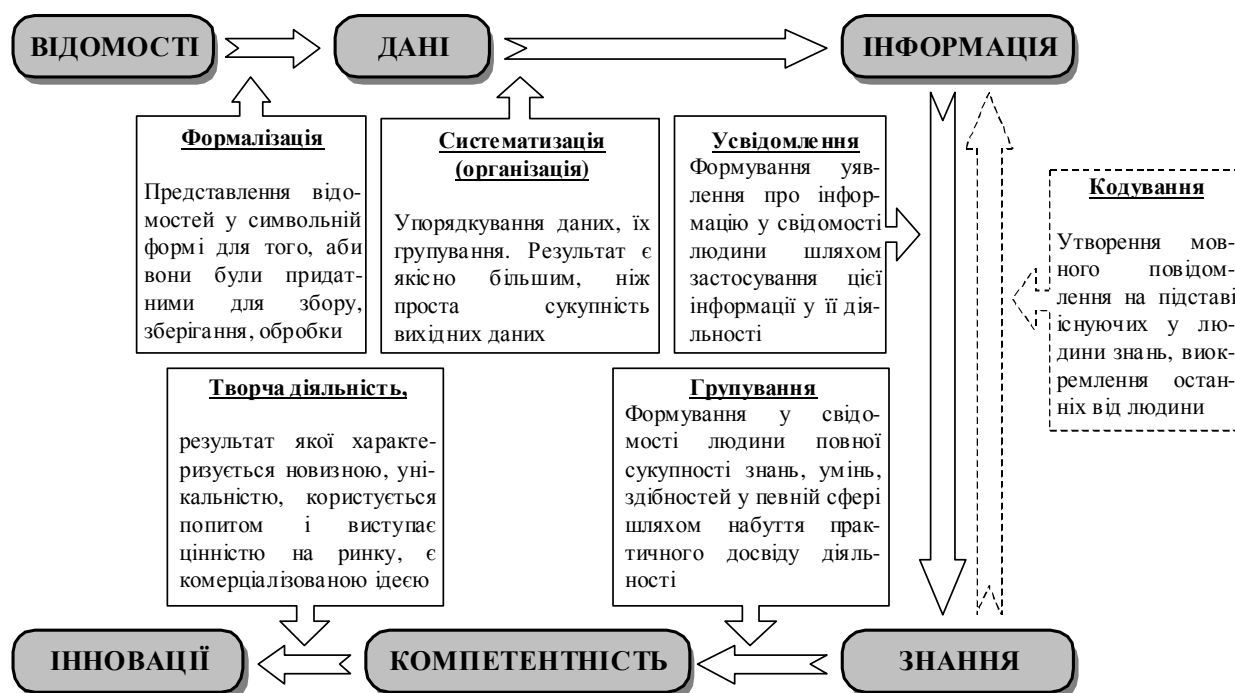


Рис. 1.2. Співвідношення між окремими категоріями інформаційної економіки.

З приводу останнього І. Нонака пояснює: „Явні чи кодифіковані знання – це знання, які можна передати формальною, систематизованою мовою. З іншого боку, неявні знання мають особисту якість, через що їх важко формалізувати та передати” [131]. Поділ знань на явні та неявні залишається дискусійним, головним чином через те, що часто важко провести чітку межу між одним й іншим (див. [126]).

Рух від даних до інформації та від інформації до знань відбиває так звану модель ДІЗМ (англ. DIKW¹³) – ієрархію даних (data), інформації (information), знань (knowledge) та мудрості (wisdom), де кожний наступний шар додає певні атрибути до попереднього. Дані є базовим шаром. Інформація додає до них контекст. Вона утворюється шляхом аналізу зв'язків між різними даними. Знання виникають завдяки практичному застосуванню інформації. Вони пояснюють, „як” застосовувати інформацію. А мудрість є результатом

¹³ DIKW Hierarchy. – Access mode: <http://en.wikipedia.org/wiki/DIKW>. – Title from screen.

застосування знань, спілкування користувачів знань та розмірковувань людини. Вона відповідає на питання, „чому” і „коли” здійснювати певні дії. Перші три категорії характеризують минулий та теперішній час, а четверта (мудрість) дозволяє людям розмірковувати над майбутнім та моделювати його.

Викладений підхід відображає авторські погляди на питання характеру співвідношення зазначених категорій, а тому він є лише одним з декількох можливих і жодною мірою не претендує на безальтернативність. Адже, наприклад, Ф. Махлуп у своєму дослідженні використовував поняття „інформація” та „знання” як взаємозамінні, але водночас вказував, що „будь-яка інформація... є знання, хоча не будь-які знання можна назвати інформацією” [56, С. 44]. Такого ж погляду дотримувався й К. Ерроу [115].

Канадський дослідник У. Шерідан розглядає інформацію як загальнонаукову категорію, п'ятьма загальними рівнями, зовнішніми проявами якої є, у висхідному порядку, дані, показники, знання, інтелект та мудрість (що нагадує модель ДІЗМ, але не повторює її, оскільки виносить саму інформацію на інтегруючий рівень). „Семіотична інтерпретація цих рівнів є такою. Дані є наборами знаків. Показники – це зв'язки між знаками... Знання – це застосування знаків (тобто, прийняття рішень та вжиття заходів). Інтелект – це розумове управління семіотичними системами. А мудрість складається із життєвих уроків щодо семіотичного управління” [137].

Ще один цікавий погляд пропонує російський економіст В. Спіцнадель: „Інформація – це перетворена форма знання, не тотожна знанню як такому, тобто інформація не є саме знання. Інформація передається описами, тобто відповідями на питання, що починаються словами «хто», «коли», «що», «де», «скільки». Знання передається інструкціями, тобто відповідями на питання, що починаються з «як»” [95, С. 76]. Ці та інші аналогічні підходи уявляються цілком правомірними там, де вони доцільні з огляду на методологію та задачі того чи іншого дослідника.

Разом з цим, із наявним у науковій літературі трактуванням інформації як форми знань, як вторинної та похідної від знань субстанції, на нашу думку,

погодитися не можна. Так, наприклад, інформацію пропонують розуміти як „знання про об’єкти...” [94, С. 84], „відчужене знання, виражане певною мовою...” [23, С. 370] та ін. Більш коректно розглядати знання як одну із форм існування інформації, а не навпаки: „знання – селективна, впорядкована, певним способом (методом) отримана, відповідно до певних критеріїв (норм) оформлена інформація, яка має соціальне значення і визнається як саме знання визначеними соціальними суб’єктами і суспільством в цілому” [80, С. 247-248]. Таким чином, знанням визнається лише певна частина інформації, яка при цьому обов’язково має бути наділеною низкою властивостей.

1.2. Теорія інформаційної економіки як складова концепцій соціально-економічного розвитку суспільства

У соціальних науках наймогутніший вплив здійснювала тривала холодна війна між ліберальною реформістською ідеологією та радикальною марксистською опозицією... Більшість головних концепцій сучасності насправді є позиціями у тій боротьбі. При цьому мало хто був здатний помітити... що ліберали та марксистки поділяли спільні постулати про прогрес, його всезагальну стадіальність та існування непорушних законів розвитку. Суперечки велися про кількість і найменування історичних щабелів (способів виробництва чи аграрних – індустріальних – постіндустріальних суспільств), про кінцеву точку розвитку (ліберально-капіталістична сучасність або соціалістичне майбутнє)... Але при цьому приймалася за аксіому сама ідея поступального руху по щаблях розвитку та прагнення до оволодіння законами цього руху.

Георгій Дерлугьян

Виникнення й становлення інформаційної економіки – і як окремого напрямку економічної науки, і як особливої форми економічного устрою розвинених країн – відбувалося під час останньої науково-технічної революції

1960-70-х рр. Історично склалось так, що в той час теоретичними дослідженнями процесів переходу до „нової економіки” зайнялись, у першу чергу, вчені-соціологи, а не економісти. Тому, окреслюючи розвиток теорії інформаційної економіки, найчастіше спочатку згадують прізвища таких відомих соціологів, як Д. Белл, Й. Масуда, Е. Тоффлер, А. Турен та інші, які стали авторами відомих під різними назвами концепцій того суспільства, що протягом останніх чотирьох десятиліть утворюється у найбільш розвинених країнах світу. Не менш відомі економісти (Т. Стоуньєр, Ф. Махлуп, М. Порат та ін.) зазвичай посідають у такому „переліку дослідників” лише друге місце, однак їх внесок у розбудову сучасної концепції інформаційної економіки від цього не стає менш вагомим. Свідченням цьому є наявність серед дослідників вказаної проблематики кількох Нобелівських лауреатів – Дж. Стіглера, Дж. Стігліца, К. Ерроу, Дж. Акерлофа. В останні роки до роботи у даному науковому напрямку долучились й українські (В. Геєць, А. Чухно, О. Мельник та ін.) та російські (К. Вальтух, В. Іноземцев, Р. Ніжегородцев та ін.) вчені.

1.2.1. Розвиток наукового аналізу участі інформації в економічних процесах. Спадкоємність є однією із невід’ємних рис науки, яка визнається навіть „катастрофічною” теорією наукових революцій Куна у її жорсткій версії¹⁴. Зрозуміло, що й дослідження інформаційної економіки з’явилися не на порожньому місці. Їх наукові, філософські витoki можна прослідкувати, щонайменше, до XVII ст. На це вказує О. Картунов [41]. На його думку, справжнім засновником ідей інформаційного (постіндустріального) суспільства слід вважати видатного англійського філософа Френсіса Бекона. Основні положення Ф. Бекона щодо інформації і знання, їх місця і ролі у розвитку людського суспільства містяться переважно в його трактаті 1605 р. „Про значення і успіх знання, божественного і людського” (у сучасних виданнях

¹⁴ Т.Кун подав свою теорію парадигм наукового знання у двох версіях – „жорсткій”, за якої на кожному історичному етапі в певній науці існує лише одна домінуюча теорія-парадигма, і „м’якій”, що припускає одночасне існування багатьох конкуруючих теорій у певній науковій галузі [11, С. 80].

назву трактату було скорочено до „Розвиток знання”) [119].

Ф. Бекон зробив помітний внесок у започаткування ідей інформаційного суспільства. Він наголосив на важливості одержання й використання інформації в усіх сферах суспільного життя, зокрема в політичній. Доробок Бекона був дуже різноманітним, він говорив про багато важливих напрямків людської діяльності, що пов'язані із інформацією. Зокрема, він передбачав появу Академії наук. Одним з основних її завдань було збирання інформації по всьому світу, її зберігання, опрацювання, аналіз та вироблення на основі здобутої таким чином інформації рекомендацій для отримання нової інформації і знань.

Ф. Бекон є винахідником способу, покладеного в основу двійкової системи числення як найбільш зручного механічного, алгебраїчного опрацювання, збереження і передачі інформації, що в подальшому було використано при створенні комп'ютера. Він першим висловив ідею про те, що будь-яке слово чи речення, будь-яку інформацію можна записати та передати, використовуючи усього два символи.

Отже, ще у XVII ст. Ф. Бекон запропонував велику кількість філософських та практичних ідей щодо роботи із інформацією. Однак у той час його спадок не був оцінений належним чином. Лише значно пізніше набула поширення двійкова система числення, що стало могутнім поштовхом до розвитку кібернетики й комп'ютерів. Формулу для обчислення кількості інформації, яка виражена у двійковій формі, було формалізовано К. Шенноном аж на початку XX ст. Методологічні основи дослідження теорії і практики постіндустріального суспільства було закладено у доробку К. Кларка, Ж. Фурастьє, Е. Тоффлера не більше ніж шістдесят-сімдесят років тому [55]. Дослідження у галузі постіндустріального суспільства та інформаційної економіки набули чіткого вигляду, передусім, завдяки працям Деніела Белла.

У літературі, пов'язаній із проблематикою цього дослідження, прізвище цього вченого-соціолога у більшості випадків згадується одним з перших. „Біблією” аналізу постіндустріального суспільства та, відповідно,

постіндустріальної (інформаційної) економіки стала відома фундаментальна праця Белла 1973 р. „Прийдешнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування”. Саме в цій книзі вчений сформулював багато висновків (центральним з яких є визначальна роль теоретичного знання в економіці), які було покладено в основу подальших досліджень теми постіндустріального суспільного устрою та відповідної йому економічної організації.

Д. Белл не був автором терміна „постіндустріальне суспільство”¹⁵, однак саме після виходу його праці ця категорія стала загальноживаною. Він писав, що „поняття «постіндустріальне суспільство» наголошує на центральному місці теоретичних знань як того стрижня, навколо якого будуть організовані нові технології, економічне зростання та соціальна стратифікація” [8, С. 152]. Вказане поняття „протиставляється поняттям «доіндустріальне» та «індустріальне». Доіндустріальний сектор є в основному видобувним, він базується на сільському господарстві, видобуванні корисних копалин... Індустріальний сектор має перш за все виробляючий характер, він застосовує енергію та машинну технологію для виготовлення товарів. Постіндустріальний є обробним, і тут обмін інформацією відбувається в основному за допомогою телекомунікації та комп’ютерів (курсив автора. – Є.Н.)” [8, С. CL].

Белл називає кілька фундаментальних ознак постіндустріального суспільства [8, С. CLIV-CLIX]:

1. Центральна роль фундаментального знання;
2. Створення нової інтелектуальної технології;
3. Клас носіїв знання стає суспільною групою, яка зростає

¹⁵ Авторство поняття „постіндустріальне суспільство” приписується Д. Рісмену, який ввів його в обіг у 1958 р. [108, С. 70]. „Між тим, нехай і не так широко, відомо, що ще у 1917 році А. Пенті, один із теоретиків англійського ліберального соціалізму, використовував це поняття, винесши його навіть у назву однієї зі своїх книг. І зовсім забутим залишається той факт, що сам А. Пенті віддавав пріоритет у застосуванні даного термину А. Кумарасвами” [37, С. 16].

Що стосується поняття „інформаційне суспільство”, то його авторство приписують японським авторам Ю. Хаяші та Т. Умесао, а також американцеві Ф. Махлупу [18, С. 12].

найшвидшими темпами;

4. Перехід від виробництва товарів до виробництва послуг;
5. Зміни у характері праці. На відміну від доіндустріальних та індустріальних суспільств, де праця є взаємодією людини із природою, у новому суспільстві праця є взаємодією людини із іншою людиною¹⁶;
6. Широкі можливості зайнятості для жінок;
7. Досягнення наукою зрілого стану;
8. Сітиси (вертикально розташовані соціальні утворення) як політичні одиниці;
9. Мерітократія: людина може досягти пануючого місця у суспільстві не через володіння багатством або завдяки успадкуванню, а завдяки власній освіті та кваліфікації;
10. „Кінець обмеженості благ?”;
11. Економічна теорія інформації як нова проблема, яка „ставить перед економістами та політиками складні теоретичні та практичні задачі”.

Проблематиці постіндустріального суспільства присвятив свою увагу не тільки Деніел Белл, але й ціла плеяда інших видатних сучасних соціологів (Й. Масуда, Е. Тоффлер, Е. Гідденс, М. Кастельс, Т. Сакайя та багато інших). Оскільки, по-перше, доробок цих вчених добре висвітлений у відповідній літературі [37, С. 3-64; 50, С. 134-150; 54; 110] і багато з їх важливих праць видано українською та російською мовами та, по-друге, об'єктом нашої уваги є економіка, а не соціологія, то ідеї цих дослідників окремо розглядати не будемо. Натомість слід приділити увагу історії розвитку досліджень проблем інформації в економіці.

„Першопроходцями” тут стали два американські вчені – Джордж Стіглер

¹⁶ В. Иноземцев вважає, що „Саме протиставлення трьох... типів суспільств як втілень «взаємодії людини з природою», «взаємодії людини з перетвореною природою» та «гри між людьми» слід розглядати як найважливіше теоретичне досягнення автора” (В. Иноземцев. Постиндустриальный мир Даниела Белла. В: [8, С. XXIX]).

та Фріц Махлуп¹⁷.

„Економічна теорія інформації”¹⁸ – це невелика стаття Дж. Стіглера, що вийшла з друку 1961 року. Вважається, що саме ця робота привернула увагу економістів до необхідності аналізу впливу інформації на економічні процеси, хоча розглядаються в ній усього дві вузькі проблеми. Перша – пошук покупцями інформації про продавця певного товару, який пропонує найкращу ціну. Передбачається, що на ринку існує певний розподіл цін серед продавців, а покупці здійснюють певні витрати на пошук, аби знайти пропозицію товару за найкращу ціну. Стіглер математично виводить залежність між кількістю опитаних продавців та ймовірністю знайти найдешевший товар. Однак процес пошуку є коштовним і тривалим, тому „значний розподіл цін підтримується головним чином через те, що інформація застаріває”. Постає питання: як довго споживач має шукати товар із найнижчою ціною? Відповідь: доти, доки витрати на пошук перевищують розмір очікуваної економії від купівлі за нижчою ціною.

Одним зі шляхів зменшення незручностей, пов’язаних із пошуком інформації, є реклама у газетах, яка виступає другим предметом уваги Стіглера. На думку вченого, реклама дозволяє покупцям зменшити витрати на пошук прийняттого продавця товару, а продавцям надає зручний спосіб донесення інформації про себе до потенційних клієнтів. Звідси цікавий висновок: „Згідно нашого аналізу, реклама є цінністю для покупця, і він охоче б сплатив більше за газету із рекламними оголошеннями, ніж без них”.

Стаття Дж. Стіглера містить і новий на час її написання підхід до аналізу економічної поведінки. Так, вчений вказує, що невизначеність слід розглядати

¹⁷ Ж. Сапір вказує, що за кілька років до Дж. Стіглера проблематика економіки інформації привернула увагу американського економіста російського походження Якова Маршака. Маршак аналізував проблеми спілкування та руху інформації всередині груп. [93, С. 5-7; 130].

¹⁸ *Stigler G. The Economics of Information / G. Stigler // The Journal of Political Economy. – Vol. 69. – 1961. – P. 213-225.* Російською мовою див.: *Стиглер Дж. Экономическая теория информации / Дж. Стиглер / Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т.2. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 507-529.*

як ступінь непоінформованості, що може бути зменшеною завдяки купівлі інформації. Він запропонував рамкову модель для дослідження інформаційних проблем в економіці. Крім того, Стіглер дотримувався думки, що, якщо врахувати трансакційні витрати на отримання (купівлю) інформації у моделях ринку та суспільного добробуту, то для них будуть справедливими стандартні висновки, зроблені традиційною економічною теорією. Себто інформацію можна аналізувати за допомогою класичних моделей ринків, в яких вважається, що кожний суб'єкт володіє досконалою інформацією про стан ринку. Однак пізніші дослідження такого явища, як інформаційна асиметрія, показали хибність даного підходу [140, Р. 1443].

Названі нескладні ідеї Нобелівського лауреата спонукали інших економістів включити інформацію у поле своєї уваги, відмовшись від припущення про те, що учасники ринку володіють досконалою інформацією про його кон'юнктуру. Пізніше Стіглер у своїй нобелівській лекції зазначав, що „пропозиція досліджувати економіку інформації була швидко та широко прийнята. П'ятнадцять років потому література стала настільки усебічною... що... цій темі присвячувалось більше ста статей на рік” [138, Р. 593].

Майже одночасно із працею Дж. Стіглера, у 1962 р., побачило світ фундаментальне дослідження професора Принстонського університету Ф. Махлупа „Виробництво та розповсюдження знань у США” [56]. У ньому автор вперше у науковій літературі використовує поняття „сфера виробництва та розповсюдження знань”. Авторська структуризація даної сфери стала загальноприйнятою та вживаною із незначними змінами. У „індустрії знань” Махлуп виділяє такі групи видів людської діяльності, як:

1. НДДКР;
2. освіта;
3. засоби масового спілкування (телебачення, радіо, телефон, пошта тощо);
4. інформаційні машини та
5. інформаційні послуги.

Махлуп підрахував витрати на цю сферу в США. У 1958 р. вони становили 136 млрд долл., а до 1963 р. (за даними Дж. Берка) зросли на 43% до 195 млрд дол. Методологічною проблемою при обчисленні наведених цифр є дуже широке трактування автором сфери виробництва знань, до якої він відносить як безпосередньо НДДКР, так і, наприклад, рекламу чи надання лікарем рецепта своєму пацієнтові. Необхідність такого всеохоплюючого тлумачення сфери інформації обґрунтовується наявністю грошових витрат суспільства на надання тієї чи іншої, навіть незначної, послуги. Таким чином, одним з недоліків підходу Махлупа є включення до індустрії знань таких видів діяльності людини, які насправді мають із нею мало спільного.

Цікавою є та частина дослідження вченого, яка присвячена аналізу сфери освіти. Відповідна глава у книзі Ф. Махлупа має найбільший обсяг. Махлуп розглядає витрати на освіту як довгострокові інвестиції, які дають ефект у майбутньому, і розподіляє цей ефект на приватний та суспільний. Він досліджує залежність темпів економічного зростання в країні від рівня її витрат на освіту. На підставі широкого статистичного масиву даних обґрунтовується теза про необхідність державної підтримки та належного фінансування освітніх установ для забезпечення умов довгострокового розвитку країни.

Подальший розвиток досліджень проблем, пов'язаних із участю інформації в економічних процесах, який відбувався протягом останніх чотирьох десятиліть, доволі складно чітко й лаконічно охарактеризувати. Основна причина полягає в тому, що майже одразу після перших масштабних праць, у кожній з яких було викладене дуже широке поле нерозв'язаних проблем ІЕ, відбулося дроблення досліджень проблематики на безліч маленьких питань та підпроблем. Тобто важко назвати дослідника, який би в останній період підійшов до проблем інформаційної економіки (зауважимо, на відміну від проблем постіндустріального суспільства!) із таким системним, майже всеохоплюючим підходом, який був властивий доробку Д. Белла й Ф. Махлупа. Натомість станом на сьогодні правомірно констатувати наявність кількох широких напрямків, у межах яких розвивається теоретичний аналіз

економіки знань.

Першим з таких напрямків, на думку автора, є аналіз особливостей соціально-економічних відносин у постіндустріальній економіці. Цього питання торкалися практично всі найвідоміші дослідники постіндустріального суспільства, як соціологи, так і економісти (Д. Белл, П. Друкер, В. Іноземцев, М. Кастельс, Й. Масуда, К. Мей, Е. Тоффлер, А. Чухно та ін.). Кожен з цих вчених намагався проаналізувати або деякі, або одразу більшість аспектів людських й суспільних взаємин у інформаційну добу. Розгляд цих аспектів став невід'ємною частиною майже всіх праць, у тому числі вітчизняних, присвячених темі ІЕ.

Другий напрям наукового пошуку в царині функціонування постіндустріального суспільства – це аналіз процесу економічного зростання, спричиненого технологічним прогресом, НТР, впровадженням інформаційних технологій тощо. Цей напрямок досліджень взяв собі за основу шумпетерську теорію інноваційно-технологічного прогресу, а також низку математичних моделей економічного зростання, серед яких модель Солоу (досліджується природа „залишка Солоу”), модель економічної динаміки Р. Харрода та Є. Домара та ін. Обґрунтовується твердження про важливе місце інформаційного чинника у сталому розвитку та зв'язок потенціалу розвитку країни із рівнем міжнародної конкурентоспроможності її економіки. У цьому напрямку широко представлений доробок українських та російських вчених (Ю. Бажал, В. Геєць, С. Дятлов, Р. Ніжегородцев, О. Красильников, В. Семиноженко, А. Чухно), нещодавно захищено кілька дисертаційних досліджень (зокрема, [89; 105; 112]). Слід відзначити, що вказаний напрямок аналізу є скоріше прикладним, аніж суто теоретичним.

Неокласична школа збагатила свій інструментарій, пішовши шляхом, який було вказано Дж. Стіглером та, дещо пізніше, К. Ерроу. Її математичний та аналітичний інструментарій було застосовано до моделей функціонування ринків інформації, а також при аналізі впливу стану поінформованості суб'єктів традиційних ринків на результати ринкових трансакцій. Врахування інформації

у мікроекономічних моделях, по-перше, дозволило проаналізувати особливості інформації як ринкового товару та, по-друге, призвело до розуміння того, що традиційні моделі економічної поведінки суттєво змінюються, якщо йдеться про асиметричну інформацію на ринку (тобто якщо відкидається припущення про те, що всі учасники ринку володіють повною інформацією про його стан). Трьох вчених (Джорджа Аркелофа, Майкла Спенса та Джозефа Стігліца) у 2001 р. було нагороджено Нобелівською премією з економіки „за праці в царині аналізу ринків з асиметричною інформацією”. Аналіз ринків із асиметричною, недосконалою інформацією став окремою важливою темою мікроекономіки.

Інформація та інформаційні ресурси¹⁹ є особливим об’єктом власності, який якісно відрізняється від матеріальних благ як традиційних об’єктів власності. Перші спроби закріплення інтелектуальної власності у праві відбулися в європейських країнах кілька століть тому. Але системний економічний аналіз інтелектуальної власності почав здійснюватися тільки в останні 40-50 років. Дослідники поділилися на два табори – прихильників та противників існуючого правового режиму інтелектуальної власності. Серед західних вчених, які здійснювали розгляд цього питання найбільш глибоко, слід назвати американців Х. Веріана²⁰ та С. Кінселлу [128]. Останнім часом, із поглибленням інтеграції пострадянських країн у світову економіку та необхідністю приведення системи захисту інтелектуальної власності в цих країнах у відповідність із міжнародними нормами, дане питання стає предметом уваги й українських (зокрема, В. Базилевича [5], В. Рибалкіна, І. Лазні [49]) та російських (В. Ільїна, А. Колганова, К. Леонтєва, І. Паршина) економістів.

Проблемою дещо іншого характеру, пов’язаною більше із менеджментом,

¹⁹ Під категорією „інформаційні ресурси” ми розуміємо наявні на мікро- чи макрорівні впорядковані знання та інформацію, що здатні брати участь у виробничому процесі чи впливати на нього, а тому мають певну економічну цінність.

²⁰ *Вэриан Х.* Экономическая теория авторских прав / Х. Вэриан // Вопросы экономики. 2007. – №2. – С. 68-84. У вказаній статті див. посилання на інші вагомні роботи західних авторів, присвячені інтелектуальній власності та авторському праву.

аніж суто із економічною теорією, є роль людини у сучасному виробничому процесі, важливість її знань, талантів та здібностей для створення інтелектуального, „інформацієсного” продукту. Це питання розкривається за допомогою концепцій людського та інтелектуального капіталу, а також, меншою мірою, концепції соціального капіталу в працях таких вчених, як Г. Беккер, П. Друкер, Е. Едмінг, Дж. Коулман, Е. Тоффлер, Е. Уебстер, Ф. Фукуяма та ін. [13].

Теоретичного осмислення потребують також нові явища, що виникли у зв'язку із розвитком комунікаційних та комп'ютерних технологій. Серед цих явищ слід назвати появу та розповсюдження електронних грошей, повністю позбавлених матеріальної форми, становлення електронного бізнесу, усунення географічних меж ведення бізнесу, аутсорсинг та ін.

1.2.2. Риси інформаційної економіки у технологічній концепції суспільного розвитку. Динаміка історичного розвитку людського суспільства, його економічної, політичної, культурної, технологічної та інших сфер досліджується з різних боків багатьма вченими та науковими школами, які сформулювали чимало теоретичних концепцій стадіального розвитку людства. У навчальній та науковій економічній літературі найчастіше йдеться про дві з них – про формаційну теорію марксистського напрямку суспільствознавства та про технологічну (або цивілізаційну²¹) модель, розроблену соціологами та

²¹ З огляду на те, що постіндустріальна (технологічна) концепція оперує поняттями аграрної, індустріальної та постіндустріальної цивілізації, саму теорію часто називають не технологічною, а цивілізаційною (у багатьох базових підручниках із політичної економії та економічної теорії фігурує вираз „цивілізаційний підхід”). Однак поняття „цивілізація” є дуже широким, воно має багато значень та найчастіше використовується у культурологічному контексті. Цей контекст не має прямого відношення до соціально-економічної категорії способу виробництва, навколо якої побудована технологічна (так само, як і формаційна – це один із аргументів на користь можливості їх поєднання) концепція. Крім того, під назвою „цивілізаційний” зібрано кілька суспільних теорій, зокрема, цивілізації А. Тойнбі, теорія стадій економічного розвитку У. Ростоу, сучасна концепція „зіткнення цивілізацій”, поширена С. Хантінгтоном, та ін. Технологічна класифікація є лише однією з теорій, об'єднаних даною більш широкою назвою. Тому, оскільки існує більш точний термін, не

представниками інституціоналізму. Ці дві концепції, з одного боку, прямо конкурують та суперечать одна одній, адже принципово по-різному тлумачать природу рушійних чинників суспільно-економічного розвитку, а з іншого, багато в чому доповнюють одна одну, оскільки ґрунтуються на спільних методологічних засадах та вихідних положеннях.

Однією із характерних рис сучасного суспільства, що була відмічена та проаналізована у технологічній концепції історичного розвитку, є посилення ролі в ньому інформації та знань. Багато характеристик сучасної інформаційної економіки було виявлено представниками саме цього наукового напрямку. У цьому ракурсі вагомі аналітичні можливості надає одночасне застосування як технологічного, так і формаційного підходів. Тому доречно розглянути їх сутність та взаємозв'язок.

Спершу доцільно нагадати сутність формаційної концепції. Марксизм розуміє суспільно-економічну формацію як історично визначений щабель розвитку людського суспільства, що характеризується певним способом виробництва (базисом) та соціальними й політичними відносинами, юридичними нормами, ідеологією, які властиві цьому способу виробництва та виступають його надбудовою²². К. Маркс розглядав у історії людства три великі формації – первинне (докласове) суспільство, вторинне (класове) та третинне (безкласове) суспільство. Його послідовники деталізували дані етапи і за критерієм форми власності на засоби виробництва виділили більш відомі п'ять основних формацій (так звану „п'ятичленку”) – первіснообщинну, рабовласницьку, феодальну, капіталістичну та соціалістичну формації. Перехід від однієї формації до іншої, на думку марксистів, відбувається шляхом соціальної революції.

Зміст економічного базису кожної формації визначається пануючим у

будемо навантажувати слово „цивілізаційний” ще одним, до того ж вужчим, семантичним значенням.

²² Точніше, у роботі „Німецька ідеологія” К. Маркс та Ф. Енгельс виділили у структурі суспільства чотири рівні: продуктивні сили – виробничі відносини – юридична та політична надбудова – форми суспільної свідомості.

суспільстві (соціально-економічним) способом виробництва – певним методом створення матеріальних благ, необхідних людям. Той чи інший спосіб виробництва утворюється у суспільстві під впливом діалектичної взаємодії продуктивних сил та виробничих (економічних²³) відносин. Внутрішні суперечності між двома останніми явищами є рушійною силою соціально-економічного прогресу і визначаються як основний економічний закон відповідності. Отже, згідно теорії формацій, головними складовими економічного базису є продуктивні сили та виробничі відносини, що формують спосіб виробництва²⁴.

Формаційна теорія дала „приклад такого історико-узагальнюючого підходу, який претендував на вичерпність трактування соціально-економічного розвитку, спираючись на тезу про наявність в аналізі форм виробництва та власності усіх можливих відповідей щодо відносин між людьми, їхнього культурного життя” [82, С. 47]. Водночас, для нас корисні перш за все зміст формаційного підходу, його термінологічний апарат та бачення логіки соціально-економічного розвитку. Застосуємо їх при розгляді технологічної (або постіндустріальної) теорії соціально-економічного розвитку людства.

Одним із найбільш відомих елементів постіндустріальної та інформаційної теорії соціально-економічного розвитку є нова періодизація історичного прогресу суспільства, що запропонована її теоретиками, і зокрема Д. Беллом. Поділ етапів розвитку людського суспільства на аграрну (доіндустріальну), промислову (індустріальну) та інформаційну

²³ К. Маркс не розмежував категорії виробничих та економічних відносин, це розмежування здійснив Ф. Енгельс. Він включив до економічних відносин як виробничі відносини, так і техніку, географічну основу, на якій розвиваються ці відносини, залишки попередніх ступенів економічного розвитку, зовншнє середовище [61, С. 9].

²⁴ Формаційна теорія, зрозуміло, є значно глибшою, але демонстрація цього є поза рамками даної роботи. По сьогоднішній день відгукується те, що за радянських часів формаційну концепцію було примітивізовано та відчутно спотворено. Відповідний аналіз див. у: *Иноземцев В.Л. К теории постэкономической общественной формации / В. Иноземцев. – М.: Таурус, Век, 1995. – 332 с. – Главы 2,3.*

(постіндустріальну) стадії сьогодні є загальновідомим. Ця періодизація стала новим варіантом теорій стадіального розвитку цивілізацій, які у різних версіях пропонувалися О. Шпенглером, П. Сорокіним, Н.Данилевським, У. Ростоу та іншими вченими. Більшість „цивілізаційних” теорій зосередили увагу на історичній динаміці змін у сфері культури людських суспільств. Постіндустріальна схема доповнила їх, але не увійшла із ними у пряму суперечність. Адже її стрижнем є не культурні, а технологічні та соціально-економічні зміни. У цьому сенсі прямим „конкурентом” та „суперником” постіндустріальної теорії є не стільки цивілізаційні концепції, скільки теорія суспільно-економічних формацій, розроблена марксистським напрямом соціально-економічної думки.

Системну розробку постіндустріальної теорії фактично започаткував Д. Белл. Він працював у більш широкому контексті постмодернізму – панівного у ХХ ст. філософського напрямку. „Дослідження процесів, що протікають у сучасному світі, дозволяють використовувати обидва терміни – «постіндустріальне суспільство» і «постмодерн». Спільним є те, що обидва розкривають якісний стан сучасного суспільства. При цьому термін «постіндустріальне суспільство» розкриває соціально-економічну область у соціумі, а термін «постмодерн» стає показником його культурної сфери” [16, С. 187].

Філософія епохи постмодерну²⁵ побудована на всебічній критиці модернізму, його принципів раціональності та стандартизації культури. Постмодернізм відкидає ідеї остаточної істини, суспільного прогресу, прямого та єдиного значення слів – ті концепції, що увійшли до спадщини європейської філософії в епоху Просвітництва та промислових революцій. „Основними категоріями, що описують реальність постмодерну, – вказує А. Тарушкін, – є

²⁵ Сутність філософії постмодерну коротко розглянуто на основі: Тарушкін А. Институциональная экономика. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2004. – С. 292-310; http://en.wikipedia.org/wiki/Postmodern_philosophy; <http://en.wikipedia.org/wiki/Postmodernism>; <http://en.wikipedia.org/wiki/Postmodernity>.

плюралізм, децентралізація, невизначеність, фрагментарність, мінливість, контекстуальність”. За пізнього капіталізму виробництво як таке стає доступним та недорогим, натомість значно більшої цінності і ціни набувають суспільні зв’язки між людьми, що формуються у невеликих групах.

Становлення суспільства постмодерну, як на це вказує Ж.Ф. Ліотард у класичній праці „Стан постмодерну”, пов’язане із процесами всеохоплюючої інформатизації, що стали причиною зміни статусу знань та виникнення специфічного, постмодерністського бачення світу. Викликані цим зміни у виробничій сфері характеризуються переходом від масового характеру виробництва до дрібносерійного та індивідуального, отже, принцип різноманіття поступово приходить на зміну принципу стандартизації. У працівників формується система позаматеріальних цінностей та мотивації. Головними складовими виробництва стають творчий потенціал працюючих, їх знання та інтелектуальні здібності, а безпосереднє виробництво переходить від створення матеріальних благ до надання послуг.

Ці міркування покладено в основу постіндустріальної теорії, яка виникла внаслідок відповідних економічних, культурних, демографічних змін. Вона аналізує, серед іншого, такі соціологічні проблеми, як становлення нового типу родини, форми соціального партнерства, зміна системи освіти, національні та етнічні питання тощо. Тому цю теорію іноді називають „втіленням постмодерну в соціології”, хоча, „породжена природною еволюцією глибокої та багатогранної традиції позитивізму, теорія постіндустріального суспільства не може бути однозначно віднесена ані до економічної, ані до соціологічної, ані до політологічної науки” [104, С. 310].

Постіндустріальна теорія виходить з того, що суспільство у своєму розвитку проходить три етапи, які отримали назву доіндустріального (аграрного, постнеолітичного [57, С. 47]), індустріального (промислового) та постіндустріального (неточно, інформаційного – див. нижче) типу господарювання. Е. Тоффлер [107] назвав ці етапи „трьома хвилями суспільного розвитку”, хоча запроваджений ним термін „третя хвиля” як

синонім до „постіндустріальної стадії” виглядає недостатньо науковим. Перехід від одного етапу до іншого відбувається завдяки науково-технічній революції. „Ці революції – не просто рубежі, що відокремлюють один [спосіб] виробництва від іншого, це і чіткі показники початку якісних змін у продуктивних силах, і показники початку зміни всієї соціальної системи суспільства” [58, С. 13-14]. Основні риси вказаних „хвиль суспільного розвитку” подано у табл. 1.2.

Серед багатоманіття рис, які притаманні постіндустріальній стадії суспільного розвитку, доцільно виділити найхарактерніші. Головне те, що за доіндустріального господарювання системоутворюючим сектором економіки є сільське господарство, за індустріального – фабрична промисловість, за постіндустріального – сектор послуг. Кількість зайнятих у сфері послуг у постіндустріальній економіці починає перевищувати кількість працюючих у матеріальному виробництві.

Провідним чинником розвитку в постіндустріальній економіці стають інформація та знання, вони набувають центрального значення. Велика увага приділяється розвитку та запровадженню нових високих технологій. Впроваджуються глобальні комунікативні системи та інформаційні мережі на зразок інтернету, які, зокрема, призводять до структуризації суспільних груп за мережевими принципами. Нематеріальні мотиваційні чинники починають домінувати над матеріальними тощо. При цьому, як не дивно, автор не зустрів у літературі вказівок на таку рису постіндустріалізму, як високий абсолютний рівень розвитку національної економіки, досягнення країною високого ВВП на душу населення, хоча така ознака могла б бути очевидною.

Характеристика сучасного етапу розвитку суспільства, яка ґрунтується на формаційній та технологічній концепціях, інколи призводить до теоретичних та категоріальних непослідовностей.

Таблиця 1.2

Параметри соціально-економічних систем за технологічною класифікацією

Параметр	Аграрне суспільство	Індустріальне суспільство	Постіндустріальне суспільство
Системні характеристики			
Домінантна система у тріаді людини	Біо-	Праце-	Соціо-
Цільова функція	Вживання	Економічне зростання	Підвищення якості життя
Часовий горизонт	Орієнтація на минуле, відповіді на конкретні ситуації	Прийняття до конкретних сучасних ситуацій	Орієнтація на майбутнє, наукове передбачення
Методологія пізнання	Від конкретного до загального	Від загального до конкретного	Системно-синергетичний аналіз
Галузева структура			
Економічний сектор²⁶	Первинний (видобувні галузі)	Вторинний (обробні галузі)	Третинний (послуги, інформація)
Провідна галузь	Сільське господарство	Промисловість	Сектор послуг
Розподіл активного населення по сферах зайнятості	Сільське госп-во – >40% Промисловість – 15-25% Сфера послуг – <12%	Сільське госп-во – 10-20% Промисловість – >40% Сфера послуг – 15-20%	Сільське госп-во – <10% Промисловість – <20% Сфера послуг – >50%
Технологічні параметри			
Технологічний спосіб виробництва	Ручний	Машинний	Автоматизований, творчий
Технічна основа	Прості знаряддя праці	Машини і системи машин	Автоматизовані виробничі системи, індивідуальне виробництво
Базові технології	Трудомісткі	Капіталомісткі	Наукомісткі
Капітальна основа	Землеробський капітал	Промисловий капітал	Фінансовий та корпоративний капітал
Чинник підвищення продуктивності виробництва	Кількісне збільшення трудових зусиль та природних ресурсів (особливо землі)	Залучення нових енергетичних джерел, здатність їх децентралізувати	Технологія генерування знань, обробки інформації та символічної комунікації
Основний виробничий ресурс	Сировина	Енергія	Інформація
Провідний тип ринкового обміну	Обмін сировиною	Обмін енергією	Обмін інформацією
Освіта і наука			
Рівень освіти	Освіта на базі практичного досвіду	Професійна підготовка, інженерно-технічна освіта	Університетська освіта та спеціалізація; „освіта протягом усього життя”
Роль освіченості усього населення	Мала	Велика	Дуже велика
Необхідність у вищій освіті громадян	Дуже мала	Середня	Дуже велика
Частка ВВП, що витрачається на всі рівні освіти	<1%	3-5%	>7%
Характер освіти	Коротка	Середня	Безперервна
Тривалість очної освіти	2-7 років	10-15 років	Понад 18 років
Значення наукових досліджень	Мале	Середнє	Дуже велике
Частка ВВП, що витрачається на науку	<<1%	1-1,5%	2-3%

²⁶ За трисекторної моделі суспільного виробництва, див. нижче.

Параметр	Аграрне суспільство	Індустріальне суспільство	Постіндустріальне суспільство
Характеристики трудової та виробничої діяльності			
Трудова основа	Фізична праця	Механізована праця	Автоматизована та інтелектуальна праця
Тип трудової діяльності	Видобування	Виготовлення	Обробка даних
Характер праці	Взаємодія людини із природою	Взаємодія людини із перетвореною природою	Гра між людьми (взаємодія людини із іншою людиною)
Основні професії	Селянин Гірник Рибак	Напівкваліфікований робітник Інженер	Професійні та технічні працівники Вчені
Мотивація до праці	Силовий примус	Економічний примус	Самомотивація, пов'язана із самореалізацією людини
Форма привласнення продукту праці	Колективна праця необхідна через низький розвиток технологій	Застосовується наймана праця, має місце експлуатація	Індивідуальний/сімейний характер праці
Соціальні та демографічні характеристики			
Рівень урбанізації	<25%	60-70%	Знижується
Очікувана тривалість життя	32-40 років	60-70 років	Понад 70 років
Вільний час	3 роки	12 років	19 років
Інформаційні параметри			
Інформаційна основа	Стихийно формовані інформаційні блоки	Розподілено-трудова інформаційно-цільові підсистеми	Єдина інформаційно-цільова система
Основний спосіб збереження інформації	Письмова інформація	Друківана інформація	Комп'ютерна інформація
Роль зв'язку, збереження і руху інформації	Дуже мала	Середня	Дуже велика
Частка ВВП, що витрачається на зв'язок та інформацію	<<1%	2-3%	>8-9%

Складено автором на основі: [7, С. 87; 8, С. 158; 10, С. 113; 22, С. 451; 39, С. 16-17; 42, С. 39; 57; 85; 91; 106].

Зокрема, інколи зустрічаються неточні трактування формаційного та технологічного підходів, які проявляються у їх змішуванні. Так, наводиться, наприклад, така послідовність етапів розвитку суспільства: 1) докапіталістичне (традиційне), 2) капіталістичне та 3) постіндустріальне суспільство. Або автор вказує, що у розвинених країнах в останні роки відбувається перехід від капіталістичного до постіндустріального господарювання. З приводу цієї поширеної неточності Деніел Белл підкреслює, що вона виникла внаслідок помилкового протиставлення „двох відмінних концептуальних схем, що організовані навколо різних осей. Постіндустріальна схема відповідає

соціально-технологічному аспектові суспільства, капіталізм – його соціально-економічному аспектові” [8, С. CXLVI]. Іншими словами, у діалектичній єдності двох елементів способу виробництва формаційний метод надає пріоритет виробничим відносинам, вважає їх визначальними для характеристики існуючого способу виробництва, а технологічний зосереджує увагу на продуктивних силах. Це положення стосується також викладених нижче другої та третьої позиції щодо співвідношення розглядуваних концепцій.

Белл продовжує: „Плутанина між цими поняттями виникла перш за все тому, що К. Маркс вважав спосіб виробництва... визначальним та таким, що охоплює решту аспектів суспільного життя. Оскільки у західному суспільстві основний спосіб виробництва – капіталізм, марксистки намагались використовувати поняття «капіталізм» для пояснення всіх сфер суспільного буття – від економіки до політики та культури” [8, С. CXLVI].

Тобто, індустріальне та капіталістичне господарювання підсвідомо ототожнюються, в результаті чого перехід до постіндустріального господарювання автоматично розуміється як кінець капіталістичної епохи. Виникають твердження на зразок того, що у ХХІ ст. „поступово створюється нова, постіндустріальна економіка, яка заперечує класово-формаційні утворення (капіталізм, соціалізм)”, „починається поступове відмирання товарно-грошових і ринкових відносин” [87, С. 69, 73] тощо. Такі думки співзвучні розробленій Владиславом Іноземцевим концепції постеконічного суспільства²⁷, за якої сучасний етап соціально-економічного розвитку в розвинених країнах розглядається як постеконічна трансформація.

На думку В. Іноземцева, ця трансформація (що почалася із становленням постіндустріального суспільства) означає початок розпаду економічних

²⁷ Дана концепція, що методологічно базується на поєднанні формаційної та технологічної теорії, розкрита її автором у численних працях кінця 90-х рр. Однак вона має не аналітичне, а гіпотетичне значення. Сам автор казав про це так: „Поняття постеконічного суспільства слугує сьогодні скоріше науковою абстракцією і футурологічним інструментом, аніж позначенням реально існуючого соціального організму”. Див. зокрема: *Іноземцев В.* За десять лет. К концепции постэкономического общества / В. Иноземцев. – М., 1998. – 576 с.

відносин (за Марксом, економічної формації) та капіталістичного способу господарювання [38]. Останнє виявляється у трьох процесах – у зміні характеру товарних відносин і зниженні ролі ринку; у деструкції приватної власності; у домінуванні нематеріальної мотивації робітників над матеріальною й набутті працею творчого характеру. Однак слабким місцем теорії є недоведеність того, що вказані процеси призводять (чи призведуть незабаром) до занепаду капіталізму як такого, оскільки дана форма суспільного устрою під впливом різноманітних обставин неодноразово демонструвала здатність змінюватися та еволюціонувати, тим не менше залишаючися капіталістичною за своєю суттю.

До того ж, наприклад, Д. Белл писав, що „К. Маркс назвав існуючий спосіб виробництва капіталістичним, але... ми віднесемо термін «капіталістичний» тільки до соціальних відносин, а «індустріальний» – до технічних засобів... [В такому випадку] можливе існування як соціалістичних, так і капіталістичних постіндустріальних суспільств” [8, С. 154].

Тому твердження, що розвиток постіндустріального способу господарювання автоматично викликає розпад системи капіталістичних відносин, виглядатиме недостатньо обґрунтованим. Одне явище, в принципі, може впливати на інше, однак така залежність не є обов’язковою, необхідно враховувати й багато інших чинників. А отже, змішувати технологічну та формаційну схеми етапів історичного розвитку не слід.

1.2.3. Зміст інформаційної економіки та предмет її теорії. Автори теорії постіндустріального суспільства прагнули системно осягнути зміст головних змін, яких зазнали суспільні відносини. Вони окреслили основні напрямки, за якими необхідно аналізувати вплив результатів останньої науково-технічної революції на суспільний розвиток. Детальна увага науковців до кожного з цих напрямів, у свою чергу, призвела до появи кількох більш вузьких (порівняно із концепцією постіндустріального суспільства) теорій, кожна з яких вивчала окремі напрямки постіндустріальних змін.

Однією із таких теорій стала теорія інформаційної економіки. На нашу

думку, адекватна характеристика її предмета має розкрити такі складові:

- зміст явища „інформаційна економіка”;
- складові та напрями теорії інформаційної економіки;
- зв’язок цієї теорії із теорією постіндустріального суспільства;
- особливості застосування деяких категорій, пов’язаних із характеристикою сучасної стадії розвитку економіки та суспільства.

Інформація як одна із фундаментальних субстанцій Всесвіту існувала завжди і завжди відіграла власну роль в економічних процесах. Тому, в принципі, будь-яку економіку можна було б вважати інформаційною. Але коли йдеться, наприклад, про аграрну економіку, то мається на увазі не те, що в ній взагалі не існує промисловості або будівництва житлових помешкань, не надаються послуги із ремонту одягу або немає інформації. Йдеться лише про те, що назва певного історичного типу суспільства або економічної системи віддзеркалює ту їх складову, яка в даний період часу є провідною та визначальним чином впливає на діяльність інших сфер особистого та суспільного життя людини.

Тому застосування категорії „інформаційна економіка” вказує на особливу роль інформації у функціонуванні даної соціально-економічної системи. Межі цього явища виявляються значною мірою розмитими та умовними. У вузькому, однозначному сенсі інформаційну економіку утворюють ті сектори та галузі, в яких створюється інформаційний (інтелектуальний) продукт²⁸ (наука, освіта, інформаційно-комунікаційний сектор тощо). Визначальними рисами цих „інформаційних” секторів є застосування висококваліфікованої інтелектуальної праці, висока питома вага витрат на залучення інформаційних ресурсів порівняно із матеріальними витратами, створення нової інформації та знань як головний результат

²⁸ Поняття „інформаційний продукт” та „інтелектуальний продукт” є одним із прикладів неузгодженості у системі категоріального апарату, оскільки вживаються як синоніми, у значенні результату інтелектуальної діяльності людини, призначеного для реалізації на ринку; форми економічної реалізації людського та інтелектуального капіталу.

виробничої діяльності.

Натомість у широкому (але водночас менш конкретному) сенсі інформація відіграє певну роль у всіх видах виробничої діяльності суспільства, у кожному секторі та галузі економіки. Іншими словами, інформаційна економіка у широкому сенсі – це така економічна система, де галузі, в яких створюється інтелектуальний продукт, посідають центральне місце та визначальним чином впливають на функціонування усіх інших галузей. У такій економічній системі створення й поширення інформації та інформаційних ресурсів мають вагомий вплив на конкурентоспроможність країни, продуктивність праці, якість життя, економічний розвиток, стан ринкових відносин тощо.

Широке тлумачення інформаційної економіки справедливе щодо високорозвинених країн. В решті країн світу інформаційна економіка існує лише у вигляді певного сектору, функціонування якого впливає на інші економічні сфери дуже обмеженою мірою. Для них більш адекватною є вузька інтерпретація суті інформаційної економіки.

Сьогодні Україна очевидно належить до другої із вказаних груп країн. Дослідники справедливо зазначають, що „Україна не має поки що такого рівня економічного розвитку, який давав би можливість рухатися, головним чином, до економіки знань... Однак вона має можливість виділити такий сегмент в економіці в окремий сектор із адекватним фінансовим забезпеченням, інституційними та іншими нормами і підтримувати його” [109, С. 39-40].

Деталізуючи широкий підхід до суті інформаційної економіки, наведемо ключові аспекти, в яких інформація має прояв в економіці [32]:

1. виробництво інформації як вид економічної діяльності;
2. інформація є одним із фундаментальних чинників виробництва будь-якої економічної системи;
3. інформацію правомірно розглядати як об'єкт купівлі-продажу, себто товар;
4. певна частина інформації є суспільним благом, що споживається всіма

членами суспільства;

5. інформація є елементом ринкового механізму, що поруч із ціною та корисністю впливає на визначення оптимального та рівноважного станів економічної системи;

6. за сучасних умов інформація стає важливим фактором конкурентної боротьби;

7. нарешті, інформація – це резерв ділових та урядових кіл, що використовується при прийнятті рішень та формуванні суспільної думки.

На наш погляд, на основі викладеного можна виділити три рівні, на яких інформація проявляється в економічній системі. На першому рівні вона є важливим виробничим ресурсом. На другому рівні інформація є продуктом виробничої діяльності (у першу чергу виступаючи результатом інтелектуальної праці) та предметом використання²⁹. Нарешті, на третьому рівні інформація є фактором функціонування та розвитку економічної системи, який є зовнішнім як щодо виробничого процесу, так і, частково, щодо процесу економічного відтворення в цілому. Із семи вищенаведених аспектів прояву інформації в економіці другий аспект належить до першого із виділених рівнів (інформація як ресурс), перший та четвертий аспекти стосуються інформації як продукту виробництва (другий рівень), а третій, п'ятий, шостий та сьомий аспекти представляють інформацію як чинник функціонування економічної системи (третій рівень). Ці рівні розглядаються економічною наукою неоднаковою мірою. Найкраще проаналізовано участь інформації у ринкових відносинах, меншою мірою – проблеми виробництва та використання інформаційної та інтелектуальної продукції. Найменш розкритими в економічній теорії, на нашу думку, залишаються такі питання, як відносини, пов'язані із власністю на інформацію, а також вплив інформації на характер та особливості функціонування економічної системи країни в цілому.

Зауважимо, що поширеним є й інший погляд на місце інформації в

²⁹ На відміну від товарів та послуг, які „споживаються”, інформаційний продукт не зникає у процесі свого споживання, а тому більш доречно говорити, що він „використовується”.

економічній системі, згідно з яким інформація розглядається в суто ринковому аспекті з погляду потреби в ній економічних агентів для здійснення раціонального вибору (інформація про ціни, товари тощо). Оскільки інформація є неповною, то економічні агенти мусять зупинятися не на оптимальних рішеннях, а на тих, які можна вважати прийнятними, виходячи із доступної обмеженої інформації. Даного вузькоекономічного підходу дотримуються представники неокласичної школи. На нашу думку, розгляд інформації як явища, що проявляється виключно у ринкових відносинах, є очевидно некоректним, оскільки можна назвати чимало інших елементів економічної системи, де інформація відіграє важливу роль. Тому у випадку прийняття наведеного вузького погляду на економічну роль інформації багато питань (наприклад, створення інтелектуального продукту, інтелектуальна власність, моделювання економічного зростання, особливості державного регулювання) залишилися би за межами інформаційної економіки та її теорії. Тому в межах даного дослідження ми не дотримуватимемося звуженого, неокласичного, погляду на місце інформації в економіці та думки, що обсяг предмета теорії інформаційної економіки є у відповідний спосіб звуженим.

Російський дослідник Б. Корнейчук слушно зауважує, що „інформаційна економіка” є терміном, що застосовується на позначення двох понять. По-перше, інформаційна економіка є сучасною стадією розвитку людської цивілізації, якій властива домінуюча роль творчої праці та інформаційних продуктів. По-друге, інформаційна економіка – це економічна теорія інформаційного суспільства.

Наявні у наукових джерелах визначення предмета цієї теорії не відзначаються чіткістю. Наприклад, Р. Ніжегородцев [62, С. 4] тлумачить інформаційну економіку як економіку інформаційного виробництва, як галузь економіки, яка вивчає економічні закони, що діють у сфері виробництва та відтворення науково-технічної інформації, наукового знання. Її предметом, на думку вченого, у найзагальнішому вигляді є економічні відносини, що формуються у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання науково-

технічної інформації, та економічні закони, яким підкоряється розвиток цих процесів.

До такого тлумачення виникають принаймні два зауваження. Перше – чому автор обмежує сферу дослідження виключно науково-технічною інформацією? Цей недолік визначення легко усувається уточненням про те, що інформаційна економіка досліджує відносини, пов'язані із економічним відтворенням будь-яких видів інформації. Друге зауваження більш суттєве і стосується того, що інформаційна економіка нібито вивчає певні економічні закони. Нижче вказуватиметься на те, що поки що зарано говорити про якісь визначені закони функціонування інформаційної економіки. Тому жорстко пов'язувати предмет ІЕ із виявленням економічних законів та обмежувати його цією задачею навряд чи доречно.

Деякі дослідники штучно звужують предмет дослідження або, навпаки, роблять його нечітким. Зокрема, Ю. Бажал вважає, що головною проблемою інформаційної економіки є „використання знаннєвої (? – Є.Н.) інформації для продукування конкурентоспроможного на світовому ринку нового продукту, не обов'язково інформаційного, але такого, що, маючи масовий збут, забезпечує економічне багатство і розвиток країн-продуцентів” [109, С. 36-37]. М. Данько зауважує, що предметом дослідження інформаційної економіки є різноманітні проблеми, пов'язані із продукуванням нових знань [109, С. 39]. На думку А. Румянцева, інформаційна економіка „вивчає економічні відносини, властиві певному етапові розвитку народного господарства в цілому, причому такому етапові, який співвідноситься із поняттями «інформаційне суспільство», «інформаційний технологічний уклад»” [90, С. 89].

С. Дятлов [24, С. 504], натомість, вказує, що предмет інформаційної економіки є надзвичайно широким та багатоаспектним, а тому однозначно визначити його неможливо. Доцільно сформулювати лише деякі можливі визначення предмета ІЕ. Ця наука, на думку вченого, вивчає зокрема:

1. інформаційний аспект системної організації економічних процесів та явищ; інформаційну взаємодію, її рівні, типи, види, умови виникнення,

принципи функціонування, механізми відтворення, спрямованість розвитку в цілісно існуючих і системно організованих економічних системах відкритого типу;

2. економічні відносини щодо виробництва, нагромадження, аналізу, обміну і споживання інформації та відповідні доцільні форми її виразу в процесі відтворення людьми свого соціально-економічного життя;

3. найбільш раціональне залучення та використання у господарюванні інформаційних ресурсів, пошук нових інформаційних джерел багатства, оцінка ефективності інформаційної діяльності;

4. закони управління та самоорганізації економічних систем, взаємозв'язок та взаємообумовленість в них процесів упорядкованості та хаосу.

Таке надшироке тлумачення предмета ІЕ С. Дятловим, на нашу думку, тяжіє до зайвої розмитості та абстрактності. Крім того, воно включає ті напрямки досліджень, які традиційно є предметом аналізу не економічної теорії, а інших наукових дисциплін (прикладний економічний аналіз, теорія систем, синергетика, кібернетика та ін.). Тому тлумачити предмет ІЕ настільки широко вбачаємо недоцільним.

На думку автора, із викладеного можна зробити висновок, що, у широкому розумінні, предметом теорії інформаційної економіки є, з одного боку, відтворення інформації та інформаційних ресурсів в економіці, з іншого – вплив інформації на відтворення інших елементів економічної системи та, з третього, – суспільно-економічні відносини, що при цьому виникають. Її предмет можна визначити й тавтологічно. Предметом інформаційної економіки є всі аспекти участі інформації в економічних процесах або її впливу на перебіг цих процесів.

Таке широке тлумачення надає необхідний простір для комплексного аналізу відповідних процесів.

Існує і вузьке визначення предмета інформаційної економіки, що виникло у неокласичній традиції. Згідно нього, інформаційна економіка обмежується вивченням ринкових аспектів функціонування інформації, аналізуючи потреби

в ній економічних агентів для здійснення раціонального вибору ринкової поведінки. Неокласики вважають предметом ІЕ ринкові ситуації, яким властива неповнота інформації, доступної учасникам ринкового обміну, тобто проблему інформаційної асиметрії. Але, як вказувалося вище, ми не дотримуватимемося такого тлумачення.

Коли йдеться про аналіз представниками неокласичної школи проблем економічної інформації, слід враховувати ще одне зауваження. На противагу до інших економічних ресурсів, інформація не є рідкісною, її наявна та доступна кількість завжди зростає. На відміну від історично попередніх типів економіки, центральному чинникові інформаційної економіки не притаманна рідкісність, натомість актуальності набуває питання пошуку необхідної інформації та здатності конкретної людини чи групи людей ефективно скористатися нею.

Методологічна проблема полягає в тому, що неокласична парадигма економіки одним зі своїх вихідних пунктів має проблему обмеженості доступних ресурсів. Так, вважається, що предмет досліджень неокласиків, головний принцип їх підходу до економічних проблем найчіткіше сформулював британський економіст Лайонел Роббінс: „Економіка – це наука, яка вивчає поведінку людини як відношення між її цілями та рідкісними засобами [їх досягнення], які мають альтернативні шляхи використання” [136, Р. 16].

Сам прикметник „економічні” у сполученні „економічні ресурси” має два значення: з одного боку, це ресурси, що залучаються до економічної (виробничої) діяльності, а з іншого – ресурси є економічними у сенсі їх обмеженості. Тому питання про те, чи можна в рамках неокласичної методології аналізувати інформацію як необмежений (а тому „неекономічний”?) ресурс, – є відкритим, але воно не привертає до себе уваги. У радикальний спосіб, просто зазначивши, що неокласичний інструментарій неможливо застосувати до інформаційних ресурсів і відмовившись, таким чином, від нього, на це питання відповісти не можна. Адже неокласичні моделі з успіхом застосовуються при аналізі таких явищ, як ринок інформації та

інформаційна асиметрія, і водночас вони менш придатні для аналізу таких аспектів, як власність на інформацію або історичний розвиток та перспективи інформаційної економіки, на що, втім, вказувалося вище.

Відповідно, вже набула певного поширення концептуальна теза про те, що інформаційна економіка є не економікою рідкості, а економікою „надлишку”³⁰, або що „у сучасній економіці рідкісність ресурсів замінена на їх розповсюдженість” [122, Р. 11]. Однак відповідний цій тезі перегляд методологічних засад неокласичного напрямку не відбувається. Точніше, відбувається перегляд окремих висновків неокласиків (наприклад, замість спадної граничної віддачі традиційних факторів виробництва у мікроекономічних моделях допускається зростаюча продуктивність інформаційного ресурсу; див. п. 2.1.2), але не їх методологічних позицій в цілому.

Крім того, варто окреслити межу між предметом теорії інформаційної економіки та концепції постіндустріального суспільства. У цьому питанні ми виходимо з того, що визначальною відмітною рисою постіндустріального суспільства (а отже, й відповідної постіндустріальної економіки) є домінування сектора послуг над сільським господарством та над індустріальною сферою. Іншими словами, ключовою асоціацією із терміном „постіндустріальний” є не стільки „інформація”, скільки „послуга”. Натомість в „інформаційному” контексті наголос робиться на тому, що саме інформація (знання) є визначальним чинником соціально-економічного розвитку. Нетотожність між інформацією та послугою дає можливість розмежувати дві теорії. Для цього виходимо із таких положень:

– одна з відмінностей між місцем послуг та інформації у відтворювальному процесі полягає в тому, що послуга розглядається як результат, продукт виробничої діяльності, а інформація може розглядатися і як результат, і як фактор виробництва;

³⁰ Більш вдалий еквівалент російськомовного поняття «экономика изобилия» (англ. „economics of abundance”) підібрати не вдається.

- науковці сьогодні приділяють значно більшу увагу місцю інформації та знань в економіці, аніж ролі послуг. Постіндустріальна теорія, визначаючи постіндустріальне суспільство як суспільство послуг, також віддає перевагу аналізу інформаційного чинника розвитку такого суспільства;
- повністю розмежувати сектор інформації та сектор послуг неможливо, оскільки вони тісно переплетені у реальному житті;
- у більшості наукових праць із відповідної тематики аналізуються одночасно як економічні, так і соціальні, соціологічні особливості сучасного суспільного ладу, отже, предмет теорії інформаційної економіки частково перетинається із предметом концепції постіндустріального суспільства;
- як вказувалося вище, сучасна теорія інформаційної економіки в одній своїй частині виникла як складова соціологічної теорії постіндустріального суспільства та є похідною від неї, а в іншій – розвивалася самостійно.

Тому, на наш погляд, предмет постіндустріальної та інформаційної концепцій частково перетинається. Тобто деякі проблеми є предметом обох концепцій, а інші вивчаються в межах тільки теорії інформаційної економіки або теорії постіндустріального суспільства – див. рис. 1.3.



Рис. 1.3. Предметна область теорій інформаційної економіки та постіндустріального суспільства.

1.2.4. Секторальні моделі суспільного виробництва у контексті непослідовностей категоріального апарату. На позначення сучасного типу економічної системи, що існує у розвинених країнах, разом із поняттям „інформаційна економіка” застосовується кілька інших категорій. Серед них – „економіка знань”, „постіндустріальна”, „інтелектуальна”, „інноваційна”, „нова”, „сервісна” економіка. Сучасне суспільство позначається дослідниками або як „постіндустріальне”, або як „інформаційне” суспільство. Деякі з перелічених словосполучень застосовуються тільки на позначення певного типу економіки або стадії розвитку суспільства, іншими позначається як тип економіки (суспільства), так і відповідні теорії, що описують цей тип. Особливою категорією, яка синтезує елементи технологічної та формаційної концепцій із прогнозом майбутнього суспільного розвитку, є запропоноване російським вченим В. Іноземцевим „постекономічне суспільство”. Така кількість часом взаємозамінних категорій створює очевидну термінологічну незручність та непослідовність. Тому характер співвідношення між усіма наведеними поняттями є предметом окремого наукового аналізу (див. напр.: [111]).

Ми розглянемо співвідношення між чотирма із перелічених понять:

- постіндустріальне суспільство;
- інформаційне суспільство;
- постіндустріальна економіка;
- інформаційна економіка.

Нашою гіпотезою буде твердження, що зміст та зв'язок цих понять визначається застосуванням тим чи іншим дослідником однієї із секторальних моделей суспільного виробництва – а саме, три-, чотири- або п'ятисекторної.

Періодизація суспільного прогресу, на якій ґрунтується технологічний підхід, віддзеркалює запропоновану британським економістом Коліном Кларком у праці 1942 року „Економіка у 1960 р.” трисекторну модель суспільного виробництва, яка розмежовує економіку на первинний (сільське господарство, видобування), вторинний (промисловість) та третинний

(послуги) сектори. Кларк передбачав, що у майбутньому третинний сектор посяде провідну роль у національних економіках [39, С. 12; 64, С. 18-20; 104, С. 287].

Необхідно підкреслити, що у будь-якій економіці одночасно існують усі ці три сектори, йдеться про домінуючий сектор, який визначає характер функціонування усіх інших секторів і галузей та де зайнята найбільша частина робочої сили. „Постіндустріальне суспільство... не заміщує індустріальне, так само, як індустріальне суспільство не ліквідує аграрний сектор економіки” [8, С. CLIV]. І понад це – „Коли аграрні технології були витіснені із виробництва індустріальними, аграрний сектор економіки не тільки зберігся, але й одержав новий поштовх до розвитку на новому, індустріальному ґрунті: у цьому і полягає сенс індустріалізації цього сектору, його докорінного перетворення на основі впровадження у виробництво індустріальних технологій. Дещо подібне має відбутися тепер із індустріальним виробництвом, що підлягає радикальним перетворенням у зв'язку із його інформатизацією, із впровадженням у виробничі процеси інформаційних технологій” [62, С. 78]. Нова технологічна основа не тільки визначає характер нового домінуючого сектору економіки самого по собі, але й впроваджується у інших, історично попередніх секторах.

Трисекторну модель Кларка було деталізовано стосовно структури послуг. Сьогодні дослідники розмежовують від трьох до п'яти секторів економіки, де перший (видобувний) та другий (обробний) сектори повторюють модель Кларка. У чотирисекторній моделі третім сектором є, знову, традиційні послуги, а четвертий сектор виокремлено із третього. Він охоплює так звані інтелектуальні послуги, що тлумачаться як високі технології, наукові дослідження, освіта, консалтинг, інформаційна галузь³¹.

Особливістю п'ятисекторної моделі є те, що і третій, і четвертий, і п'ятий сектори є секторами послуг. Третинний сектор охоплює послуги матеріального характеру (побутові, комунальні, транспортні, торговельні). „Його розвиток має

³¹ Quaternary sector of industry. – Access mode:

http://en.wikipedia.org/wiki/Quaternary_sector_of_industry. – Title from screen.

чітко розраховувану межу, що задається чисельністю населення (країни, регіону) та певним колом стандартних потреб (фізичних, головним чином)” [64, С. 28]. Ці послуги не пов’язані зі створенням та обробкою інформації.

„[Четвертинний]³² та [п’ятеринний] сектори безпосередньо пов’язані із нематеріальним виробництвом, тобто зі створенням інформації... Розділ в принципі єдиного процесу виробництва інформації на два сектори пояснюється такими причинами.

По-перше, часовий орієнтир. [Четвертинний] сектор «працює» головним чином на поточні... потреби, в той час як у [п’ятеринному] створюються продукти для споживання у перспективі...

По-друге, характер праці... Праця у [четвертинному та п’ятеринному] секторах є в основному творчою, інтелектуальною. Якщо ж порівнювати між собою [четвертинний] та [п’ятеринний] сектори, то виявляються помітні відмінності. При однаковому рівні та якості освіти люди, що створюють принципово нову інформацію (тобто ту, яка входить до [п’ятеринного] сектору), обов’язково повинні мати такі якості, як вміння концептуально та нетривіально мислити, володіти уявою, науковою сміливістю, знаходити нестандартні рішення тощо. Для надання послуг у галузі страхування, охорони здоров’я та інших послуг, що охоплюються [четвертинним] сектором, в принципі достатньо відповідної освіти, практичних навичок, здорового глузду та певного мінімуму творчих здібностей” [64, С. 29-30]³³.

Отже, склад п’яти секторів економіки можна навести у табл. 1.3.

³² Т.П. Ніколаєва поєднує перший та другий сектори в один, тому в її тексті нумерація секторів зсунута на один: її вторинний сектор – це описуваний нами третинний, третинний – четвертинний, а четвертинний – п’ятеринний. Відповідно, „зворотний зсув” нумерації позначатимемо квадратними дужками у прямих цитатах і не позначатимемо у парафразах.

³³ Наведена структуризація послуг видається логічнішою за ту, яку пропонує Д. Белл. Він відніс до третинного сектору транспорт та комунальне господарство, до четвертинного – торгівлю, фінанси, страхування та операції з нерухомістю, до п’ятеринного – охорону здоров’я, освіту, відпочинок, дослідницьку діяльність та урядові установи (sic) [8, С. 158]. Проблема даної класифікації полягає в тому, що важко зрозуміти, за якими критеріями той чи інший вид послуг було віднесено до певного сектору.

Таблиця 1.3

П'ятисекторна модель суспільного виробництва

Сектор	Первинний	Вторинний	Третинний	Четвертинний	П'ятеринний
Назва сектора	Видобувний	Обробний	Матеріальні послуги	Нематеріальні послуги	Інтелектуальний
Характер діяльності	Матеріальне виробництво	Матеріальне виробництво	Обслуговування матеріального виробництва	Створення нематеріальних соціальних благ	Інформаційне виробництво
Галузі економіки	Сільське господарство, риболовство, лісництво, гірна промисловість, кар'єрні роботи	Легка та важка промисловість, хімічна галузь, енергетика, харчова промисловість тощо	Комунальне господарство, транспорт, торгівля, туризм, та ін.	Освіта, охорона здоров'я, культура, страхування тощо	Наука, телекомунікації, космос, консалтинг, програмування

За допомогою секторальних моделей можна виявити зв'язок між окресленими вище чотирма термінами. Ми припускаємо, що співвідношення наведених понять визначається обранням певним автором три-, чотири- чи п'ятисекторної моделі виробництва (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Термінологія періодизації соціально-економічного розвитку в секторальних моделях структури виробництва

Трисекторна модель		Чотирисекторна модель		П'ятисекторна модель	
Стадії еволюції суспільного устрою	Тип економіки	Стадії еволюції суспільного устрою	Тип економіки	Стадії еволюції суспільного устрою	Тип економіки
1. Аграрне суспільство	1. Аграрна економіка	1. Аграрне суспільство	1. Аграрна економіка	1. Аграрне суспільство	1. Аграрна економіка
2. Індустріальне суспільство	2. Індустріальна економіка	2. Індустріальне суспільство	2. Індустріальна економіка	2. Індустріальне суспільство	2. Індустріальна економіка
3. Постіндустріальне суспільство	3. Інформаційна або постіндустріальна (за цієї моделі ці назви тотожні) економіка	3. Постіндустріальне суспільство	3. Постіндустріальна економіка	3. Постіндустріальне суспільство	3. Постіндустріальна економіка (економіка послуг).
		4. Інформаційне суспільство (дане поняття фігурує тільки у цій моделі)	4. Інформаційна економіка	Етапи постіндустріальної економіки: 3.1. Економіка матеріальних послуг 3.2. Економіка нематеріальних послуг 3.3. Інформаційна економіка (з'являються характеристики, не притаманні першому етапові постіндустріальної економіки)	

У трисекторній моделі „постіндустріальна” та „інформаційна” економіка є двома тотожними назвами одного й того ж явища, а категорія „інформаційне суспільство” не вживається. Застосовуючи „трисекторну” термінологію, слід враховувати, що назви етапів розвитку економічної системи (від до- до постіндустріальної) збігаються із трьома типами суспільств, які виділяють

відповідно до певного технологічного способу виробництва, що існує у певному суспільстві. Іншими словами, можна розглядати як, наприклад, постіндустріальну економіку, так і постіндустріальне суспільство. Однак їх не слід ототожнювати.

Чотирисекторна модель є найменш продуктивною щодо даного питання, оскільки виділення чотирьох типів суспільного устрою не є загальноприйнятим (хоча терміном „інформаційне суспільство” користувались такі впливові автори, як Ф. Махлуп, Т. Умесао, М. Порат, Й. Масуда, Т. Стоуньєр). Річ у тім, що в цій моделі інформаційна економіка відокремлена від постіндустріальної, їх слід вважати різними, однак тоді постає проблема виділення принципових відмінностей між ними за виробничими та соціальними параметрами. Адже історія реального існування як постіндустріального, так і інформаційного устроїв налічує не більше п'яти-шести десятків років, і зрозуміти, які сучасні соціально-економічні процеси пов'язані саме із суспільством послуг, а які – із суспільством інформації, буде непросто. Крім того, тристадіальний розвиток суспільства (відображений у три- та п'ятисекторній моделях) є більш елегантним із філософського погляду, адже за нього кожній стадії відповідає одна із трьох фундаментальних субстанцій Всесвіту (відповідно, сировина, енергія та інформація) як основний виробничий ресурс.

За п'ятисекторної моделі постіндустріальне суспільство є єдиним сучасним типом суспільного устрою, економічний базис якого може ґрунтуватися на різних чинниках – на послугах, інформації чи знаннях. Адже категорія „постіндустріальне суспільство” часто визначається досить широко – як такий тип господарювання, де у сфері послуг зайнято понад 50% активної робочої сили. Наведене тлумачення нічого не говорить про інформаційний чи неінформаційний характер економічної системи, що відповідає постіндустріальному суспільству. Це дає можливість деталізувати типологію „економіки послуг” у будь-який бажаний спосіб. З огляду на що виокремлюються та досліджуються економіка матеріальних чи нематеріальних послуг, інформаційна економіка, економіка знань та ін., кожна з яких може

розглядатися або як етап, або як окремий сектор, або як різновид постіндустріальної економіки. Отже, даний підхід породжує нові концептуальні „розмитості”, пов’язані із визначенням меж між економікою матеріальних послуг, нематеріальних послуг та інформації, причому як між явищами, так і між теоріями, які їх аналізують.

Також зазначимо, що, на наш погляд, поняття „інформаційна економіка” та „економіка знань” слід вважати синонімічними, майже тотожними за змістом. При виборі між „інформаційною” та „знаннєвою” економікою другому поняттю здебільшого надають перевагу автори літератури з менеджменту та дослідники, які працюють в рамках шумпетеріанської традиції, а інші автори здебільшого користуються першим терміном. Крім того, „економіка знань” є категорією, що застосовується на позначення практичних аспектів існування того феномена, що у теорії відомий як „інформаційна економіка”. Тобто відмінність між вказаними двома поняттями полягає не стільки у семантиці, скільки у сферах їх застосування.

На наш погляд, найбільш логічним є термінологічне поле, що відповідає трисекторній моделі. У ньому поняття „інформаційна економіка”, „постіндустріальна економіка” та „економіка знань” є тотожними, їх зміст частково перетинається із змістом категорії „постіндустріальне суспільство”, а поняття „інформаційне суспільство” не вживається³⁴.

³⁴ Втім, у тих джерелах, в яких поняття „інформаційне суспільство” застосовується, його інтерпретація може бути доволі цікавою. Так, наприклад, існує таке пояснення [85, С. 64-65]:

– „Під інформаційним суспільством розуміють розвинене інформаційне суспільство, яке встановлюється у передових індустріальних країнах та відповідає таким критеріям:

– технологічний, оскільки ІКТ охоплюють усі сфери життя, є сучасним комунікативним механізмом, що посилює цілісність мегаекономічної системи;

– економічний – інформація як економічний ресурс, послуга, товар, джерело доданої вартості та сфера зайнятості є стрижнем функціонування і розвитку економіки;

– соціальний – інформація стала стимулятором якісних змін життя, оскільки за широкого доступу до інформації формується... „інформаційна обізнаність”;

– політичний – посилення впливу інформації на політичні процеси, що відбивається у зростаючій участі різних груп населення в політичному житті;

Чітко розмежувати постіндустріальні та інформаційні процеси, що відбуваються у суспільстві, не можна. Інформація завжди існувала в природі, послуги з давніх давен надавалися однією людиною іншій, тому обидва явища завжди відігравали певну роль у людській діяльності. Тому неможливо визначити конкретний історичний момент, коли ці процеси набули критичного впливу на соціально-економічну систему. Сьогодні констатується їх провідна роль у суспільному відтворенні, із чим пов'язане посилення уваги до них з боку науковців. Однак як не є завершеним процес зростання суспільної значимості послуг та інформації, так і відповідні йому теорії ще активно розвиваються та не є остаточно сформованими. З цієї причини постіндустріальним та інформаційним концепціям сьогодні великою мірою властива внутрішня суперечливість та неоднозначність, яку частково розкрито вище і яка нижче розглядатиметься детальніше на прикладі кількох конкретних сфер застосування теорії інформаційної економіки.

Висновки до розділу 1

1. Інформація належить до фундаментальних субстанцій Всесвіту. Сучасна наука пропонує кілька підходів до тлумачення її змісту. Недетермінований підхід стверджує, що сутність інформації пізнати та

– культурний – визнання інформації культурною цінністю в інтересах розвитку окремого індивіда та суспільства в цілому.

Ю. Щербініна характеризує інформаційне суспільство (ІС) як «суспільство нового типу, яке з'являється в результаті соціальної революції, головною цінністю якого стають знання та їх основа – інформація, яка сприяє глобальності усіх цивілізаційних процесів. ІС – це суспільство, в якому вирішальна роль належить набуттю, переробці, збереженню, передачі, розповсюдженню, використанню знань та інформації, за допомогою інтерактивної взаємодії, яка забезпечується технічними можливостями, що постійно вдосконалюються».

визначити не можна. Атрибутивна концепція вважає інформацію властивістю всіх без винятку матеріальних об'єктів, у якій відображена їх структура або міра неоднорідності. Функціональна концепція розглядає інформацію як елемент складних самоорганізованих систем та як елемент комунікативних зв'язків між ними. За цією концепцією, у неживій природі інформації не існує.

Функціональна концепція розглядає інформацію у трьох ракурсах. З антропоцентричного погляду, інформація з'явилась в ході антропосоціогенезу, оперувати нею можуть винятково люди, які володіють мовою та свідомістю. Існування інформації в живій та неживій природі заперечується. Тлумачити інформацію як ступінь впорядкованості елементів системи, заперечення ентропії, міру складності структур пропонує синергетична (або системна) парадигма. Нарешті, кібернетичний погляд на природу інформації вважає, що інформаційні процеси присутні у всіх самокерованих (технічних, біологічних, соціальних та ін.) системах. Інформація розглядається як комунікативне повідомлення у системі зв'язку, спрямоване на зниження невизначеності щодо стану певної системи ("інформація є усунена невизначеність"). У багатьох випадках необхідно враховувати семантику інформації, тобто зважати на зміст мовленнєвих повідомлень, які передаються або сприймаються людиною, та на інтерпретацію інформації, що міститься у певних знаках.

2. В економічній науці зміст інформації розкривається за допомогою функціональної концепції. Вихідною позицією є розгляд інформації як певних систематизованих відомостей, спрямованих на зменшення невизначеності щодо якогось явища чи процесу. Ці відомості формуються у психіці людини, зберігаються на різноманітних матеріальних носіях (але самі по собі мають нематеріальну природу) та передаються за допомогою засобів зв'язку, відокремлюються від людей, які їх створили, можуть у будь-який час бути відтворені та використані людиною. Тому економічною інформацією слід вважати відомості про економічні явища та процеси, що знижують ступінь невизначеності економічних суб'єктів, відчужені від їх авторів та перетворені у повідомлення (в тому числі записані на матеріальному носії), які можна

відтворювати шляхом передачі людьми усним, письмовим чи іншим способом.

3. Незважаючи на наявність багатьох критеріїв, за якими здійснюється класифікація економічної інформації, досі залишаються незрозумілими ознаки, завдяки яким деяка нова інформація практично не викликає реакції, а інша радикально змінює поведінку економічних суб'єктів. Авторською гіпотезою є те, що час реагування на інформацію залежить від того, наскільки ця інформація є несподіваною і суперечить попередньому стану речей, тим знанням, що були наявні до цього моменту. По-друге, характер реакції на нову інформацію може залежати від її кількості. Можливо, агенти реагують на інформацію лише тоді, коли її кількість перевищить певний критичний рівень. Натомість, окремою і нетривіальною проблемою є відсутність методик вимірювання кількості економічної інформації.

4. На наш погляд, варто уникати позначення теорії постіндустріального суспільства як „цивілізаційної концепції”. Вираз „технологічна концепція” є більш точним. Річ у тім, що поняття „цивілізація” має багато значень та найчастіше використовується у культурологічному, а не соціально-економічному контексті. Крім того, під назвою „цивілізаційний” зібрано кілька суспільних теорій, зокрема, цивілізації А. Тойнбі, теорія стадій економічного розвитку У. Ростоу, сучасна концепція „зіткнення цивілізацій”, поширена С. Хантінгтоном, та ін. Тому, оскільки існує більш точний термін, не слід навантажувати слово „цивілізаційний” додатковим семантичним значенням.

5. До числа термінологічних неузгодженостей належить застосування дослідниками понять інформаційної та постіндустріальної економіки і суспільства, нової економіки, економіки знань та деяких інших на позначення сучасної соціально-економічної системи. У роботі обґрунтовується припущення, що вибір дослідником того чи іншого поняття залежить від того, на яку кількість базових секторів він поділяє економіку. Пропонується вважати тотожним зміст понять „інформаційна економіка”, „постіндустріальна економіка” та „економіка знань”. Їх зміст частково перетинається із змістом категорії „постіндустріальне суспільство”, яка підкреслює провідну роль в

суспільстві сектора послуг, а поняття „інформаційне суспільство” не вживається.

Основні наукові результати розділу опубліковані в працях [66; 68; 71-73; 75; 76].

РОЗДІЛ 2

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Вплив інформації на процес виробництва

У попередньому аналізі було виділено три основних напрями, у яких інформація проявляється в економічній системі. Економічна інформація є, по-перше, важливим ресурсом виробництва, по-друге, інтелектуальним продуктом і, по-третє, особливою субстанцією, яка визначає характер функціонування та розвитку економічної системи. Два із наведених напрямів безпосередньо пов'язані із процесом виробництва. В інформаційній економіці виробничий процес має низку особливостей, вартих уваги. Їх аналіз потребує розгляду основних економічних властивостей та особливостей інформації як економічного ресурсу, що якісно відрізняється від традиційних факторів виробництва.

2.1.1. Особливості економічної інформації як ресурсу та результату виробництва³⁵. Під категорією „інформаційні ресурси” в економіці ми розуміємо наявну на мікро- чи макрорівні впорядковану економічну інформацію, що здатна брати участь у виробничому процесі чи впливати на нього, а тому має певну економічну цінність. До важливих для виробничого процесу інформаційних ресурсів належать, в першу чергу, технології та маркетингова інформація про ринкову кон'юнктуру. Інформаційні ресурси за своїми характеристиками помітно відрізняються від традиційних економічних ресурсів. В узагальненому вигляді основні відмінності подано у табл. 2.1,

³⁵ Позначене питання розкрито у багатьох джерелах (зокрема, [86, С. 22-27; 99] та ін.), однак практично у кожному з цих джерел виклад властивостей інформаційних ресурсів є фрагментарним. Тому виникає потреба певним чином систематизувати та узгодити ці риси. Див.: [74].

розглянемо основні з них детальніше.

Таблиця 2.1

Порівняння традиційних факторів виробництва та інформаційних ресурсів

Ознака	Традиційні фактори виробництва	Інформаційні ресурси
Права власності	Чітко визначені: ці ресурси можливо привласнити, а згодом – й відчужити	Слабо специфіковані або не специфіковані взагалі, тому привласнити ці ресурси доволі складно, а відчужити їх неможливо
Умова власності	Право розпорядження фактором	Здатність використати ресурс
Вимірювання	Вимірюються у натуральних одиницях та у вартісному вигляді	Не піддаються вимірюванню у натуральному виразі; наявну кількість ресурсу можна оцінити лише у вартісному вимірі
Зміни при використанні у виробництві	Втрачають споживчу вартість; мінова вартість практично не змінюється. Інший суб'єкт скористатися цим же ресурсом (фактором) не може	Споживча вартість зберігається, мінова вартість, як правило, зростає. Створюється додаткова споживча та мінова вартість. Зберігається можливість використання цього ж ресурсу іншим суб'єктом
Гранична віддача	Спадна	Зростаюча
Подільність	Можна розділити на окремі частини, використати певну кількість наявного фактора	Розділити на складові частини неможливо, оскільки при цьому буде повністю втрачено споживчу вартість ресурсу
Наявна в природі кількість	Є рідкісними, тобто їх кількість обмежена	Не є рідкісними: наявна кількість необмежена
Відновлення	Невідновлювальні	Самовідтворювальні
Можливості використання	Залежать від наявного обладнання та технологій	Залежать від розумових здібностей, інтелекту конкретної людини
Однорідність	Різні одиниці факторів можуть бути однорідними (гомогенними)	Ніколи не є однорідними (гомогенними)
Витрати на створення	Пропорційні кількості споживачів ресурсу	Практично не залежать від кількості споживачів
Знос	Фізичний та моральний	Тільки моральний
Форма існування	Матеріальна, уречевлена (капітал, земля) або нематеріальна (праця)	Тільки нематеріальна за змістом, існує на матеріальних носіях
Споживання	Відбувається в одному місці й одночасно	Може бути розтягнутим як в часі, так і у просторі

Почнемо з того, що інформацію неможливо (або складно) відчужити. Ця риса має два прояви. З одного боку, надавши іншій особі певну інформацію, її

власник її не втрачає, як і не втрачає на неї права власності. Інформація залишається у нього, він може надати її ж іще будь-кому. Так, коли, наприклад, викладач читає лекцію, він передає певну інформацію слухачам, але при цьому сам її не втрачає, натомість пізніше може прочитати цю ж лекцію іншим слухачам. З іншого боку, позбавити людину тієї інформації, яку їй надано, вже не вдається. Іншими словами: при „продажу” інформації вона не відчужується від „продавця”, а з другого боку, після „продажу” відчужити її неможливо і від „покупця”. Звідси виникають проблеми із власністю на інформацію, які розглядатимуться у п. 2.2. Отже, конкуренція між споживачами інформації відсутня: використання її однією особою не перешкоджає використанню її ж іншими членами суспільства. „Якщо я дозволю комусь використовувати мою інформацію, слушно вважати, що й він поділиться зі мною чимось корисним. Отже, в той час як угоди щодо матеріальних благ ведуть до конкуренції, інформаційний обмін веде до співробітництва” [98, С. 395-396].

Кожна одиниця інформації відрізняється від будь-якої іншої, тобто інформація не є гомогенною. По-перше, з боку виробництва. Наприклад, прочитати лекцію двічі так, щоб ці дві лекції за своїм інформаційним наповненням зовсім не відрізнялися одна від одної, практично неможливо (якщо не записати її заздалегідь на магнітофон і не ставити слухачам запис). Тому інформація не задовольняє вимогам конкуренції: модель чистої конкуренції для ринку інформації виключена навіть теоретично. Це створює певні проблеми на ринку, оскільки, якщо споживач не знає змісту інформації, він її не купуватиме, але якщо він його знає, йому вже не потрібно купувати інформаційний продукт. Ця дилема розв’язується тим, що вирішальним фактором для рішення споживача купувати чи не купувати стає не безпосередній зміст пропонованої йому інформації, а репутація її постачальника [140, Р. 1449]. Рішення, чи варто відвідати певну лекцію (якщо відвідування не примусове), не в останню чергу залежить від того, наскільки відомою є та людина, яка її читатиме, або наскільки цікавими й корисними були її попередні лекції.

По-друге, інформація не є гомогенною і з боку споживання. Вона характеризується залежністю від того, як її було сприйнято, а сприйняття, у свою чергу, є суто індивідуальним та залежить від конкретної людини. Кожний слухач лекції запам'ятовує різні її частини, робить власні висновки, вносить до її змісту власне емоційне забарвлення.

Ця риса, що згадується порівняно нечасто, має назву вибірковості. Інформація, яка є потенційно доступною величезній кількості людей, може не бути реально засвоєною ними. Споживання інформації не обмежує можливостей її використання іншими членами суспільства, але сам процес її споживання обумовлений наявністю у людини специфічних можливостей. Лімітуючим чинником, який реально дозволяє користуватися доступною всім інформацією лише обмеженому колу людей, які й стають її реальними власниками, є характер людини, її світовідчуття, психологічні характеристики, освіта, здібності до узагальнень тощо – тобто її інтелект, який в умовах нової економіки визначатиме соціальний статус людини, її реальні можливості до задоволення власних потреб. Як вказує В. Іноземцев, вперше умовою власності стає не право розпорядження благом, а здатність його використати.

У теорії інформаційної економіки висувається гіпотетичне положення про те, що споживання людиною інформації відбувається одночасно з її створенням, воно тотожне формуванню нового знання. „Засвоєння людиною інформації, яке розвиває здібності до генерації нових знань, фактично робить споживання елементом виробництва” [39, С. 42].

Споживання (використання) інформації може бути розтягнутим у просторі, тобто одну й ту ж інформацію можуть одночасно використовувати в абсолютно різних географічних точках, причому у відмінних одна від одної сферах діяльності. Крім того, споживання інформації може відбуватися не одномоментно, а бути вельми розтягнутим і в часі. Більше того, та інформація, що не знайшла собі застосування зараз, не може вважатися абсолютно марною, оскільки така інформація потенційно може перетворитися у знання, які можуть бути використані у майбутньому.

Важливим є те, що витрати на створення інформації взагалі не залежать від кількості суб'єктів, які нею користуватимуться чи її споживатимуть. Тиражування інформації порівняно з витратами на її створення є практично безкоштовним, граничні витрати прямують до нуля, що призводить до величезного ефекту віддачі від масштабу виробництва для інформаційних товарів, який є значно вищим за ефект масштабу для звичайних товарів чи послуг. Закон спадної граничної віддачі змінного фактора виробництва неможливо застосувати до інформаційних ресурсів; спадну віддачу замінює зростаюча. Витрати зусиль лектора на підготовку та проведення лекції (окрім можливого тиражування роздаткових матеріалів) не залежать від того, чи його лекцію відвідає одна людина, чи приміщення буде повністю заповнене слухачами.

Отже, вже завдяки розповсюдженню інформації її кількість зростає. Таке зростання кількості є одним з проявів іншої властивості інформації – необмеженості її наявної кількості. На відміну від інших економічних ресурсів, інформації та знанням не притаманна рідкісність або вичерпуваність. Ці ресурси є самовідтворювальними. Їх кількість зростає у процесі їх застосування, причому створюється інформації та знань, як правило, більше, ніж їх можна використати (із одночасним виникненням проблеми виокремлення релевантної, необхідної частини інформації). Тому інформаційні ресурси можна використовувати багаторазово. Але слід зауважити: хоча знання не можуть бути рідкісними чи вичерпуваними, вони можуть бути недостатніми, неповними або неглибокими. Таким чином, у розрізі інформаційної економіки вирішується центральна проблема економічної науки – проблема обмеженості ресурсів. Натомість виникає не менш складна проблема фільтрації інформації, відділення релевантної, потрібної та корисної (якої, як правило, небагато) від зайвої. Найкращим сучасним прикладом цього є мережа Інтернет. В ній можна знайти практично все. Однак поряд із обмеженим обсягом потрібної інформації доводиться дивитися й великі обсяги „інформаційного сміття” або спотворених фактів або суб'єктивних поглядів. Тому виникає окремий вид послуг,

пов'язаний із пошуком необхідної людині інформації на певну тематику. Отже, певним парадоксом є те, що, внаслідок необмеженості наявної інформації, обмеженість необхідних знань та релевантної інформації стає особливо помітною.

Крім того, підводним каменем самовідтворення й самозростання інформації є її здатність надзвичайно швидко, інколи миттєво застарівати, втрачати свою корисність, цікавість для людини. Трапляється це у процесі науково-технічного прогресу (НТП), коли люди отримують нові знання й, що важливіше, нові технології, через що старі технології стають неактуальними й нікому не потрібними.

Інформації, як жодному іншому економічному благу, притаманний моральний знос. Загалом, чим більша частка інформаційних ресурсів задіяна у створенні певного товару – тим швидше він морально застаріє. На рівні гіпотези можна припустити, що моральному зносові піддана тільки інформація, або „інформаційний” компонент будь-якого товару, а його „матеріальні” складові зношуються виключно фізично. В той же час, слід відзначити, що наявна кількість інформації за морального зносу не зменшується, знижується тільки її корисність.

Доступ до інформаційних ресурсів (як і до будь-яких інших) може бути обмеженим. Однак американський економіст, лауреат Нобелівської премії Дж. Стігліц вказує на те, що таке обмеження або не впроваджується взагалі (для загальнодоступної інформації), або призводить до неефективного за Парето розподілу ресурсів (для комерційної чи таємної інформації). Спираючись на це, Стігліц доходить висновку, що інформація є суспільним товаром, та більше, в умовах поширення міжнародних зв'язків, – глобальним суспільним товаром [140, Р. 1448].

З цим можна погодитися лише частково. Відомо, що двома центральними ознаками суспільного блага є необмеженість доступу і несуперництво у споживанні. Якщо відповідність інформації останній ознаці, як було показано вище, не викликає сумнівів, то необмеженість доступу притаманна тільки

загальнодоступній інформації, яка і є чистим суспільним товаром.

Але і тут присутня певна „невідповідність традиції”. Такий товар ефективно пропонується не тільки державою, але й – не менш ефективно – приватним сектором економіки (нагадаємо, що виробництво традиційних чистих суспільних благ приватним сектором завжди пов’язувалося із втратою суспільної ефективності, оскільки виробник недоотримував грошову винагороду за свій товар). Однак це пов’язано не з тим, що кожний споживач інформації за неї сплачує, а скоріше з тим, що, завдяки сучасним технологіям, розповсюдження інформації не пов’язане із значними додатковими витратами постачальника, воно має характер не виробництва, а тиражування, тобто наявний дуже сильний ефект масштабу. Автор інформації отримує економічний прибуток, навіть якщо сплатить за неї лише певна частка тих людей, до кого вона потрапила. А правовий режим інтелектуальної власності сприятиме тому, щоб ця частка була якомога більшою. За аналогічною логікою, комерційну інформацію можна з певною умовністю вважати змішаним суспільним благом, але конфіденційну вже слід відносити не до суспільних, а до приватних благ. До цього питання повернемося, коли йтиметься про суспільну та індивідуальну ефективність інтелектуальної власності.

2.1.2. Неузгодженості особливостей інформаційного виробництва із мікроекономічними моделями поведінки виробника. Основні особливості виробничої діяльності людини за умов інформаційної економіки добре викладено у численних джерелах. Тому коротко перелічимо найбільш суттєві з них:

- в інформаційній економіці число зайнятих у сфері послуг перевищує кількість працюючих у галузях матеріального виробництва;
- індустріальне виробництво мало масовий та стандартизований вигляд (відповідна концепція має назву „фордизм”). Відтепер воно набуває індивідуалізованого характеру, за якого продукт виробництва адаптується залежно від потреб конкретних споживачів;

– відповідно, виробництво інтелектуального продукту набуває унікального та невідтворюваного характеру;

– змінюється характер виробництва. Якщо в індустріальній системі домінує стандартизована праця, коли робітник виконує ряд повторюваних операцій, то тепер робота має творчий, унікальний характер;

– відповідно, мотивація до діяльності переходить від матеріального до нематеріального характеру: можливість самореалізації стає для людини важливішою від безпосередньої грошової винагороди (з цим можна сперечатися);

– створення та споживання інформації можуть збігатися, являти собою один акт: засвоєння людиною інформації, що розвиває здібність до створення нового знання, робить споживання елементом виробництва;

– зміна характеру зв'язку між виробником та споживачем: завдяки сучасним технологіям вони можуть бути або взагалі незнайомими, знаходитися у різних куточках земної кулі, або постійно обмінюватися ролями, коли споживач водночас бере активну участь у виробництві;

– перехід від жорстких горизонтальних та вертикальних виробничих зв'язків та схем до гнучких мережевих та проектних форм організації виробництва.

Змістом інформаційного виробництва як економічної категорії пропонується вважати створення людьми інтелектуального продукту із застосуванням інформаційних технологій та залученням значних інформаційних ресурсів. Тут під інтелектуальним (або інформаційним) продуктом мається на увазі результат інтелектуальної діяльності людини, призначений для реалізації на ринку. Інформаційними технологіями є сукупність технологій управління, накопичення, обробки та передачі інформації. До складових інформаційних технологій належать інформатика, програмування, інтернет, управління даними та їх збереження, інформаційна безпека, криптографія, штучний інтелект, а також сегмент „інтелектуальних інформаційних технологій” (технології, що допомагають людині в аналізі

політичної, економічної, соціальної і технічної ситуації та в прийнятті управлінських рішень). Як вказувалося вище, головними складовими інформаційних ресурсів є сучасні технології та маркетингова інформація.

Будь-яке виробництво можна вважати частково інформаційним, але традиційна економічна наука не брала інформаційну складову до уваги, оскільки вона була відносно малою та не мала відчутного впливу на процес і результат створення матеріальних благ. Тільки з розвитком НТП, зростанням ролі нових технологій у виробництві виникає та посилюється увага до „інформаційної” складової економічних процесів. Так, на думку В. Іноземцева, саме технологічний прогрес визначає відтепер розвиток виробничих процесів завдяки зниженню витрат і підвищенню конкурентоспроможності продукції. Важливість усвідомлення цієї думки підкреслює і М. Кастельс: „Зрозуміло, знання та інформація є критично важливими елементами у всіх способах розвитку³⁶, оскільки процес виробництва завжди ґрунтується на певному рівні знань та на обробці інформації. Однак специфічним для інформаціонального способу розвитку є вплив знання на саме знання як головне джерело продуктивності” [42, С. 39]. Очевидною аналогією тут є класична механіка Ньютона та теорія відносності Ейнштейна. Явища, про які йдеться у теорії відносності, наявні завжди, але при малій швидкості руху, яку розглядає класична механіка, вони настільки непомітні, що не беруться до уваги. Хоча самі по собі мають якісно відмінну природу та поведінку.

Ту ж ситуацію маємо і з інформацією як виробничим чинником. Поки цей чинник не береться до уваги, класичні теорії є адекватними, але коли починається його розгляд та аналіз, виявляється, що традиційні добре відомі теоретичні концепції перестають працювати, що й розглянемо далі.

У літературі наявні різні погляди на роль, яку інформаційні ресурси

³⁶ Категорія „спосіб розвитку” впроваджена Кастельсом на позначення технологічних схем, „через які праця впливає на капітал, аби створити продукт, детермінуючи, у кінцевому рахунку, величину та якість економічного надлишку” [42, С. 39]. Крім того, дослідник оперує категорією не інформаційного, а інформаціонального (суспільства, часу, способу розвитку...).

відіграють у виробничому процесі. Т. Стоуньєр вказує, що, по-перше, нові технології перетворюють нересурси у ресурси, себто дозволяють задіяти у виробництві ті речі, які раніше з цією метою не використовувалися, та, по-друге, що застосування інформації є засобом підвищення ефективності використання традиційних ресурсів (капіталу і праці), що сприяє створенню більшої кількості матеріального багатства [98, С. 393, 397]. Р. Толстяков уточнює наведене таким чином, що вважає інформацію необхідною умовою ефективного використання праці та капіталу як чинників виробництва. З цим пов'язане виникнення зростаючої віддачі від інформаційного ресурсу.

Розглядаючи інформаційні ресурси організації як її нематеріальні активи (такий підхід застосовується у бухгалтерському обліку), можна говорити про напрямки задіяння у виробничому процесі кожного окремого виду нематеріальних активів (інформації, що представлена або захищається такими правовими інструментами, як торговельна марка, патент, авторське й промислове право та ін.). Так, наприклад, торговельні марки не беруть безпосередньої участі у виробництві, однак сприяють зростанню його обсягів через збільшення попиту на продукцію, яка продається під даною торговою маркою і стає більш відомою на ринку. Патенти, авторські й промислові права захищають інформацію про виробничі технології, які не повинні потрапляти до конкурентів або, якщо і потрапляють, то не повинні використовуватися тощо. Однак такий погляд страждає на відсутність єдиного знаменника, до якого можна привести роль інформаційних ресурсів у процесі виробництва.

Пошук такого знаменника потребує певного концептуального філософського узагальнення. Про одну із можливостей говорить С. Дятлов. Він пропонує розглядати трудову діяльність людей як інформаційну діяльність³⁷, „а трудові затрати можуть бути представлені у вигляді певним чином закодованої у продуктах праці інформації та можуть бути виражені кількісно в одиницях

³⁷ Часто цитується така думка: „...інструменти та машини, виступаючи уречевленою працею, є в той же час уречевлена інформація... Немає жодного способу продуктивного застосування праці, який в той же час не був би застосуванням інформації” [98, С. 393].

інформації”. Головною проблемою тут є кількісний вираз інформації: „Це дає змогу порушити питання про розробку методологічних принципів вимірювання сукупних витрат та результатів виробництва в універсальних інформаційних одиницях, тобто про розробку інформаційної теорії цінності (вартості)” [24, С. 505]. Питання про розробку інформаційної теорії вартості було порушене ще на початку 1960-х років такими відомими теоретиками, як Д. Белл, Ю. Габермас та К. Ерроу (див.: [8, С. CLII, CXXXVII]). Внаслідок того, що численні спроби розв’язати це питання ще не призвели до остаточного результату (себто природа вартості інтелектуального продукту досі у переконливий та однозначний спосіб не обґрунтована, детальніше про це йтиметься нижче), надати логічне завершення запропонованому філософському узагальненню щодо місця інформації у виробництві сьогодні доволі складно.

Тобто, на практиці доцільно виділяти два основні напрямки виробничого застосування інформаційних ресурсів. Перший здійснюється у творчих видах економічної діяльності (четвертинний та п’ятеринний сектори суспільного виробництва, згідно з табл. 1.3), коли безпосередні знання та інформація співробітників застосовуються у процесі творчої праці. До таких видів діяльності можна віднести художню творчість, мистецтво, науку, освіту, комп’ютерне програмування, медицину та ін. У другому випадку знання в основному набувають вигляду нових технологій та грають роль чинника, який підвищує ефективність традиційного виробництва. Це стосується головним чином видів діяльності першого-третього секторів, але частково й інформаційних, послугових секторів економіки.

Явище підвищення ефективності застосування виробничих ресурсів під впливом інформації та знань працівників позначається терміном „зростаюча віддача”. Йдеться про те, що одним із вихідних положень традиційного мікроекономічного аналізу виробничої діяльності підприємства є твердження про можливість досягнення ринкової рівноваги лише за умови, що починаючи з певної точки у виробничому процесі спостерігатиметься спадна віддача від змінного виробничого фактора.

Коли розглядається короткостроковий період, за якого змінюється обсяг використання тільки одного чинника виробництва („змінний фактор”), а кількість інших чинників („постійний фактор”) є сталою, то задіяння у виробництві кожної наступної одиниці змінного фактора призводить до пропорційно меншого зростання кількості готової продукції. Даний ефект виникає внаслідок зміни оптимальних з погляду технології пропорцій між різними факторами виробництва, а також через збільшення навантаження на постійні фактори виробництва, завдяки чому ефективність їх використання постійно зменшується. Завдяки універсальності даної тенденції, яка спостерігається практично у кожному матеріальному виробництві, зниження граничного продукту змінного фактора отримало назву закону спадної віддачі. Детально це явище розглядається у будь-якому підручнику із мікроекономіки. Воно справедливе, однак, лише для тих виробництв, в яких головними ресурсами є праця або капітал.

Але за участі інформаційних ресурсів спадна віддача перетворюється у власну протилежність. Відбувається зміна механізмів, які визначають економічну поведінку. Дія закону спадної граничної продуктивності не розповсюджується на сферу інформаційного виробництва; визначальним щодо прийняття виробничих рішень стає принцип зростаючої віддачі змінного виробничого ресурсу.

Якщо наша економічна школа до нещодавнього часу це явище повністю ігнорувала³⁸, то західні економісти звернули на нього увагу в середині 70-х років ХХ ст.³⁹ Одними з перших, хто почав аналізувати зростаючу віддачу, стали американські економісти, лауреати Нобелівської премії з економіки Дж. Стігліц і К. Дж. Ерроу [141]. Вони розглядали зростаючу віддачу саме у

³⁸ У 2003 р. проблема зростаючої віддачі була відображена у навчальному посібнику „Мікроекономічна теорія виробництва і витрат” [30, С. 57].

³⁹ У більш широкому контексті, ніж виключно мікроекономічний, необхідно відмітити, що певні ідеї про зростання ефективності виробництва присутні в економічній думці вже 250 років [124, Р. 3]. Про це йшлося у працях таких вчених, як Петті, Тюрго, Сміт, Маршалл, Сраффа, Робертсон та Хікс, якщо називати тільки класиків.

мікроекономічному аспекті, як ефективність участі у виробництві змінного, у даному випадку інформаційного чинника. Сприйняття цієї ідеї в економічній спільноті було різним. Так, характерною є така думка: „...чому це інформації внутрішньо властива зростаюча гранична віддача (починаючи з нульової кількості інформації)? Хоча визнано, що інформація як товар є специфічною, той факт, що вона у загальному випадку не може демонструвати спадну граничну віддачу, все ще дещо пантеличить” [120].

З огляду на викладене, явище зростаючої віддачі та чинники, що його викликають, заслуговують на увагу. Саму зростаючу віддачу, як вказує Е. ден Хартіг, можна визначати як в економічному (мікроекономічному), так і в управлінському (менеджментському) сенсі [125, Р. 10]. Менеджментський підхід цікаво сформулював У. Артур. Він зауважує, що „зростаюча віддача – це тенденція, за якою те, що рухається вперед, рухається ще далі, а те, що втрачає перевагу, втрачає ще більше. Це – механізми позитивного зворотного зв'язку, що працюють (на ринках, підприємствах і галузях) для посилення того, що має успіх та погіршення стану того, що зазнає невдачі”, а згодом наводить лаконічніший вислів: зростаюча віддача є „позитивним зворотнім зв'язком в економіці” (цит. за: [125, Р. 11]).

З економічного погляду зростаючою віддачею виступає така ситуація, коли гранична продуктивність факторів виробництва зростає у трансформаційному (технологічному) процесі підприємства [124, Р. 13].

Слід відмітити, що зростаюча віддача має місце і в традиційних виробничих процесах, де ресурсами виступають праця або капітал, але тільки для незначних обсягів виробництва, за яких відбувається значне недонавантаження постійного виробничого ресурсу (обладнання підприємства). Однофакторна виробнича функція змінного інформаційного ресурсу, навпаки, характеризується зростаючою граничною продуктивністю навіть за значних обсягів випуску. Це показано на рис. 2.1, де TP – сукупний продукт (випуск), K – кількість традиційного змінного фактору виробництва (капіталу або праці), I – кількість змінного інформаційного ресурсу. Точкою рівноваги E позначено

фактичний обсяг виробництва, що відповідає тій кількості продукції, на яку є попит. У точці перегину зростаюча віддача змінюється на спадну, себто граничний продукт у цій точці є максимальним. Математично це описується так:

$$\frac{dTP}{dK} \rightarrow \max \quad \text{і} \quad \frac{dTP}{dI} \rightarrow \max, \quad (2.1)$$

що тотожне таким умовам:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{d^2TP}{dK^2} = 0 \\ \frac{d^3TP}{dK^3} < 0 \end{array} \right. \quad \text{і} \quad \left\{ \begin{array}{l} \frac{d^2TP}{dI^2} = 0 \\ \frac{d^3TP}{dI^3} < 0 \end{array} \right. . \quad (2.2)$$

Праворуч від точки перегину випуск зростає менш пропорційно порівняно із затратами вхідного ресурсу, тобто має місце спадна гранична продуктивність. Ліворуч щодо точки перегину обсяг продукції зростає більш пропорційно, ніж витрати виробничого фактора, отже, спостерігається зростаюча віддача. Позиція точки перегину, а отже, і характер трансформаційної функції визначається, по-перше, характеристиками факторів виробництва і, по-друге, співвідношенням між „капітальними” та „інформаційними” ресурсами, що необхідні для створення певного товару. Іншими словами, зростаюча віддача теоретично переходить у спадну і у функції змінного інформаційного ресурсу. Причиною цього є те, що інформація не може виступати як змінний ресурс у чистому вигляді: у короткостроковому періоді разом зі зміною застосованого інформаційного ресурсу відповідно зростає і певна частка „капітальних” факторів виробництва. Щонайменше існує об’єктивне обмеження у вигляді здатності співробітників опрацьовувати лише обмежені обсяги інформації протягом певного часу. Але це відбувається при обсязі виробництва товару, який значно перевищує ринкову потребу в цьому товарі, і тому стан виробництва інформаціємісткої продукції після точки перегину взагалі не аналізується.

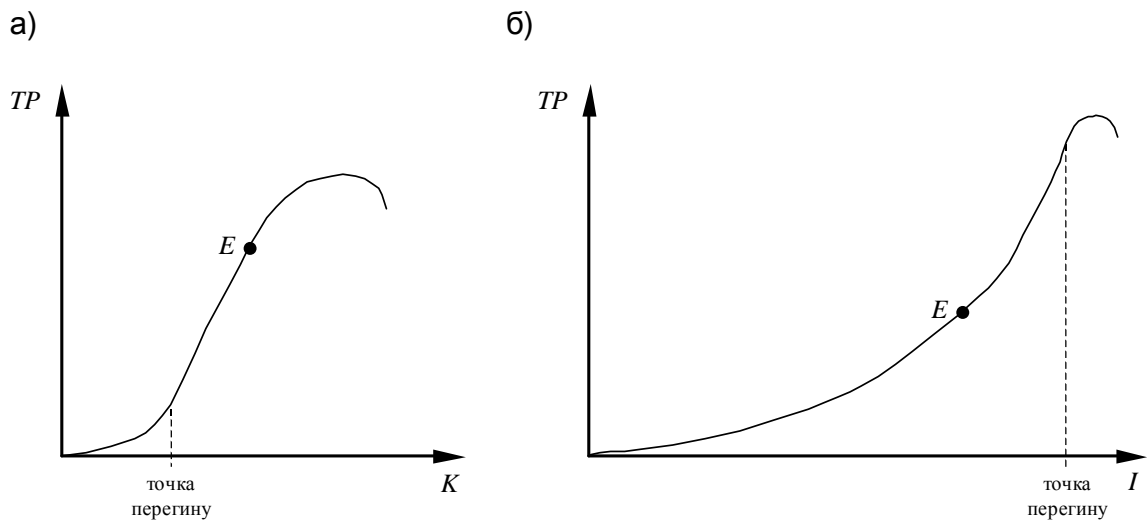


Рис. 2.1. Виробнича функція для праце- або капіталоемної (а) та інформацієюмної (б) продукції.

Те, що для інформацієюмної продукції точка E пролягає ліворуч від точки перегибу, має цікавий аналітичний наслідок. На цій частині кривої граничний продукт зростає, а отже, зростає ефективність застосування інформаційного ресурсу. Це означає, що максимальна ефективність використання інформаційного ресурсу не досягається ніколи. Обсяг виробництва не стає оптимальним для виробника.

Чому ця аналітично неоднозначна ситуація властива саме інформаційному чинникові? Р. Раднер та Дж. Стігліц [135] показали, що гранична цінність малої кількості інформації дорівнює нулеві. Оскільки гранична цінність (нічого не вартої) інформації є невід'ємною, то з цього випливає, що, якщо інформація не є непридатною і тому не має нульової цінності загалом, вона має демонструвати зростаючу граничну віддачу. Це домінування зростаючої віддачі є в першу чергу наслідком економічних властивостей інформації, про які вже йшлося. Зокрема, від інформаційних ресурсів можна очікувати зростаючої віддачі через такі їх властивості:

- цей ресурс не є рідкісним, тобто він не виснажується у виробництві (але може швидко застарівати, тобто втрачати свою споживчу вартість);
- вартість інформації має тенденцію до зростання у процесі

використання цієї інформації (з обмовкою на складність кількісного вимірювання цієї вартості);

– на відміну від інших ресурсів, які є невідновлюваними та (за певними винятками) вичерпуються, інформації притаманне самовідтворення. Це означає, що у процесі її використання, окрім самого продукту, створюється також нова релевантна інформація [123, Р. 3].

Викладене стосувалось проблеми зростаючої граничної продуктивності змінного інформаційного ресурсу. Слід розглянути й певні явища, завдяки яким виникає зростаюча віддача щодо усього виробництва, передусім на підприємствах, що функціонують у високотехнологічних галузях, і продукція яких характеризується не стільки порівняно значними матеріальними витратами, скільки інтенсивним використанням сучасних технологій. Таких джерел виділяють чотири: ефект масштабу, ефект навчання, мережеві ефекти та ефекти взаємного впливу (рис. 2.2). Розглянемо їх більш детально.

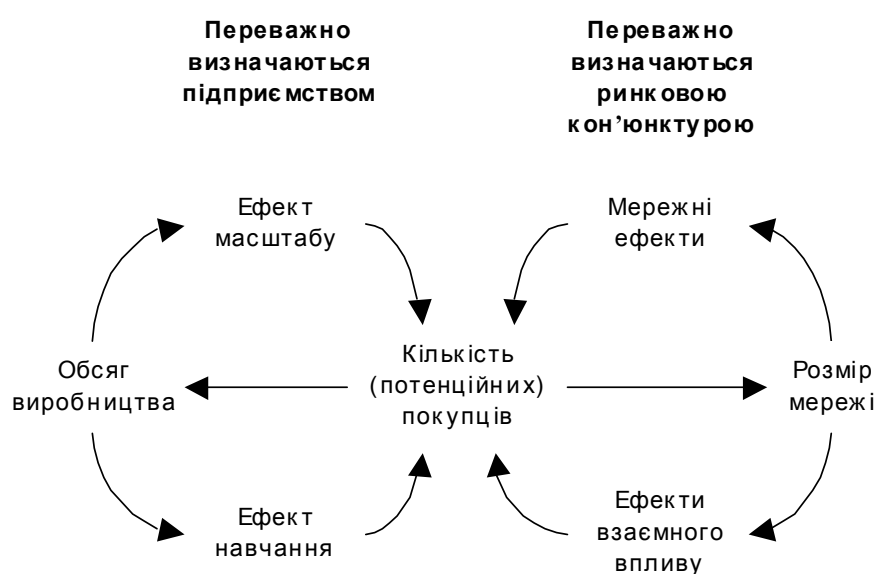


Рис. 2.2. Джерела зростаючої граничної віддачі виробництва [124, Р. 13].

В контексті зростаючої віддачі ефектом масштабу прийнято називати специфічну структуру витрат на виробництво інтелектуального продукту⁴⁰.

⁴⁰ Більш вдалою назвою цього ефекту може бути „ефект значних авансових витрат” (англ. „large up-

Такий продукт характеризується значними постійними витратами (на його створення) та низькими середніми змінними витратами (що пов'язані із тиражуванням створеного інтелектуального продукту). Прикладами такої продукції можна назвати комп'ютерне програмне забезпечення, фармацевтичну продукцію тощо.

Слід розрізняти ефект масштабу щодо постійних витрат та ефект масштабу щодо змінних витрат. Ефект масштабу щодо постійних витрат діє при створенні як інтелектуальної, так і традиційної продукції. Він виявляється у тому, що постійні витрати розподіляються між усе більшою кількістю продукції. Чим більший обсяг продукції випускається, тим нижче середні постійні витрати. У праце- та капіталоемних процесах досягнення економії від масштабу щодо постійних витрат розглядається як одне із джерел досягнення підприємством конкурентної переваги.

Інформаційне виробництво також характеризується наявністю ефекту масштабу щодо змінних витрат. Середні змінні витрати у даному випадку не зростають, а знижуються разом із збільшенням обсягів виробництва і можуть наближатись до нульового рівня. Наслідком такої структури видатків є те, що крива середніх сукупних витрат матиме від'ємний нахил (тобто спадатиме) при збільшенні обсягу виробництва. Відповідно, підприємство отримує унікальну можливість покращувати споживчі якості своєї продукції шляхом поліпшення її якості та (або) зниження її ціни. Унаслідок цього зростає попит, що призводить до подальшого зниження середніх витрат.

front costs effect”), але термін „ефект масштабу” („scale effect”) є значно більш поширеним в англійській літературі, через що виникає плутанина. Адже поняття ефекту масштабу для традиційного виробництва має цілком інше значення. А саме, ефект масштабу полягає в тому, що (до певної межі) у довгостроковому періоді збільшення кількості залучених до виробництва ресурсів призводить до більш ніж пропорційного зростання кількості виготовленої продукції. Отже, відмінності між двома випадками застосування вказаного поняття полягають у періоді, до якого воно застосовується (довгостроковий період у традиційному виробництві та короткостроковий період в інформаційному виробництві) та в його об'єкті (структура витрат для інформаційного виробництва та зростання обсягу витрат незалежно від змін їх структури у традиційному виробництві).

Ефектом навчання називають динамічну залежність між зростанням випуску та зростанням продуктивності. У праце- та капіталомістких процесах навчання (одержання підприємством досвіду випуску певного виду продукції) призводить до більш ефективного використання вхідних факторів. Іншими словами, на той же обсяг випущеної продукції можна витратити меншу кількість ресурсів. Те ж саме стосується процесів, в яких ресурсами виступають знання та інформація. В них, крім того, створюються нові знання та інформація як додаткова продукція. Ці знання та інформацію в подальшому можна використовувати у виробничому процесі, щоб розробляти нову продукцію або вдосконалювати існуючу. Також слід зазначити, що, оскільки інформація та знання сприйнятливі до часового фактору, то безперервний вихід нової інформації стає важливою складовою успіху діяльності підприємства. Коли краща і більш свіжа інформація створює нову інформацію та нові знання, то це призводить до посилення ефекту навчання. А останнє свідчить про наявність зростаючої продуктивності цього фактора та виробництва в цілому.

Мережевий ефект (англ. network effect) виявляється у зростанні економічної корисності товару зі збільшенням кількості суб'єктів економіки, які мають або споживають подібні товари [129]. Розмір мережі визначається кількістю постачальників та користувачів товарів, в основу яких покладені єдині технологічні стандарти. Класичним прикладом продукції, існування якої в першу чергу обумовлене дією мережевого ефекту, є факс. Коли був випущений перший факсимільний апарат, його цінність дорівнювала нулеві, незважаючи на мільйони доларів, витрачені на його створення. З випуском другого факсу перший одразу отримав певну споживчу вартість. Оскільки факси об'єднані у мережу, кожний додатковий факсимільний апарат збільшує цінність усіх попередніх. Те ж саме справедливе для телебачення, телефону, комп'ютерів, інтернету тощо. Це явище постіндустріальної епохи суперечить одному з фундаментальних принципів індустріальної епохи, який стверджує, що цінність породжується рідкісністю (чим більше певного продукту на ринку, тим нижче цінність кожної його одиниці). Тепер все стає навпаки: чим більше

користувачів у певної речі і чим більша її поширеність, тим вищою є її цінність для людини. Такий процес, коли економічна корисність певного продукту зростає при збільшенні кількості людей, які ним користуються, отримав назву прямого мережевого ефекту (англ. *direct network effect*).

Непрямий або опосередкований ринком мережевий ефект (англ. *indirect or market-mediated network effect*) полягає у зростанні корисності товару при збільшенні кількості людей, що користуються товарами-доповнювачами до нього. Прикладами є мобільні телефони та обслуговуюча їх інфраструктура, персональний комп'ютер та операційна система тощо.

Необхідною умовою для виникнення мережевого ефекту є сумісність різних продуктів, тобто доповнюваність одного продукту іншим. В цьому випадку прямі та непрямі мережеві ефекти зможуть взаємно посилювати один одного. Дія мережевого ефекту може припинитися або ставати зворотною через технологічні обмеження, коли до мережі приєднується більше користувачів, ніж дозволяє „пропускна здатність” мережі. У цьому випадку корисність мережевого продукту знижуватиметься.

Ефекти взаємного впливу (англ. *interaction effects*) або ефекти соціальної мережі (англ. *social network effects*) мають місце, якщо рішення покупця залежить від відгуків або очікувань інших (потенційних) покупців даного товару. Різниця між мережевими ефектами та ефектами взаємного впливу полягає у тому, що перші пов'язані з економічною корисністю, а останні – із відповідністю суспільним вимогам (англ. *social legitimacy*). Дія останнього ефекту пов'язана головним чином із новими продуктами, якість яких неможливо оцінити перед придбанням, і з продукцією, придбання якої передбачає значний мережевий ризик. З придбанням такої продукції, як комп'ютер або мобільний телефон, споживачі придбають товар, споживча цінність якого прямо залежить від існування і розповсюдженості відповідної технології. Якщо життєвий цикл мережі, пов'язаної з цією технологією, короткий, то споживачі незабаром втрачають свої вкладення у цей продукт.

З метою оцінки ризиків, пов'язаних з такою технологічною мережею,

споживачі перед придбанням продукту шукають інформацію про нього у спеціалістів або у тих людей, які вже ним користуються. Більш імовірно, що споживачі почують позитивні відгуки про товари, які вже володіють значною ринковою часткою, ніж про продукцію, яка ще не є достатньо відомою, й будуть більш схильні її купувати. Внаслідок цього ринкова частка добре відомого товару зростатиме ще більше за рахунок продукції, яка володіє незначною долею ринку. Цим пояснюється те, що малим компаніям, що пропонують продукцію, у якій втілені найкращі технології, часто не вдається потіснити могутніх конкурентів і зайняти їх нішу на ринку. А тому існує тенденція до монополізації ринків. Так, зокрема, оскільки високотехнологічними продуктами зазвичай непросто користуватися, люди потребують для цього певного навчання. Коли вони освоюють продукт певної фірми, вони вже не бажатимуть навчатися використовувати продукцію конкурента, що призводить до захоплення ринку першим виробником. А зробити спосіб використання нового продукту таким же, як і товару-конкурента, заважають права інтелектуальної власності.

Серед чотирьох загальних джерел зростаючої продуктивності, перелічених вище, ефект масштабу та ефект навчання переважно визначаються підприємством (пропозицією), а мережеві ефекти та ефекти взаємного впливу залежать від ринкової кон'юнктури (попиту). Аналітичні наслідки дії цих ефектів коротко сформульовано у табл. 2.2. Слід звернути увагу на те, що для виробництва матеріальних благ найбільш важливими джерелами зростаючої продуктивності є перші два ефекти. В той же час для інформаційного виробництва важливу роль відіграють усі чотири джерела, в тому числі через те, що ефекти, дія яких визначається підприємством, та ефекти, що визначаються ринковим середовищем, взаємно посилюють один одного. Цим пояснюється важливість впливу зростаючої продуктивності на підприємства інформаційного сектору економіки, де інтенсивність задіяння інформаційних ресурсів є високою.

**Наслідки дії ефектів,
які спричиняють зростаючу віддачу виробництва**

Ефект	Аналітичні наслідки для інформаційного виробництва	Вплив ефекту на вартість та корисність продукту
Ефект масштабу	Створення нового продукту, з одного боку, та його тиражування, з іншого, мають абсолютно різний технологічний характер	Вартість одиниці продукту знижується.
Ефект навчання	Створення нових інформації та знань як побічного, додаткового продукту	Вартість одиниці продукту знижується, корисність зберігається.
Мережевий ефект	Цінність породжується та збільшується завдяки поширеності, а не рідкості товару	Співвідношення граничної корисності продукту до його ціни зростає.
Ефект взаємного впливу	Великий вхідний бар'єр для нових виробників, тенденція до повної монополізації ринку	Вартість продукту отримує штучно сформовану „монопольну” складову, яка визначається не виробництвом, а ринком.

Викладений феномен зростаючої віддачі та пов'язані із ним ефекти призводять до кількох аналітичних наслідків.

По-перше, зростаюча віддача призводить до неможливості визначити найоптимальніший для виробника обсяг виробництва засобами традиційного мікроекономічного аналізу, оскільки оптимальний обсяг виробництва „інформаційної” продукції завжди є більшим за існуючий, оптимум є недосяжним через зростаючу віддачу від застосування інформації.

Звідси маємо другу ідею. Інтелектуальна продукція завжди є більшою або меншою мірою унікальною, її виробництву властива зростаюча віддача, тому ринки такої продукції легко монополізуються. Внаслідок цього інформаційний сектор економіки в цілому є сукупністю великої кількості відносно монопольних ринків – мікромонополій. Вони відрізняються від класичних монополій наявністю товарів-замінників, які, однак, внаслідок мережевих ефектів та ефектів соціального впливу, а також через потенційну індивідуалізацію виробництва для кращого задоволення потреб споживача, мало відволікають споживачів від продуктів-конкурентів. Незважаючи на

номінальну наявність конкуруючих товарів, кожен продукт має своє лояльне коло споживачів, які не бажають переходити на продукцію конкурента, і ціноутворення на цих ринках здійснюється за монопольною логікою, яку корегує специфічна структура витрат на створення інформаційного продукту. Яскравим прикладом є сектор комп'ютерного програмного забезпечення. До більшості популярних комерційних програм сьогодні існують якісні безкоштовні альтернативи. Однак, звикнувши працювати із певною програмою, людина вже не бажає змінювати свої звички і вивчати особливості користування альтернативним програмним забезпеченням, навіть якщо воно є безкоштовним і пропонує аналогічні можливості. Вона залишається покупцем⁴¹ нових версій звичних для неї програм.

Крім того, мікромонополії є „річчю в собі” у тому сенсі, що вони, на відміну від класичних промислових монополій, не породжуються конкурентною боротьбою, а мають відносно монополістичний характер споконвічно, з моменту свого виникнення. Отже, в інформаційній економіці закон монополізації отримує новий механізм дії на мікрорівні, а саме, виникає нова причина монополізації, не пов'язана із концентрацією та централізацією виробництва. Монополізація виникає через психологічне небажання споживачів переходити на продукцію конкурентів або через необхідність несення нераціонально високих витрат, пов'язаних із таким переходом.

По-третє, наявність зростаючої віддачі, за якої суттєво знижується собівартість продукції, робить рентабельною індивідуалізацію виробництва. Фактично замість індивідуалізації виробництва як такого маємо певні можливості для адаптації підприємствами своєї продукції „під споживача”, за якої суттєві ознаки продукції не змінюються (тут зберігається підхід масового виробництва), натомість можна легко змінювати „інтерфейсну” частину товару, яка полегшує користування цим товаром. Дещо перебільшуючи, слоганом індустріального стандартизованого виробництва були відомі слова Генрі Форда

⁴¹ Випадок піратства тут розглядати недоречно. Йдеться про принципи існуючої практики поведінки споживачів на цивілізованих ринках.

про те, що споживач може обирати автомобіль будь-якого кольору, якщо цей колір – чорний. За сучасного індивідуалізованого виробництва і виробник, і споживач обирають будь-які кольори (принаймні, таким є загальноприйняте теоретичне припущення). Тим не менше, обрати „наповнення” автомобіля на свій смак більш складно, доступною є, як правило, кінцева кількість стандартних комплектацій. Однак споживач отримує ілюзію вибору. Поки що справжній вибір та повна індивідуалізація можливі тільки на ринках двосторонніх монополій (між іншим, знову „мікромонополій”), але на них інтелектуальна продукція коштує надзвичайно дорого, оскільки усі постійні витрати на її створення покриваються одним покупцем. Зрозуміло, на двосторонні мікромонополії явище зростаючої віддачі майже не розповсюджується.

2.1.3. Невизначеність природи вартості інтелектуального продукту.

Одним із результатів виробництва є не тільки безпосередній продукт (товар або послуга), а й новостворена вартість. Інформаційне виробництво, очевидно, створює не тільки інтелектуальний продукт, але й відповідну вартість. Тому питання про розробку та обґрунтування інформаційної теорії вартості було порушене практично одночасно із початком досліджень у царині інформаційної економіки. Чітка відповідь на питання про природу вартості інтелектуального продукту необхідна для вимірювання кількості економічної інформації, економічного пояснення природи інтелектуальної власності (власності на інформацію), розробки моделей ринків інтелектуальної продукції тощо. Однак така відповідь дотепер не надана.

Теоретична проблема полягає в тому, що жодна із двох основних, „мейнстрімних” теорій вартості (трудова та маржиналістська) не спрацьовує, коли інформація, інтелектуальний продукт розглядається як результат виробництва. Неприйнятність граничної, маржиналістської теорії визначення вартості товару для пояснення природи вартості інтелектуального продукту пояснюється достатньо просто.

По-перше, дана концепція застосовується до чинників виробництва, які мають властивість однорідності, себто кожна наступна одиниця даного чинника подібна за своїми властивостями до попередньої та наступної. Інформація ж не є однорідною за визначенням, повторення однієї і тієї ж інформації одному економічному суб'єктові нецікаве і непотрібне.

По-друге, інформаційне наповнення товару може застарівати, а отже, його цінність падатиме: „Якщо фірмова краватка, яка була модною минулого року та продавалася за 20 тис. єн, вийде з моди, є всі шанси зустрітися з нею на розпродажу, де за неї проситимуть не більше 4 тис. єн. Іншими словами, створена знанням цінність, за яку споживач ще нещодавно був готовий сплатити додаткові 16 тис. єн, сьогодні звелася до нуля” [92, С. 353].

І по-третє, граничні категорії більш-менш адекватно описують ситуацію із рідкісними благами, доступна кількість яких є обмеженою, а корисність кожної наступної її одиниці менша за корисність попередньої; їх графіки альтернативної вартості заміщення мають опуклий вигляд. Натомість властивості інформації є цілком протилежними до рідкісності. Наявна інформація не зникає, постійно створюється нова інформація, а отже, її загальна кількість зростає кількісно, а також, як було показано вище, демонструє тенденцію до зростаючої віддачі.

Крім того, теорія граничної корисності не спрацьовує для інформації не тільки у кількісному аспекті (проблема полягає у відсутності єдиних одиниць вимірювання інформації через те, що інформація є неоднорідною та нерідкісною). Завдяки специфічній логіці взаємодії у виробничому процесі матеріальних, нематеріальних та людських активів знижується аналітична спроможність такої якісної категорії маржиналістської концепції, як альтернативна вартість (вартість втрачених можливостей). Адже інформація нікуди не зникає у процесі створення одного продукту та її можна застосувати в іншому виробництві, втрачених можливостей ніби немає. Однак говорити про повне зникнення альтернативної вартості для інформації було б невірно. Обмеженням для одночасного застосування інформації у кількох виробництвах

є не вона сама, а людський чинник, який може виявитися обмеженим (перш ніж застосовувати інформацію, її необхідно перетворити у знання, засвоївши та осмисливши, а це можна зробити тільки маючи певну професійну підготовку), та фактор часу (інформація застаріває із заздальгідь невідомою швидкістю, втрачаючи свою споживчу вартість; людина як жива істота має обмежену швидкість та продуктивність праці).

Отже, справедливою та, водночас, надто м'якою є думка Р. Ніжегородцева, що „застосування стандартних категорій маржиналізму до опису інформаційного виробництва є малообґрунтованим” [63, С. 12].

З іншого боку, застосовуваність трудової теорії вартості до інформаційних чинників є більш складним та неоднозначним питанням. Одна з причин вже була вказана: неоднорідність інформації. Тому в координатах трудової вартісної концепції достатньо непросто перейти від приватних до суспільно-необхідних витрат на створення інформаційного продукту (цьому продуктові не властива однорідність, „усередненість”), від конкретної до абстрактної та від складної до простої, порівнюваної праці, здійснити редукцію праці та витрат.

Різні дослідники по-різному сформулювали суть даної проблеми. Ю. Габермас зазначав, що „...технологія та наука стали провідною продуктивною силою, і це підірвало основи трудової теорії вартості К. Маркса. Сьогодні вже не можна підрахувати обсяг капіталовкладень у НДДКР на основі вартості некваліфікованої (простої) робочої сили. Науково-технічний прогрес сам став джерелом доданої вартості, порівняно з яким усе менша роль відводиться єдиному джерелу доданої вартості, яке визнається К. Марксом, а саме, робочій силі безпосередніх виробників” (цит. за: [8, С. СЛІІ, зноска]). В. Байнев зазначає, що „домінуюча в економічній теорії вартісна парадигма містить суттєвий методологічний «дефект»... Річ у тім, що покладений в її основу закон вартості, оголошуючи математично строгу рівність результату та витрат на його досягнення, не допускає переваги першого над останнім і тим самим не дає можливості обґрунтувати елементарний економічний розвиток та

передбачити перспективу таких динамічних процесів, як, наприклад, НТП” [6]. Тобто не враховується самозростання інформації, а закон вартості не розглядає сферу техніко-економічних відносин.

Виходячи з цього, існує необхідність пошуку якісно нової (відмінної від існуючих ідей) основи для інформаційної теорії вартості. Певні спроби у даному напрямку вже було здійснено (див., наприклад, [3; 15; 63, С. 9-33; 114, пар. 9.3]). Натомість звертає на себе увагу той цікавий факт, що у всіх перелічених працях їх автори відкидають маржиналістський підхід, але на межі фанатизму намагаються пристосувати до інформації логіку трудової концепції вартості. Хоча може виявитися, що процес створення вартості за інформаційного виробництва неадекватно відображається не тільки у логіці трудової теорії вартості, але й у її категоріальному апараті. Тобто що такі категорії, як конкретна й абстрактна праця, суспільні та приватні витрати тощо не слід штучно пристосовувати до процесу створення інформаційного продукту.

Зокрема, академік А. Чухно пропонує звернути увагу на один окремий випадок із „грою категоріями”: „...автори вважають, що врахування в теорії вартості понять простої та складної праці, а при визначенні вартості товару робоча сила фізичних і розумових здібностей людини забезпечують її (теорії вартості) дію також у нових умовах. На жаль, автори припускаються неточностей при характеристиці праці в постіндустріальному суспільстві. Вони вважають, що це буде розумова праця. Дійсно, новому суспільству властивий високий рівень освіти та панування розумової праці. Проте для постіндустріального суспільства характерною є не просто розумова, а творча праця, більш того, творча людина. Адже розумова праця, як показує досвід, може бути нетворчою. Розумову працю з допомогою її редукції, тобто зрівняння складної праці до простої, можна врахувати. Однак, коли йдеться про творчу працю, творчу людину, то в цьому разі в теорії вартості немає механізму її врахування” [114, С. 391]. У цій думці бачимо ще й постановку додаткової проблеми щодо розгляду творчої праці як окремого економічного явища.

Можна звернутися до іншої ідеї трудової теорії вартості, а саме, до того факту, що за теорією К. Маркса вартість є категорією виключно товарного виробництва та існує тільки за нього. Тобто вартість існує тільки тоді, коли продукт людської праці є товаром, продається на ринку. І навпаки: якщо продукт праці продається, то він обов'язково має свою вартість. У цьому розрізі знову маємо цікаву ситуацію із інтелектуальним продуктом. Він може бути призначений для продажу – а може і не продаватися, розповсюджуючись вільно (безкоштовно).

Найяскравіша ілюстрація тут – комп'ютерне програмне забезпечення (ПЗ). Існує „вільне” ПЗ, яке його автори розповсюджують безкоштовно (прикладів існує багато, серед них найбільш відомі – операційна система Linux, інтернет-браузери тощо). Оскільки таке ПЗ є безкоштовним, то воно не є товаром, а отже, не має своєї вартості? Але ж на створення такого ПЗ було витрачено багато зусиль багатьох людей протягом дуже тривалого часу, вимірюваного роками. Якщо ж висновок про відсутність у безкоштовного ПЗ вартості видається абсурдним, тоді, на нашу думку, можливі три варіанти. Перший – можна відмовитися від тези про те, що вартість є категорією виключно товарного виробництва. Це не розв'яже задачу обґрунтування вартості інформації, але принаймні зніме одну із суперечностей на шляху до цього. Другий – виходимо з того, що автори безкоштовного ПЗ, не отримуючи грошову винагороду, отримують від своєї роботи певну моральну винагороду. Тоді категорія „вартість” позбавляється будь-якого, навіть опосередкованого категорією „ціна”, зв'язку із категорією „гроші” та набуває абсолютно нової якості та змістовного наповнення, яке, зрозуміло, потребуватиме вивчення. Третій варіант: констатувати наявність нового, третього типу товарного виробництва (назвемо його „інформаційний”) або навіть нетоварного інформаційного способу виробництва, який якісно відрізняється від розширеного/капіталістичного товарного виробництва, але розвивається у рамках самого капіталістичного устрою – і робити окремий аналіз останнього. Це – один теоретичний парадокс.

Другий парадокс – „платне” ПЗ, яке продається його авторами. У цьому випадку, по-перше, наявна проблема піратства, за якої платне ПЗ розповсюджується безкоштовно (при цьому порушується законодавство, але цей бік явища не стосується економіки). Тоді воно стає для певної частини споживачів „умовно безкоштовним” із викладеними вище теоретичними наслідками. По-друге, згадаємо про таку відмінність інформаційного продукту від матеріального блага, як легкість і практична безкоштовність його тиражування. Автори інтелектуальної продукції, продаючи її примірники, несуть мізерні витрати на створення цих примірників⁴², адже більша частина їх зусиль була витрачена на продукування першої одиниці даного товару. Як визначати вартість у цьому випадку? Ціна може бути різною і кількість проданих одиниць товару не є заздалегідь відомою. Тому на етапі „виробництва”, створення інтелектуального продукту визначити грошову винагороду авторів неможливо або можна лише дуже приблизно. А отже, вартість позбавляється зв'язку із сферою виробництва, стаючи категорією виключно сфери обміну. Вона виникає на ринку, відображуючись пост-фактум у сфері виробництва. Традиційно було навпаки: вартість виникала у процесі виробництва товару та отримувала своє грошове відображення на ринку.

Тобто отримуємо відомий утилітарний, користісний погляд на вартість інформації. Нагадаємо, на основі цієї „користісної” концепції свого часу виникла та отримала розвиток маржиналістська теорія вартості. Вище вже було вказано на причини, з яких маржиналістську теорію вартості не можна застосувати до інформації як ринкового товару. Тому користісний погляд на природу вартості інформації доведеться розвивати у якомусь іншому напрямку, ніж маржиналістський. Інакше він залишиться у сьогоднішньому дуже поверховому й описовому, коли йдеться про проблеми інформації, вигляді.

⁴² Нагадаємо, інформація (інформаційний продукт) та матеріальний носій цієї інформації – це цілком різні речі. Деякі носії інформації можуть бути дорожчими, ніж інші, але вірно те, що витрати зусиль на виготовлення одиниці будь-якого носія інформації є значно нижчими, ніж витрати зусиль на створення самого інформаційного продукту. Отже, витрати на тиражування продукту інтелектуальної праці завжди є порівняно низькими, їх можна проігнорувати.

Викладене можна сформулювати у більш формальних економічних термінах. Викликом для трудової теорії вартості є абсолютно специфічна структура витрат на інтелектуальний продукт. Індивідуальні витрати на продукування кінцевого товару у високотехнологічних галузях (зокрема, у фармацевтиці, програмуванні, музичній та кіноіндустрії) можуть бути надзвичайно великими, вимірюватися шести- або дев'ятизначними сумами. Жоден індивідуальний покупець не здатен сплатити ціну, яка відповідає цим витратам. Однак собівартість тиражування вже готового товару є дуже низькою (а у випадку товару, який можна представити у цифровій формі – музики, програмного забезпечення, книг та ін. – часто близькою до нуля), що дозволяє розподілити постійні витрати між великою кількістю споживачів і зробити ціну на товар доступною для них⁴³. В такий спосіб нібито досягається рівновага між вартістю і ціною. Але як тільки всі постійні витрати і витрати праці, себто всі три складові формули $w = c + v + m$, виявляються покритими, продаж подальших одиниць товару продовжується за початковою (або якоюсь іншою, це щодо розглядаємої проблеми не є принциповим) ціною, яка відповідає величині ($v + m +$ частина c), і виробник отримує додатковий прибуток, величина якого є пропорційною до обсягу подальшого продажу товару.

Теоретична проблема полягає у тому, що даний додатковий прибуток позбавлений трудової основи (усі витрати живої праці $v + m$ вже відшкодовані завдяки продажу попередніх одиниць товару). Прибуток створюється не експлуатацією праці (її фактичні витрати на тиражування є низькими), а формується завдяки властивості самого інформаційного продукту під назвою „легкість тиражування”. Отже, нові одиниці товару ціну мають, а створена робітниками додана вартість, що згідно із трудовою концепцією є основою ціни, вже відсутня. Для пояснення виникнення цього додаткового прибутку не

⁴³ Іще одне проблемне питання: як привести працю зі створення інформаційного продукту та працю із його тиражування до єдиного „абстрактного” і „простого” знаменника? Тут ми не повторюємо викладену раніше думку, а наголошуємо на тому, що ці два види діяльності (створення та розповсюдження інтелектуальної продукції) мають абсолютно різне якісне наповнення.

підійде і пов'язана із технологічним прогресом категорія надлишкової вартості, оскільки вона є елементом доданої вартості. А ми вже з'ясували, що доданої вартості у нових „примірниках” інтелектуального продукту немає.

Вказана проблема не є новою для трудової теорії вартості, адже не секрет, що ця концепція не враховує участі у створенні товару тих чинників виробництва, які не є продуктом людської праці (вода, повітря, сонячне світло тощо). У традиційному індустріальному виробництві, у ті часи, коли проблеми екології та знань ще не стояли, цей недолік не був принциповим, теорія трудової вартості задовольняла критеріям наукової верифікації. Але в інформаційній економіці, розвиток якої збігся у часі із посиленням уваги до екологічних проблем та до раціонального використання природних ресурсів, питома вага „інформаційної” складової багатьох товарів стає найбільшою та визначальною, і очевидна неспроможність трудової теорії пояснити природу вартості інформації стає принциповою. На допомогу могла б прийти маржиналістська теорія, вказавши, що інформація є іще одним чинником виробництва нарівні із класичними працею, землею, капіталом, підприємництвом і вона теж створює свій вид доходу, але інформація важко вписується у логіку маржиналізму з названих раніше причин.

Можна бачити, що жоден із розглянутих варіантів розв'язання проблеми виявлення природи вартості інформації не позбавлений серйозних внутрішніх суперечностей. Тому щодо цього питання виділимо ще „нігілістичну гіпотезу” (назвемо її так), запропоновану на Заході Т. Сакайя, а у нас – проф. О. Беляєвим та В. Кириленком. Ця гіпотеза полягає в тому, що вартісні категорії взагалі не можна застосувати до інформації, тобто що такого явища, як вартість інформації, просто не існує в природі. „Розробка універсальної концепції (подібної до трудової теорії вартості), яку можна застосувати до створеної знанням вартості, неможлива; більш того, складно уявити і те, яким чином теорія корисності здатна пояснити характер такої цінності. Понесені виробником витрати в своїй основі не мають жодного відношення до вартості створеного знанням продукту; крім цього, відсутній той традиційний рух, який

зближує ціни із витратами” [92, С. 362], – пише з цього приводу Т. Сакайя. Якщо ця смілива ідея з часом знайде своє підтвердження, то матимемо додаткові підстави для перегляду класичних положень економічної теорії.

Загальний висновок з цього питання, на наш погляд, полягає в тому, що поки що задача формування інформаційної теорії вартості (незважаючи на понад сорокарічну „історію питання”) принципово не розв’язана. Дана теорія ще не набула логічно стрункого, цілісного та закінченого вигляду, наукові пошуки у цьому напрямку тривають, отже, наявна постановка відкритої проблеми. В той же час варто відмітити, що, через важливість для економіки вартісних категорій та законів, відсутність адекватної інформаційної концепції вартості є суттєвою перепорою для аналізу участі інформаційного чинника у інших економічних явищах, таких як власність, ринок тощо.

Крім того, повернемося до тези про те, що альтернативна вартість інформації (а тому її цінність) залежить від людини. Цією тезою підтверджується класична думка про те, що головною продуктивною силою суспільства є саме людина. У цьому виявляється наступність між класичною економічною наукою та теорією інформаційної економіки. Як пише щодо проаналізованого вище ефекту зростаючої віддачі У.Б. Артур, „Хікс попередив, що визнання існування зростаючої віддачі призведе до «руйнування більшої частини економічної теорії». Але Хікс помилився: теорія зростаючої віддачі не знищує стандартну теорію – вона доповнює її” [118, Р. 3]. Те ж саме справедливе і для класичної та інформаційної концептуалізацій взагалі: вони не взаємосуперечать, а доповнюють одна одну.

Цікавий інший бік цієї діалектики. Якщо визнати інформацію первинною щодо праці (це буде вірно із філософського погляду – первинними є матерія, енергія та інформація), то всі пов’язані із працею економічні концепції виявляться окремими випадками більш загальних та всеосяжних інформаційних економічних концепцій. Інша річ, що ці останні поки що тільки формуються в науці. Добре те, що у науковій спільноті вже виникло усвідомлення необхідності посилення роботи у цьому напрямку.

Ідея про те, що теорія інформаційної економіки дає можливість подивитись практично на всі проблеми економічної теорії під іншим, новим, незвичним кутом зору, є однією з основних у даній роботі. У наступному параграфі розглядатиметься питання інтелектуальної власності – власності на інформацію. Особливістю цієї проблеми є те, що сучасний правовий режим інтелектуальної власності, з одного боку, ґрунтується на ідеях класичної та неокласичної економічної теорії і водночас, з другого, у майже парадоксальний спосіб суперечить самій економічній логіці.

2.2. Суперечності інтелектуальної власності з погляду теорії інформаційної економіки (на прикладі авторського права)

Із різким зростанням ролі знань і інформації в процесі виробництва приватна інтелектуальна власність із умови розвитку капіталістичного виробництва починає перетворюватися в його гальмо, оскільки ставить бар'єри на шляху якомога більш широкого використання основного ресурсу сучасного виробництва.

Андрій Колганов

Захист прав інтелектуальної власності у сфері інформаційних технологій життєво важливий для впровадження ІТ-інновацій.

Окінавська Хартія глобального
інформаційного суспільства

Традиційно власність вважається одним із центральних для економіки явищ. Цілком природно, що в інформаційній економіці відповідне ключове значення має характер власності на інформацію. Така власність має назву „інтелектуальна”, що вказує на її походження, а саме, на інтелектуальну, розумову діяльність людини.

Надаючи визначення цій категорії, слід виходити із того, що, так само, як і категорія „власність”, поняття інтелектуальної власності (далі ІВ) спочатку

зародилося в юридичній практиці та теорії і лише згодом стало важливим об'єктом уваги економічних досліджень. При цьому, якщо теорія і практика прав ІВ є звичайною складовою юридичної традиції, то стверджувати те ж саме щодо економіки було б помилково. По-перше, економічний аналіз власності на інформацію досі є фрагментарним та уривчастим. По-друге, юридичне визначення ІВ як певної сукупності певних прав є добре відомим і загально визнаним. Натомість, через вказаний брак аналізу характеру „соціально-економічних відносин між людьми щодо володіння інформацією” важко одразу ж сформулювати економічне визначення інтелектуальної власності, яке б віддзеркалювало ці відносини.

У першому наближенні „інтелектуальну власність” розглядають не як окрему категорію, а як „парасольковий термін для позначення різноманітних прав на певні типи інформації, ідеї або інші нематеріальні [активи] у їх висловленій формі”⁴⁴. Визначальною особливістю усіх таких прав є їх виключність. Виключність означає, що власник певного нематеріального активу наділяється, з одного боку, правом використовувати цей актив на власний розсуд та, з іншого боку (і це найбільш суттєве), правом заборонити іншим особам використання цього активу. Отже, явище власності можна розглядати як надання державою суб'єктові (власникові) права монополії на певне благо. У класичному розумінні тут немає нічого нового, оскільки виключність є властивістю, яка визначає сутність та зміст будь-яких форм власності взагалі. Однак в контексті авторського права, яке є одним із видів інтелектуальної власності, виключність призводить до деяких теоретичних, методологічних та практичних проблем, аналізу яких присвячується даний

⁴⁴ Intellectual Property. – Access mode: http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Intellectual_property&oldid=87935390. – Title from screen. Досить елегантним уявляється скорочене визначення інтелектуальної власності як власності на ідеї, яке інколи застосовується західними дослідниками. Його парадоксальність полягає в тому, що самі ідеї юридично не є об'єктами ІВ, об'єктами ІВ є форми виразу цих ідей. Однак правовий режим ІВ сьогодні є настільки жорстким, що може видаватися, що захищаються саме ідеї, а не форми їх виразу. Отже, використання наведеного визначення завжди пов'язане із певною іронічністю.

параграф.

При розгляді даного питання застосовуватиметься неоінституціональна методологія, яка дозволяє проаналізувати особливості специфікації прав власності на інформацію, оскільки, на відміну від неокласичних моделей, вона припускає як їх неповну специфікацію, так і наявність ненульових витрат на захист цих прав. Вона накладається на трактовки власності Джоном Локком та, з іншого боку, Давідом Юмом, які були запозичені, відповідно, класичним та неокласичним напрямками економічної думки.

2.2.1. Загальна характеристика інтелектуальної власності та авторського права. Охарактеризуємо визначення інтелектуальної власності більш широко. Права ІВ є досить різноманітними. Вони можуть стосуватися літературних або наукових творів, наукових винаходів, виступів артистів, зображень, фотографій, торговельних марок та багато чого іншого.

Перелік галузей, яких стосується право інтелектуальної власності, вперше було чітко зафіксовано у Статті 2(viii) Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) 1967 р.:

- „«інтелектуальна власність» включає права, які стосуються:
- літературних, художніх та наукових творів,
- виконавчої діяльності артистів, звукозапису, радіо- та телевізійних передач,
- винаходів у всіх галузях людської діяльності,
- наукових винаходів,
- промислових зразків,
- товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань та комерційних позначень,
- захисту проти недобросовісної конкуренції,

а також усі інші права, які стосуються інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній та художній областях” [44].

Згідно даного визначення, право інтелектуальної власності прийнято

поділяти на чотири галузі, які мають суттєво різні міжнародні та національні режими правового захисту⁴⁵. До цих напрямків належать:

1. Авторські та суміжні права.
2. Патентне право. Його елементом є правовий захист промислових зразків, який інколи виділяється окремо.
3. Торговельні марки.
4. Правовий захист комерційної таємниці⁴⁶.

Існуючий сьогодні режим правового захисту торговельних марок та комерційної таємниці не викликає суттєвих заперечень практично ні в кого, суперечки стосовно патентів пов'язані із термінами їх чинності та умовами їх застосування у менш розвинених країнах (що є порівняно другорядною проблемою), а авторське право завжди викликає найбільш широку хвилю критики з усіх боків. З цієї причини саме його особливості є найбільш цікавим об'єктом аналізу і про них йтиметься далі.

Короткий огляд історії виникнення та розвитку авторського права⁴⁷ дасть можливість чіткіше побачити незгодженості у тому правовому та економічному полі, в якому авторське право існує сьогодні.

До винаходу друкарського верстату ніхто не переймався захистом

⁴⁵ Через те, що під терміном „ІВ” поєднуються якісно відмінні правові інструменти, інколи вказується на некоректність самого цього терміну.

⁴⁶ У деяких європейських країнах замість категорії „інтелектуальна власність” використовується поняття „промислова власність” [128, Р. 3], однак, за іншого підходу, до промислової власності відносяться тільки патенти та торговельні марки – тобто окремі види ІВ. Отже, не будемо замінювати поняття інтелектуальної власності синонімічними виразами.

⁴⁷ Історію авторського права викладено за такими інтернет-джерелами: Из истории авторского права. – <http://goldenhead.livejournal.com/130139.html?thread=1061211>; Intellectual Property: A History of Copyright – <http://www.intellectual-property.gov.uk/resources/copyright/history.htm>; В. Буравина. История авторского права. – <http://old.computerra.ru/online/piracy/4952/>; Statute of Anne – <http://www.copyrighthistory.com/anne.html>; История развития авторского права в СССР и Российской Федерации – http://www.copyright.ru/en/documents/8/?doc_id=8; История авторского права – <http://home.skif.net/~iqcon/history.htm>; History of copyright law – http://en.wikipedia.org/wiki/History_of_copyright_law.

інтелектуальної власності авторів творів, оскільки виготовлення копій книжок робилося вручну, а тому воно було дуже тривалим та трудомістким процесом. Суперечності, які інколи виникали в ті часи щодо авторства, вирішувалися в індивідуальному порядку, спираючись на норми традиційного права⁴⁸.

У Середньовіччі починається сучасна історія авторського права. Становлення його правового режиму відбувалося під впливом таких чинників, як визнання моральних прав автора на його праці, економічні інтереси людини, яка несе витрати на виготовлення примірника твору для себе, право монарха провадити цензуру та регулювати друкарську галузь та ін.

У середні віки право на інтелектуальну власність підтверджувалося монархами як привілей і мало назву „монополія”. Першим з таких привілеїв на свій твір „Фараон” у 1491 р. був наділений венеціанський автор Peter of Ravenna. У 1555 р. Генріх II Французький особливим указом визнав виключні права поетеси Луїзи Лабі на її твори.

У 1557 р. англійська королева Марія Тюдор дарувала виключні права на розповсюдження та виготовлення друкованої продукції Книготорговельній компанії (Stationers Company). Згідно її указу, якщо ця компанія купувала книгу у її автора та реєструвала її, то вона ставала повноправним володарем права на друк цієї книги. Звідси виникло англійське слово „copyright” („авторське право”), яке дослівно перекладається як „право копіювати”.

Останні два випадки створили прецеденти. З того часу в англомовному світі закон переважно підтримує власника прав на копіювання, а у континентальній Європі – автора.

Крок Марії Тюдор не був спрямований на захист прав авторів. Навпаки, він захищав інтереси Книготорговельної компанії, а також був інструментом

⁴⁸ Інколи такі суперечки є доволі цікавими. В середині VI ст. ірландський абат Фінніан звернувся до королівського суду за те, що інший абат – Колумба – незаконно копіював його псалтир. Король Діармайд визнав правоту Фінніана. Ображений Колумба закликав до зброї рідний клан. Почалася війна. В 561 р. клан Колумби був розбитий, він змушений був бігти в Шотландію, де охрестив язичників і вигнав чудовисько з озера Лох-Несс, за що й був включений до числа святих. Втім, як і Фінніан.

цензури, оскільки впроваджував монополію на книговидання. Тому протягом 150 років письменники виборювали свої права, і це закінчилося прийняттям у 1709 р. „Уставу королеви Анни” (англ. The Statute of Anne, також відомий як Закон про авторське право 1709 року), який набув чинності 10 квітня 1710 р. і став першим в історії людства нормативним актом із захисту авторського права. Цим актом було запроваджено два важливі принципи: по-перше, авторське право на твір закріплюється за автором твору і, по-друге, авторське право має обмежений термін дії (14 або, після подовження цього терміну в індивідуальному порядку, 28 років), після чого твір стає суспільним надбанням.

Отже, першим об’єктом ІВ були художні твори. Після прийняття Англією Уставу королеви Анни закони із захисту авторського права почали приймати і в інших країнах⁴⁹, а коло об’єктів, на які розпосюджувалась дія цих законів, поступово розширювалось, охоплюючи спектаклі, географічні карти та ін. Франція першою наділила нащадків автора твору майновими правами.

Наступною віхою у розвитку авторського права став 1886 рік, коли 14-ма країнами була підписана Бернська конвенція про охорону літературних та художніх творів. Цей акт поклав початок міжнародному захистові інтелектуальної власності, а також вперше наділив авторів правами на переклади своїх творів іншими мовами. До цього часу переклад не вважався незаконним копіюванням. 1952 року була підписана Всесвітня (Женевська) конвенція про захист авторських прав. За цією конвенцією закони про авторське право, що діють на території однієї держави, поширювалися не тільки на своїх, але й на іноземних авторів. Обидві ці конвенції були переглянуті в 1971 році та діють дотепер, хоча Женевська конвенція втратила реальне практичне значення.

⁴⁹ „Закон про захист авторського права 1790 року в США був укладений на основі Статуту королеви Анни та надавав американським авторам 14-річну монополію... Зверніть увагу на слово «американським». Тексти іноземних авторів не було захищено законом. Між тим закони багатьох інших розвинених країн, таких, як Данія, Пруссія, Англія, Франція та Бельгія, захищали у тому числі й права іноземних авторів. До 1850 року лише Америка, Росія та Османська імперія відмовлялися визнавати міжнародні норми авторського права” [20, С. 69].

У 1961 р. низка країн підписали Міжнародну конвенцію про охорону інтересів виконавців, виробників фонограм і організацій мовлення, відому як „Римська конвенція”. Предмет регулювання цього документу зрозумілий з його назви.

1967 року як спеціалізований орган ООН була створена вже згадувана вище Всесвітня організація інтелектуальної власності, до неї перейшли повноваження із адміністрування міжнародних угод з ІВ та координації національних та міжнародних зусиль щодо розвитку інтелектуальної власності. У 1996 р. був прийнятий Договір ВОІВ із авторського права. Цим документом авторське право приведено у відповідність із реаліями інформаційної епохи. Зокрема, забезпечено міжнародний правовий захист комп'ютерних програм на тому ж рівні, який існує щодо художніх творів.

Нарешті, останнім важливим міжнародним документом у галузі авторського права є Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) Світової організації торгівлі.

Україна привела свій режим захисту авторського права у відповідність із міжнародними стандартами (принаймні, на папері) тільки після здобуття незалежності. До цього на території країни авторське право регулювалося законами СРСР, а ще раніше – нормами Російської імперії. Правовий режим авторського права в Російській імперії та СРСР завжди відставав від західних норм. В Російській імперії характер авторського права визначався переважно міркуваннями цензури, а у СРСР авторські права захищалися вибірково, для „обраних” авторів. Крім того, СРСР довгий час не визнавав права іноземних авторів на переклади їх творів, не бажаючи виплачувати відповідні відрахування, і з цієї причини не міг приєднатися до Бернської конвенції. Натомість Женевська конвенція була більш гнучкою і прийнятною, тому СРСР підписав її у 1973 р.

Україна прийняла закон про авторські та суміжні права, який відповідає міжнародним вимогам, у 1994 р. Вона також є членом ВОІВ та підписантом усіх її конвенцій. Наша держава приєдналася до ТРИПС з моменту вступу до

СОТ у травні 2008 р.

З історії розвитку копірайту слід зробити два висновки. Перший – сфера охоплення авторського права спочатку була дуже вузькою (художні твори), але з часом вона розширюється. Сьогодні сфера дії авторського права поширилася не тільки на комп'ютерні програми та пісні, але й на способи їх виконання тощо. Друге спостереження полягає в тому, що поступово, але неухильно посилюється жорсткість та термін дії авторських прав: людина все більше обмежується щодо тих способів, в які вона має право використовувати певний об'єкт ІВ, який їй не належить. Якщо під ІВ розуміти сукупність правових інструментів захисту інформації від незаконного розповсюдження та використання, то останню тезу можна сформулювати так, що легальних шляхів вільного розповсюдження та використання інформації (так званого „fair use” – „чесного використання”) стає все менше.

Природно, що така ситуація задовольняє не всіх. В останні роки найбільш активними лобістами впровадження більш жорсткого режиму ІВ на Заході є музичні студії та виробники програмного забезпечення. Для них проблема незаконного копіювання інформації стала особливо гострою із розвитком інтернету, завдяки якому процес розповсюдження інтелектуального продукту значно полегшився технологічно, внаслідок чого у людей з'явилась можливість отримувати музику та програмне забезпечення практично безкоштовно. Тому відповідні компанії з успіхом пролобіювали закони, які встановлюють суворе покарання за незаконне (безоплатне) використання їх інформаційної продукції, себто піратство. На противагу цьому набуває широкого розвитку рух за вільне, відкрите і безкоштовне програмне забезпечення.

Ця ситуація стала підставою для широкої дискусії фахівців щодо адекватності існуючих у світі режимів інтелектуальної власності (зокрема, авторського права) сьогоднішнім умовам життя. Такі дискусії ведуться переважно в юридичній, морально-етичній або практичній площині⁵⁰, натомість

⁵⁰ При всьому багатоманітті джерел на дану тему достатньо повне уявлення про дискусії навколо інтелектуальної власності дає підбірка матеріалів на інтернет-сайті Московського Лібертаріуму:

серйозного економічного аналізу авторського права як форми інтелектуальної власності сьогодні бракує⁵¹. Подальший матеріал має на меті спробувати заповнити цю прогалину, по можливості зосереджуючись на економічному контексті проблеми та не вдаючись до юридичних тонкощів питання.

2.2.2. Інтелектуальна власність як сучасний економіко-правовий парадокс. Відправною тезою аналізу є твердження про те, що економічні властивості інформації радикально відрізняються від властивостей традиційних товарів (див. п. 2.1.1), а тому логічно припустити, що і власність на інформацію матиме якісно інший характер порівняно із власністю на матеріальні блага. З іншого боку, сучасне міжнародне та національне законодавство концептуально розглядає ІВ так само, як і власність на звичайні матеріальні речі, тобто будь-які істотні особливості ІВ ігноруються. Очевидно, дана парадоксальна суперечність між суттю ІВ та формами її закріплення у праві пояснюється прагненням власників ІВ отримувати із останньої максимальний прибуток⁵², однак обмежитися таким поясненням було б банально.

У контексті зазначених міркувань варто почати з нагадування про те, що власність є необхідним результатом праці людини, оскільки дає їй можливість одержати винагороду за свою роботу, споживши або продавши на ринку продукт праці. „Будь-яка праця, фізична або розумова, породжує право власності: володіти, користуватися, розпоряджатися виробленим продуктом” [19, С. 179]⁵³, обмежуючи, таким чином, доступ до продукту інших людей, що

<http://www.libertarium.ru/libertarium/intelprop>. Інші джерела з даного питання див. по тексту нижче.

⁵¹ Це видно навіть на термінологічному рівні. «Хоча термін „інтелектуальна власність” є широко вживаним у правовому полі, він є доволі проблематичним в економіці, оскільки даний тип власності складно обґрунтувати за допомогою тих же аргументів, котрі використовуються для обґрунтування власності на матеріальні товари» [121, Р. 81]. Що і буде показано далі.

⁵² Відповідні правові механізми розглянуті на прикладі індустрії програмного забезпечення у [33]. У вказаному матеріалі цікаво викладене і більш широке коло питань, пов'язаних із інтелектуальною власністю та авторським правом.

⁵³ Оскільки праця та власність тісно пов'язані, К. Маркс вважав відносини власності визначальними у

дає можливість цей продукт продати. Процес обмеження доступу (або, більш формально, створення режиму виключності використання блага) має назву специфікації (прав) власності⁵⁴, при цьому власність найбільш чітко специфікується саме в процесі створення блага. А якщо доступ до блага обмежений, то це благо є рідкісним.

Продемонстрований зв'язок між власністю, її специфікацією, працею, обмеженням доступу та рідкісністю цілком справедливий щодо матеріальних благ. Однак, строго кажучи, тут криється малоочевидна логічна помилка: поєднуються дві незалежні лінії аргументації, що пов'язані із двома теоріями формування власності.

Перша з них сформульована Джоном Локком у його праці 1689 р. „Два трактати про урядування”. Локк виходить з того, що Бог віддав людям землю та все, що на ній знаходиться. Усі плоди землі належать усьому людству, і ніхто спочатку не наділений приватною власністю на них. Тому повинен існувати засіб привласнювати ці блага. І цим засобом Локк вважає працю людини: „Кожна людина володіє певною власністю, яка являє собою її власну особистість, на яку ніхто, окрім неї самої, не має жодних прав... Праця її тіла та робота її рук... належать цій людині. [Людина поєднує дар природи] із власною працею і додає до нього дещо, що належить особисто ній, і тим самим робить його своєю власністю” [51, С. 277].

Отже, за Локком, власність є природним правом людини та виникає завдяки впливу її праці на природні ресурси. Одним із послідовників цієї лінії був К. Маркс (він пов'язав власність із діалектикою продуктивних сил та виробничих відносин), чим спричинено те, що вітчизняна думка робить наголос саме на ній (зокрема, в одному з підручників з політичної економії прямо зазначається, що праця є речовим змістом власності [31, С. 44]). Дана концепція

системі економічних відносин, а деякі його послідовники (зокрема, С. Мочерний) пішли ще далі та прямо вказують, що відносини власності та виробничі відносини – це одне й те саме.

⁵⁴ „Виключити інших із вільного доступу до ресурсу означає специфікувати права власності на нього” [132, Р. 56].

отримала такі назви, як „трудова теорія власності”, „теорія природних прав”, „теорія зусиль”.

Вважається, що послідовник Локка, шотландський філософ Давід Юм у своєму „Трактаті про людську природу” (1734-1737 рр.) заклав основи іншого погляду на власність, відомого сьогодні як „економічна теорія власності” або „теорія рідкості”. Юм вважав приватну власність не природним правом, а явищем, що має відношення тільки до обмежених благ. Він пише, що „...власність можна визначити як таке відношення між особою та предметом, яке дозволяє цій особі, але забороняє будь-якій іншій вільно користуватися та володіти предметом, не порушуючи законів справедливості та моральної правомірності” [116, С. 360]. На його думку, встановлення власності на речі, які наявні у необмеженій кількості, є позбавленим змісту⁵⁵. Пізніше неокласики продублювали цю методологічну посилку: благо можна розглядати як економічне тільки за тієї умови, що воно є рідкісним. У такому випадку між людьми виникає конфлікт з приводу використання цього блага, і власність покликана йому запобігти, формуючи певні правила поведінки. Іншими словами, умовно можна вважати, що функцією власності є те, що вона дає суспільству етичні правила, які регулюють використання обмежених ресурсів, вона встановлює механізм надання виключних прав на контроль над такими ресурсами [128, Р. 19-20].

Теорія рідкості була покладена в основу теорії прав власності неінституціональної школи. Остання розглядає власність у контексті її специфікації, тобто як систему виключень із прав доступу до благ. Відповідно до неї, є можливим розщеплення прав власності на окремі «пучки», які можуть продаватися окремо; цінним є не стільки сам товар, скільки сукупність тих прав

⁵⁵ Перший натяк на цю ідею зустрічаємо й у Локка. Коли людина завдяки власній праці робить дар природи своєю власністю, то ця праця приєднує до цього дара природи „щось таке, що виключає спільне право інших людей. Адже, оскільки ця праця є безспірною власністю працюючого, жодна людина, окрім нього, не може мати права на те, до чого він одного разу її [працю. – Є.Н.] приєднав” [51, С. 277]. Однак Локк не розвинув цю думку, зробивши більший наголос на зв'язку власності із працею.

на нього, які здобуває покупець. Ця відома ідея активно використовується в сучасному праві ІВ, про що нижче.

Таким чином, аналогічно до двох основних теорій вартості, трудова концепція вказує на причини та процес утворення власності, а концепція рідкісності пояснює втілення власності на практиці, і в тому числі у праві. Звідси зрозуміло, що проводити прямий зв'язок між вихідною працею та результуючою рідкісністю стосовно до власності невірно, тому що в цьому випадку поєднуються дві якісно відмінні ідеї. Що дає можливість відповісти на запитання, яке на перший погляд може видатися очевидним: власне, чи може інформація бути об'єктом власності? Як не дивно, і так, і ні. З погляду трудової теорії – скоріше так, адже люди витрачають свої інтелектуальні зусилля на створення нової інформації та знань, на продукування оригінальних ідей. Але одна „теорія зусиль” не дає можливості обґрунтувати необхідність одержання творцями інформації доходу від своєї діяльності, необхідно переходити і до другої концепції. Можна сказати, що праця, зусилля по створенню блага – це необхідна передумова утворення власності, а рідкісність одержуваного блага – достатня для цього вимога. Власність може існувати повноцінно тільки при виконанні обох зазначених умов.

Тут і виникає проблема. Вона пов'язана із тим, що (на відміну від звичайних товарів, до яких однаково легко можна застосувати обидва аспекти власності) інформація не є рідкісною. Адже якщо інформацією не ділитися, не розкривати її зміст іншим економічним суб'єктам, то для економіки ця інформація ніби не існує взагалі. Але як тільки нею ділишся, вона перестає бути рідкісною, оскільки, на відміну від матеріальних благ, коли інформація переходить до покупця, вона залишається і у продавця, її кількість постійно та неминуче збільшується. На підставі чого можна робити висновок про те, що класичне повне трактування власності до інформації застосувати не можна в принципі або, як висловився В. Ільїн, „не може бути власності на інформацію – у тому-то й суть” [19, С. 180].

Але залишимо цей небезспірний висновок поза увагою та припустимо, що

власність на інформацію (саме в значенні обмеження доступу, себто згідно „теорії рідкості”), по-перше, можлива і, по-друге, необхідна для одержання доходу її творцем. Тобто – що вартість інформації, яка є основою доходу виробника, ґрунтується на її відносній рідкості. Для її забезпечення необхідні жорсткі юридичні обмеження, що закріплюються у правовому режимі ІВ. І в той же час: „Саме право власності на інформацію припускає можливість її максимального поширення, оскільки саме це слугує джерелом доходу володаря такого права” [86, С. 23]. Таким чином, для одержання доходу необхідні як поширення інформації, так і її відносна рідкість. Одночасне задоволення цих двох важкосумісних умов суперечить економічній логіці. Тут приходить на допомогу виключний правовий режим інтелектуальної власності. Він не дає одержувачам інформації змоги передавати її іншим особам, для чого право розпоряджатися інформацією залишається монополією єдиного її власника⁵⁶. В такий позаекономічний спосіб, а саме, за допомогою юридичного інституту права ІВ, вдається певною мірою сполучити необхідність поширення інформації та одержання від неї доходу, але очевидно, що здоровий економічний глузд тут принесений в жертву.

Із викладеного випливає кілька важливих спостережень. Перше стосується ролі ІВ: право ІВ перетворює внутрішню властиву інформації нерідкість у її протилежність⁵⁷, аби власність на інформацію як така стала можливою. По-друге, оскільки право розпорядження, яке залишається у творця інтелектуального твору, вважається „вінцем” власності, існуючий порядок

⁵⁶ Автори звертають увагу на те, що пряма заборона на перепродаж часто включається в умови ліцензій на комп’ютерне програмне забезпечення. У зв’язку з чим Дж. Поллак не без іронії зауважує: „Ліцензії на програмне забезпечення – це єдиний продукт, за виключенням напівспожитої їжі, нижньої білизни та зубної щітки, який не можна перепродати” [134, Р. 26].

⁵⁷ „...права власності у вигляді патентів та авторських прав уможливають створення у продуктів, що привласнюються, рідкості, яку не можна забезпечити в інший спосіб (виділено автором. – Є.Н.)” [133, Р. 36]. Іншими словами, право власності із наслідку рідкості перетворюється в утворюючу її умову [121, Р. 81], яка, до того ж, є зовнішньою щодо суб’єктів та об’єктів власності й відносин між ними.

дозволяє не передавати (продавати) власність на продукт інтелектуальної праці взагалі (ніколи), і при цьому забезпечувати поширення останнього⁵⁸. По-третє, оскільки право ІВ означає наділення державою власника монополією на використання інформації, то, на відміну від матеріального виробництва, де держава має на меті забезпечення конкуренції, у сфері інформаційного виробництва держава проводить свідому промонопольну, антиконкурентну політику. У протилежному випадку, без створення державою відповідного правового поля, інформація не змогла би стати об'єктом власності. Виявляється, п'ять століть тому інтелектуальну власність називали „монополією” зовсім не випадково. Нарешті, четвертий висновок ґрунтується на тому, що інформація може бути об'єктом власності відповідно до трудової концепції, але, оскільки її кількість необмежена, її дуже складно розглядати як власність згідно теорії рідкості. Тому те, що сучасний режим ІВ реалізований у правових актах на основі висновків економічної теорії рідкості, а не трудової теорії власності, в неінституціональному контексті є принциповою методологічною помилкою. До того ж, у цьому випадку відбувається навмисне спотворення „рідкісної” теорії власності. Як вказувалося вище, метою специфікації власності за цією теорією є запобігання конфліктам між людьми з приводу використання певного блага – і все. А щодо ІВ цю теорію (у вивернутому навиворіт вигляді!) намагаються використати для обґрунтування необхідності отримання доходів авторами інформаційних продуктів – себто для того, для чого вона не призначена в принципі. Адже

⁵⁸ Більш рельфно та в дещо іншому ракурсі цей клубок суперечностей позначив П. Паршин: «...продаж інформаційного продукту... є не що інше, як копіювання, а тому справді „захистити” власність, яка розуміється таким чином, можна в один-єдиний спосіб: не оприлюднюючи її... Говорити про „захист” ІВ при її продажу – абсурд, суперечність в термінах. Звідси випливає, що поняття „захисту”... ІВ... використовується у вельми специфічному сенсі: під „захистом” мається на увазі не недоторканість об'єкта, а забезпечення певних спеціальних умов його копіювання, фактично – сплати певної суми за право отримання копії та згоди із обмеженням власних прав на її використання» [84, С. 113]. Це варто підкреслити: покупець сплачує гроші за обмеження власних прав, а не за отримання нових.

задачу обґрунтування отримання людиною доходу від власності цілком успішно вирішує трудова теорія власності. „Рідкісна” ж теорія власності історично виникла як конкурент до трудової, і вона зміщує наголос на зовсім інші аспекти, такі як порядок використання людьми обмежених благ. Однак трудова теорія каже „один раз продав – і все”, а це власників авторського права не задовольняє. Тому і виникло таке спотворення теорії, яке зводиться до того, що теоретична економічна наука сьогодні насправді не надає адекватного теоретичного обґрунтування існуючому режимові інтелектуальної власності, за нею відносини щодо власності на інформацію мали б мати зовсім інший вигляд.

Фактично, це – цікавий теоретико-практичний парадокс. У теорії власність на інформацію є правомірною з економічного погляду, а юридичне підґрунтя цього явища є вкрай сумнівним. На практиці – з точністю до навпаки. Юридична практика ІВ є давньою та усталеною. А економіка „інформаційної власності” викликає набагато більше сумнівів і питань, ніж надає обґрунтованих відповідей.

Наступна теза полягає в тому, що індивідуальні інтереси завжди слід зіставляти із суспільною ефективністю. Випадок із матеріальними благами досить простий: ефективно захищена приватна власність, її чітка специфікованість вигідна як окремим індивідам-власникам, так і суспільству в цілому. Відповідно, відсутність такого правового (державного) захисту веде до класичного радянського „що спільне, те нічье” із усіма відомими наслідками. Перекладаючи це в економічну термінологію, йдеться про те, що захист власності пов’язаний із суспільними втратами у вигляді трансакційних витрат на специфікацію власності. Специфікація власності, своєю чергою, зменшує аж до повного усунення інші трансакційні витрати – а саме суспільні втрати від:

- конфліктів, що виникають з приводу використання благ, власність на які не є специфікованою;
- неефективного використання речей, суб’єкт власності на які не є чітко відомим та ін.

Отже, одні суспільні втрати усуваються за допомогою інших, менших за

своєю величиною, і добробут суспільства поліпшується. У цьому сенсі інститут власності можна розглядати як один з механізмів „оптимізації” суспільних витрат через зміну характеру трансакційних витрат.

Інтелектуальна власність має справу із інформацією. Те, що інформацію легко можна тиражувати і поширювати, призводить до так званого „несуперництва” або „неконкурентності” (англ. non-rivalrousness) у споживанні. Це означає, що використання інформації одним суб’єктом не заважає її ж використанню іншими. Про це йшлося вище, але у синонімічних термінах рідкості (тобто суперництва) / нерідкості (несуперництва). Тоді, за відсутності ексклюзивних прав ІВ, інформація фактично перетворюється у суспільне благо^{59,60}.

Цей вираз, „за відсутності ексклюзивних прав ІВ”, не випадковий. Існує не один (суперництво/несуперництво у споживанні), а два критерії, за якими блага поділяються на суспільні та несупільні (індивідуальні). Другий критерій – це якраз виключність, ексклюзивність доступу⁶¹, забезпечення якої, нагадаємо, є наслідком, з одного боку, природних властивостей блага (фізичний аспект специфікації, до інформації не застосований), а з іншого, правової специфікованості власності на нього (юридичний аспект) (рис. 2.3). Задоволення першого критерію, себто неконкурентність споживання блага, відносить це благо до широкої категорії суспільних. Натомість чистим

⁵⁹ Intellectual property – Economic view. – Access mode:

http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Intellectual_property&oldid=50523176#Economic_view. – Title from screen.

⁶⁰ Інформація „має багато рис суспільного блага – її споживання є неконкурентним, а тому, навіть якщо можливо позбавити інших можливості користуватися певними знаннями, робити це є суспільно неефективним; також це часто важко зробити. Отже, головною проблемою стає привласнення доходу від інвестицій у інформацію та знання (виділено автором. – Є.Н.)” [140, Р. 1448].

⁶¹ Чотири види благ за вказаними двома критеріями показано на рис. 2.3. Особливості чистих суспільних благ та індивідуальних благ добре відомі, при клубні блага йтиметься у тексті, а розгляд особливостей ресурсів із спільним доступом не має відношення до цієї роботи. Щодо останньої проблеми див.: http://en.wikipedia.org/wiki/Common_pool_resource.

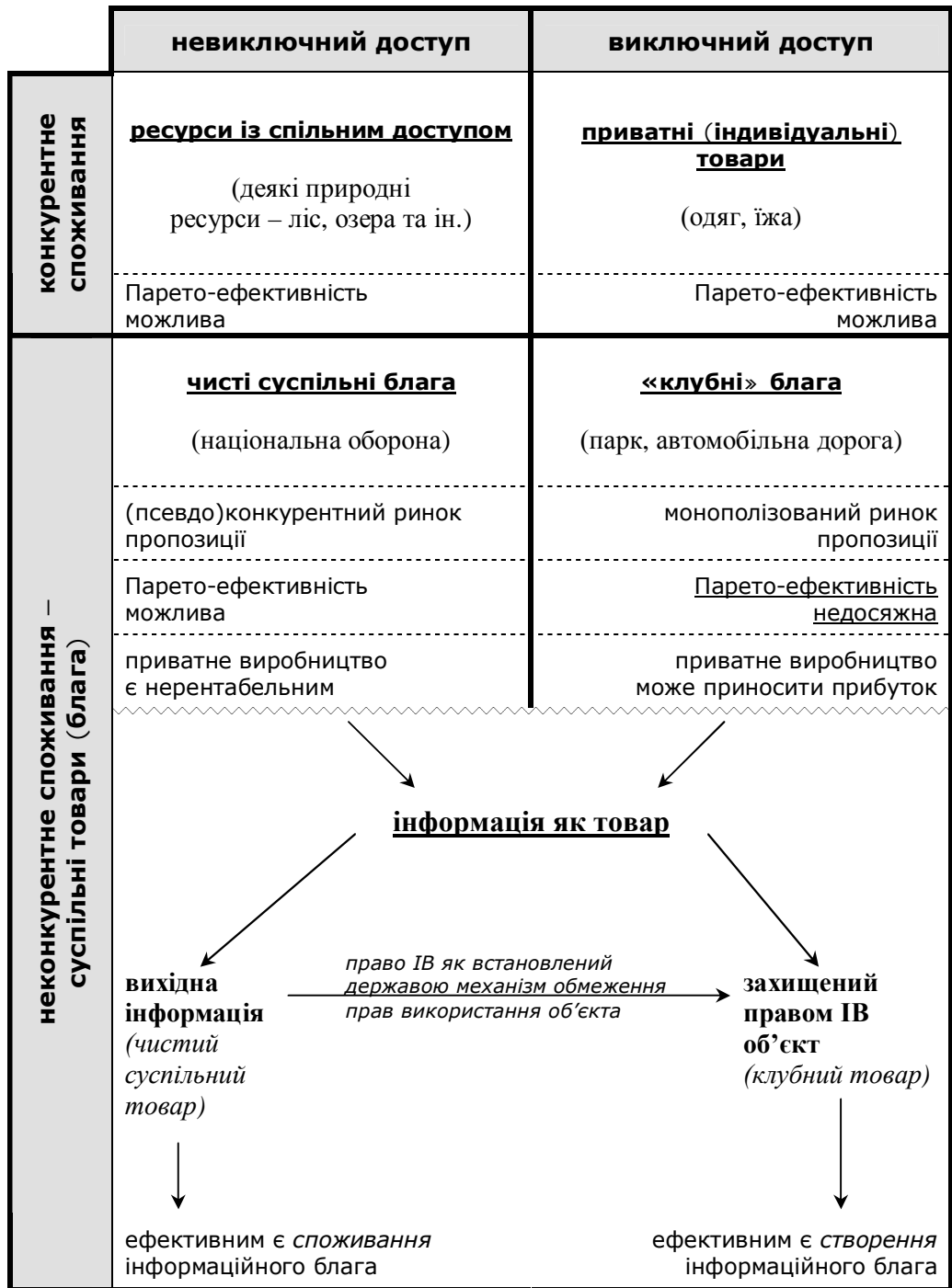


Рис. 2.3. Види ринкових благ у координатах виключності споживання і конкурентності доступу.

суспільним благам притаманна ще й невиключність доступу. У випадку, якщо доступ до неконкурентного блага обмежується, то йдеться про „нечисте” (не будемо використовувати тут поширену характеристику „змішане”, оскільки вона має інше змістовне наповнення) суспільне благо, яке у західній науковій літературі отримало назву „клубного”. Прикладом клубного блага може бути

міжміська дорога. Якщо вона не перевантажена машинами, то доступ до неї є неконкурентним: по ній за певний час можуть проїхати і 10, і 100 машин. Але якщо дорога знаходиться у приватній власності, на ній можна встановити контрольний пункт, на якому стягувати плату за проїзд, таким чином запровадивши певний критерій ексклюзивності (виключності) доступу до дороги і перетворивши її на „клубну”. Така дорога, залишаючись неконкурентною, вже не буде чистим суспільним благом.

„Клубний” режим доступу до неконкурентного блага є єдиним, за якого досягнення Парето-ефективності є неможливим у принципі. Це очевидно за визначенням Парето-ефективності, оскільки безперешкодний доступ на дорогу іще одного автомобіля міг би покращити добробут його водія, не погіршивши добробуту інших. (Тільки коли дорога стане перевантаженою, а отже, її споживання стане конкурентним і з’являться додатні граничні витрати споживання, можна буде говорити про можливість досягнення ефективності за Парето. Але суспільні втрати все одно матимуть місце. Детальніше див.: [17, С. 75-94].)

За відсутності прав ІВ створене людиною нове знання є надбанням суспільства, воно є суспільним благом, поширення якого веде до пропорційного поліпшення суспільного добробуту. Права ІВ як інститут, який виникає поза відносинами власності на інформацію та знання, але стає їх частиною, шляхом обмеження доступу до знань перетворюють знання із суспільного надбання у клубний товар. Це має наслідком, з одного боку, виникнення економічних стимулів для виробництва даного блага приватним сектором, але, з іншого, зниження Парето-ефективності. А отже – наявна розбіжність суспільних та приватних інтересів.

Для конкурентних у споживанні матеріальних благ необхідність несення суспільством трансакційних витрат на захист власності пояснюється як необхідністю забезпечити дохід виробника, так і потребою знизити інші, більш вагомі втрати суспільства від „розмивання” власності. Однак втрати суспільства від розмитості власності на інформацію відсутні. Більш того,

суспільство виграє, а не програє від цієї неспецифікованості. Отже, пояснити необхідність існування жорстких прав ІВ критеріями суспільної ефективності не можна: забезпечення прав ІВ – це не тільки власне трансакційна витрата, але й, на противагу до матеріальної власності, втрата, а не виграш у суспільній ефективності.

Натомість індивідуальна сторона суспільної ефективності полягає у тому, що за відсутності можливості отримати адекватну грошову винагороду за створення інформаційного продукту, яка забезпечується правовим механізмом надання цьому продуктові інтелектуальної праці „клубного” статусу, людина, можливо, не створюватиме його взагалі. Можливо – тому що можуть діяти інші, нематеріальні стимули. Наприклад, автор дисертаційного дослідження може не мати безпосереднього матеріального стимулу до роботи над нею (або цей стимул є незначним та віддаленим у часі), однак він мотивований інтелектуальним задоволенням, перспективою отримання вагомого наукового статусу, дозволу читати лекції в університеті тощо. Водночас, очевидно, що до певних видів інтелектуальної творчості існує виключно матеріальний стимул, і за його відсутності ця діяльність однозначно не здійснюватиметься.

Звідси зробимо висновок про те, що, по-перше, суто економічні механізми не здатні владнати суперечність між індивідуальними та суспільними інтересами навколо створення та розповсюдження продукту діяльності людського інтелекту. Отже, по-друге, відтворення інтелектуальної сфери завжди пов'язане із певними суспільними або індивідуальними втратами, позбавитися яких неможливо у принципі, оскільки вони є обернено залежними. Тому, по-третє, необхідними стають зовнішні, юридичні механізми, які регулюватимуть відносини у сфері ІВ. При цьому питання ступеня жорсткості цих юридичних механізмів є гостро дискусійним і воно фактично зводиться до довільного обрання певного рівня балансу між забезпеченням індивідуальних та суспільних інтересів (та, відповідно, втрат!). Оскільки, по-четверте, слід вважати, що найбільш ефективне використання (споживання) інформації, у тому числі з метою створення нових знань, досягається саме в умовах нечіткої,

розмитої специфікації власності на неї, у той час як творцям нової інформації бажано мати можливість обмежити її поширення. Національне та міжнародне законодавство ігнорує цю відмінність інтелектуальної власності від власності на матеріальні речі⁶².

Іншими словами, якщо для матеріальних речей індивідуальний і суспільний інтерес збігаються та полягають у практично однозначному захисті власності (адже так мінімізуються суспільні втрати), то щодо ІВ існує явний конфлікт економічних інтересів, результат якого визначається іззовні, а саме правовими нормами, які в кожній окремій державі сьогодні встановлюються під значним впливом міжнародних домовленостей. Історично (читай: насправді випадково) склалось так, що в результаті ці норми діють на користь окремих суб'єктів, які створюють інформацію (або, гірше, у випадку музики та фільмів – на користь тих суб'єктів, які виконують функцію видавця, тобто посередника між виробником та споживачами), і на шкоду інтересам суспільства в цілому. До цього варто додати таку порівняно незначну деталь, що такі норми ІВ неефективні і з інших міркувань: у теорії прав власності стверджується, що однією з умов їхньої ефективності є можливість їх передачі іншим суб'єктам ринку для того, щоб забезпечити найбільш ефективне використання ресурсів-предметів власності, а вище було зазначено, що права ІВ, як правило, ніколи не передаються покупцеві повністю.

З іншого боку, прийняти позицію окремого суб'єкта, який закликає максимально специфікувати ІВ, на практиці досить непросто, оскільки цьому

⁶² «Надто часто різниця між інтелектуальною власністю та іншими формами власності змазується, – пише Дж. Стігліц. – Безсумнівно, урядовий захист моєї фізичної власності від крадіжки є необхідним, щоб у мене з'явилося прагнення придбати таку власність, і те, що уряд має прагнути до максимально ефективного захисту фізичної власності, практично не піддається сумніву. За аналогією, дехто закликав до „жорстких (strong) режимів прав інтелектуальної власності”, не помітивши очевидних відмінностей. Зокрема, всі ідеї ґрунтуються на розробках інших [людей]... Так, основні ідеї, такі як математичні теореми... зазвичай не можна запатентувати. Посилення прав інтелектуальної власності часто означає збільшення ціни головного компонента досліджень – знань. Тому можливо, що надто „сильний” режим інтелектуальної власності фактично уповільнить темп інновацій» [139, Р. 9].

заважає легкість дублювання інформації; отримуємо замкнене коло. Уявно можна сказати, що ідеї та інформація в силу своєї природи внутрішньо опираються бар'ерам, що створюються на шляху їх поширення; вони прагнуть потрапити на волю або вмирають. Аби компенсувати цей опір, й стають необхідними вкрай жорсткі, драконівські, на перший погляд зайві обмеження, що надаються правом ІВ. У іншому випадку, якщо правовий захист інформації не буде набагато більш жорстким, ніж режим власності на звичайні матеріальні блага, ефективно специфікувати інтелектуальну власність просто не вдасться, оскільки їй іманентно властиві значно послаблені права власності. Якщо не робити право ІВ максимально виключаючим, немає сенсу створювати його взагалі. Адже у випадку свого пом'якшення воно в сучасних умовах надзвичайної технологічної легкості тиражування та розповсюдження інформації просто не працюватиме.

Незважаючи на наявність низки аргументів, противники існуючого порядку в сфері ІВ, які стверджують, що класичні економічні підходи неможливо застосувати до власності на інформацію (зокрема, цитований вище С. Кінселла, Р. Ніжегородцев, О. Антипіна й В. Іноземцев та ін.), сьогодні перебувають у меншості. Очевидно, цьому факту можна знайти багато пояснень. Одна з причин має методологічну природу. Більш широка та системна критика ІВ, ніж викладена вище, найчастіше спирається на те, що творча праця, яка створює інформацію, якісно відрізняється від традиційної праці, яка виробляє матеріальні блага, а тому її аналіз не може ґрунтуватися ані на постулатах трудової теорії вартості, ані на висновках теорії граничної корисності [19, С. 181; 33, №5, С. 136-137]. Але цей контраргумент справедливо не береться до уваги, оскільки він є половинчастим та не пропонує альтернативу. Річ у тім, що теоретики інформаційної економіки дійсно показали незастосовність до інформації традиційних концепцій вартості. Однак, як вказувалося у п. 2.1.3, альтернатива класичним теоріям у вигляді інформаційної теорії вартості та всебічного економічного аналізу особливостей творчої діяльності людини поки що не набула логічно стрункого, цілісного і

закінченого вигляду, тому аргументи, що спираються на неї, апіорі є слабкими та недостатньо обґрунтованими.

В рамках існуючих концепцій було б більш логічно звернути увагу на те, що продукт матеріальної праці продається виробником лише один раз, після чого виробник його втрачає. З іншого боку, творець може продавати плоди своєї творчості, що підпадають під дію авторського права (літературні твори, музику і пісні, кінофільми, програмне забезпечення тощо), багаторазово, одержуючи дохід від кожного продажу (підкреслимо, вартість тиражування інформації дуже мала у порівнянні із витратами на її створення!). Якщо твір геніальний та стає класикою, то доходи від його продажу одержуватимуть й онуки автора, які на момент створення шедевра могли ще не народитися, а отже, не мають до його створення ані найменшого відношення. Адже авторське право діє протягом 50-70 років (період залежить від країни) після смерті автора, і цей термін періодично збільшується новими міжнародними конвенціями. Тобто більш явний відрив вартості продукту праці від самої праці, ніж той, що виникає за допомогою авторських і суміжних прав, важко уявити.

Якраз із цим пов'язане певне коло проблем, що чекають на своє рішення. По-перше, ймовірно, що парадокс, пов'язаний із можливістю необмеженого та вкрай дешевого тиражування інформації, є однією із істотних перешкод, що заважають розвиткові інформаційної теорії вартості, що, у свою чергу, не дає вирішальних аргументів проти права ІВ. По-друге, за умови значних, часто величезних первісних витрат на створення інформаційного продукту та практично нульової вартості його подальшого тиражування існуючий порядок утворення ціни на нього виглядає практично безальтернативним. Це або орієнтація ціни на прийнятий у суспільстві стандартний рівень, визначений виходячи з купівельної спроможності людей (застосовується до аудіозаписів, квитків у кінотеатр, розсилання новин по електронній пошті, ЗМІ та ін.), або довільне, волонтаристське ціноутворення (на програмне забезпечення,

різноманітні інформаційні послуги тощо)⁶³. На що, по-третє, прийнято заперечувати, що суспільство успішно розвивалося й до того, як виникло право ІВ, яке надало людям монополію на інформацію, а тому нічого страшного не трапиться, якщо люди знову відмовляться від ІВ. Але двічі ввійти в одну ріку не можна саме тому, що вже існує історичний досвід функціонування ІВ, і відмова від нього могла би означати не тільки збитки для певних суб'єктів і галузей, але й зміну структури економіки в цілому. Крім того, питання надання суспільством адекватної компенсації за інтелектуальну працю, за інтелектуальні послуги індивідів стоятиме усе більш гостро, ніж раніше, оскільки ця сфера зайнятості стає основною для все більшої кількості людей.

Критикам існуючої практики захисту інтелектуальної власності варто це враховувати. Вектори об'єктивних особливостей ідей, інформації і знань та суб'єктивно створюваних для них правових рамок сьогодні спрямовані в протилежні напрямки. Очевидно, поки теорія інформаційної економіки та, зокрема, інформаційна теорія вартості не набудуть цілісного і переконливого вигляду, прихильники суб'єктивного вектора будуть у більшості.

Як не дивно, на багато з вищевикладених проблем ще двісті років тому звернув увагу третій президент США Томас Джефферсон. Противники сьогоdnішнього статусу-кво в захисті прав на інформацію, так само як і теоретики інформаційної економіки взагалі, цитують короткий витяг із його знаменитого листа [127] достатньо регулярно. Але відповідний параграф з тексту Т. Джефферсона гідний того, аби навести його повністю:

– «Деякі люди (і, особливо, в Англії) висунули ідею, що винахідники мають природне й ексклюзивне право на свої винаходи, і не просто протягом

⁶³ У цих випадках, по-перше, зв'язок між витратами на виробництво та ціною зовсім не очевидний. По-друге, важко погодитися і з тією думкою, що такий механізм ціноутворення відповідає моделі монополії. Вочевидь, єдиним випадком, коли ринок інформації поводить себе аналогічно традиційним рынкам, є двостороння монополія – виготовлення інформаційного продукту для одного визначеного замовника.

свого життя, а з можливістю передачі його своїм спадкоємцям. Але в той час як питання про те, чи може взагалі який-небудь вид власності бути природним, є спірним, було б дивно визнати природне і навіть успадковане право за винахідниками. Ті, хто серйозно займався даною проблемою, визнали, що жоден індивід не може ексклюзивно володіти, наприклад, акром землі. Дійсно, відповідно до універсального права, що-небудь, рухоме або нерухоме, що рівним чином належить усім людям, в даний момент є власністю того, хто ним користується; але коли користувач змінює рід занять, він одночасно позбавляється і власності. Постійна власність – це дар суспільного права, і він виникає за достатньо високого рівня розвитку суспільства. Тоді було б цікаво, якби ідея, швидкоплинне утворення окремого мозку, могла відповідно до природного права стати ексклюзивною і постійною власністю. *Якщо природа створила щось найменш придатне для виняткової власності, то це дія розумової сили, звана ідеєю, якою індивід може володіти виключно до тих пір, поки він приберігає її для себе; але в той момент, коли вона оприлюднюється, вона вторгається у володіння кожного, і одержувач не може неї позбавитися.* Її дивність ще і в тому, що ніхто неї не позбавляється, оскільки кожен володіє всією ідеєю. *Той, хто отримує від мене ідею, отримує нову думку сам, не віднімаючи її від мене; так само той, хто запалює свою свічку від моєї, отримує світло, не зменшуючи мого.* Здається, природа в своєрідний і благодушний спосіб задумала, щоб ідеї вільно розповсюджувалися по всій земній кулі від однієї до іншої для морального і взаємного навчання людини і поліпшення її життя, коли вона зробила їх, подібно до вогню, поширюваними в просторі, такими, що не втрачають своєї щільності в будь-якій своїй точці і, як повітря, в якому ми дихаємо, рухаємося та фізично існуємо, непридатними для полонення або ексклюзивного привласнення. Тому винаходи через свою природу не можуть бути предметом власності. Суспільство може надавати ексклюзивне право на прибуток, що ними створюється, як стимул для створення ідей, які мають корисність, але може по своїй волі і для власної зручності цього і не робити, і ніхто на це не може скаржитися. Відповідно,

наскільки мені відомо, є фактом те, що Англія, до того як ми її скопіювали, була єдиною країною на землі, яка коли-небудь надавала ексклюзивні права на використання ідей. У деяких інших країнах це іноді робиться в особливих випадках і згідно спеціальному індивідуальному правовому акту, але, взагалі кажучи, інші нації вважали, що ці монополії приносять суспільству більше ускладнень, ніж користі; і можна бачити, що нації, які відмовляють в монополіях на винахід, створюють нові і корисні речі так само активно, як і Англія» (виділено мною часто цитовані уривки. – *Є.Н.*).

Загальний висновок із викладеного аналізу полягає у тому, що в сфері інтелектуальної власності сьогодні існує надто багато суперечностей, переплетінь інтересів, складностей та не зовсім логічних історичних традицій для того, аби з'явився один достатньо виважений та загальновизнаний підхід до врегулювання цих суперечок. Дискусії навколо інтелектуальної власності та авторського права залишатимуться дуже гострими та запеклими, оскільки діапазон пов'язаних із ними інтересів є надзвичайно широким та таким, який охоплює часто несумісні речі. Зрозуміло, що авторові не вдалося розкрити усі аспекти цих дискусій, він вирішив зосередитися на основних економічних особливостях та деяких принципових протиріччях авторського права (юридичного механізму закріплення власності на продукт інтелектуальної праці людини). Тим не менше, прогалина в економічній теорії щодо ІВ залишається незаповненою, глибокого наукового аналізу економічних суперечностей як авторського права, так і інших інструментів ІВ сьогодні конче не вистачає, а отже, подальша робота над таким аналізом здатна сприяти скорішому розв'язанню вищевисвітлених проблем.

2.3. Неузгодженості сучасної методології теорії інформаційної економіки

Шлях дослідження не завжди може прокладатися цілком прямолінійно, у повній відповідності до принципів методології. Теорії рідко будуються на порожньому місці; вони, скоріше, ніби виростають завдяки колективній творчості, удосконалюючись за допомогою послідовних поправок і наближень.

Євген Слуцький

Проведений у даній роботі аналіз основних проблем, що порушуються та розв'язуються у межах сучасної теорії інформаційної економіки (ТІЕ), дає можливість здійснити більш поглиблений аналіз самої цієї теорії, її логіки та внутрішніх особливостей. У попередньому тексті продемонстровано неусталеність та суперечливість багатьох теоретичних побудов, що відбивають процеси, пов'язані із становленням, розвитком та функціонуванням інформаційної економіки у розвинених країнах світу. Фактично, суперечливість є однією із визначальних особливостей сучасної теорії інформаційної економіки. Ця риса є наслідком складності, багатогранності, порівняної новизни та швидкої зміни тих феноменів, що їх прагне відобразити та описати дана теорія.

Неоднозначність змісту теорії інформаційної економіки підштовхує до розгляду особливостей методології дослідження явищ інформаційної економіки із дещо нестандартної точки зору. На нашу думку, методологія аналізу інформаційної економіки сьогодні найбільш повно розкривається в апофатичній⁶⁴ площині. З погляду аналізу змісту теорії ІЕ увагу привертають не стільки її наявні елементи, скільки ті складові, яких даній концепції поки що

⁶⁴ Апофатизм у богослов'ї – негативний шлях пізнання Бога, вчення про те, що Вища реальність є неосязною і такою, яку не можна визначити засобами і поняттями людської мови. За межами теософії апофатичний спосіб аргументації передбачає опис явища шляхом наведення тих характеристик, які цьому явищу не властиві; це «доведення або опис шляхом заперечення».

бракує.

Говорячи про „методологію” (у даному випадку – теорії інформаційної економіки), ми вживаємо цей термін у широкому сенсі. Під поняттям „методологія” сучасні науковці розуміють не тільки теорію методу, але й сукупність різноманітних онтологічних та епістемологічних характеристик будь-якої теорії. Іншими словами, методологія у широкому сенсі є „теорією теорії”.

Ми розглянемо основні методологічні риси ТІЕ виходячи саме із такого широкого тлумачення поняття „методологія”. Серед інших проблем, увагу буде приділено аналізу особливостей ТІЕ крізь призму схем, розроблених постпозитивістським напрямом філософії науки. Адже постпозитивістські моделі структури та розвитку наукового знання сьогодні привертають достатньо широку увагу дослідників методологічних проблем.

2.3.1. Зміст сучасної методології наукового пізнання. В останні роки дослідженням методології економічної теорії в Україні приділяється недостатньо уваги⁶⁵, що, на наш погляд, спричинене кількома факторами. Методологічні проблеми є вельми складними для вивчення, оскільки вони пов’язані із філософією науки, яка є непростю матерією. Глибоке занурення у методологію дослідження не є життєво необхідним для розв’язання практичних, прикладних задач, тому відповідне питання часто залишається „за дужками”. Нарешті, специфічна спрямованість методологічних дискусій радянських економістів робила методологічні проблеми вкрай непривабливими.

⁶⁵ Серед українських публікацій часу незалежності можна назвати невелику кількість монографій та статей, присвячених методології економічної теорії. Звертає на себе увагу той факт, що авторами таких досліджень є досвідчені доктори наук, але не аспіранти та молоді вчені. Отже, українська традиція економічної методології перебуває на низхідному русі. В той же час, як вказує російський економіст О. Ананьїн, протягом останніх 20-25 років різко посилилася увага до методологічних проблем економіки як на Заході, так і в Росії, про що свідчать не тільки публікації, але й поява спеціалізованих методологічних економічних журналів (зокрема, *Economics and Philosophy*, *Journal of Economic Methodology*) [2, С.135].

У цих дискусіях не тільки обговорювалися малопродуктивні проблеми, на що вказує В. Автономов⁶⁶, але й відбувався перекид у бік детального розгляду діалектичної теорії (а саме, її законів взаємопереходу кількості та якості, заперечення заперечення, єдності та боротьби протилежностей; методів аналізу та синтезу, індукції та дедукції, абстракції тощо) із одночасним ігноруванням інших проблем методології науки

Ця особливість відбилася у визначеннях поняття „методологія”, наявних у науковій літературі, а точніше, в одній із трьох груп тлумачень та структурування цього поняття (рис. 2.4), коли поняття методології тісно пов’язується із поняттям методу.

Методологія є галуззю філософії науки. У першому випадку, назвемо його „методоцентричним”, вона визначається через метод, як вчення про метод наукового пізнання. Методологія структурно включає два елементи: сам метод та його теорію.

У свою чергу, метод розглядається як „сукупність способів пізнання економічних відносин” [100, С. 10], „спосіб досягнення цілі, сукупність прийомів і операцій теоретичного або практичного освоєння дійсності, а також людської діяльності, організованої у певний спосіб” [80], „у науці спосіб та порядок дослідження предмета для одержання найбільш повного та відповідного істині результату”⁶⁷. Класичний для вітчизняної науки спосіб тлумачення методу передбачає розгляд таких інструментів, принципів та законів діалектики, як аналіз та синтез, індукція й дедукція, єдність історичного та логічного, перехід кількості у якість тощо.

На нашу думку, таке тлумачення методу та методології є дещо розмитим та неконкретним. „Методологія” визначається як явище, похідне від „методу”, внаслідок чого замість категорії „методологія” постає необхідність наповнити

⁶⁶ „Схоластичні дискусії у радянській економічній літературі про вихідне та основне виробниче відношення, продуктивну та непродуктивну працю тощо могли відвернути від методологічних питань кого завгодно” (Автономов В. За що економісти не люблять методологов. В: [11, С. 11]).

⁶⁷ Малий енциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона.

конкретним змістом поняття „метод”, отже, замість однієї термінологічної проблеми утворюється інша. В умовах деідеологізації науки виникає потреба тлумачити категорію методу широко, не тільки як сукупність пізнавальних діалектичних інструментів. Елементами методу економічної науки також доводиться вважати теорії⁶⁸, категоріальний апарат, парадигми економічного знання тощо.

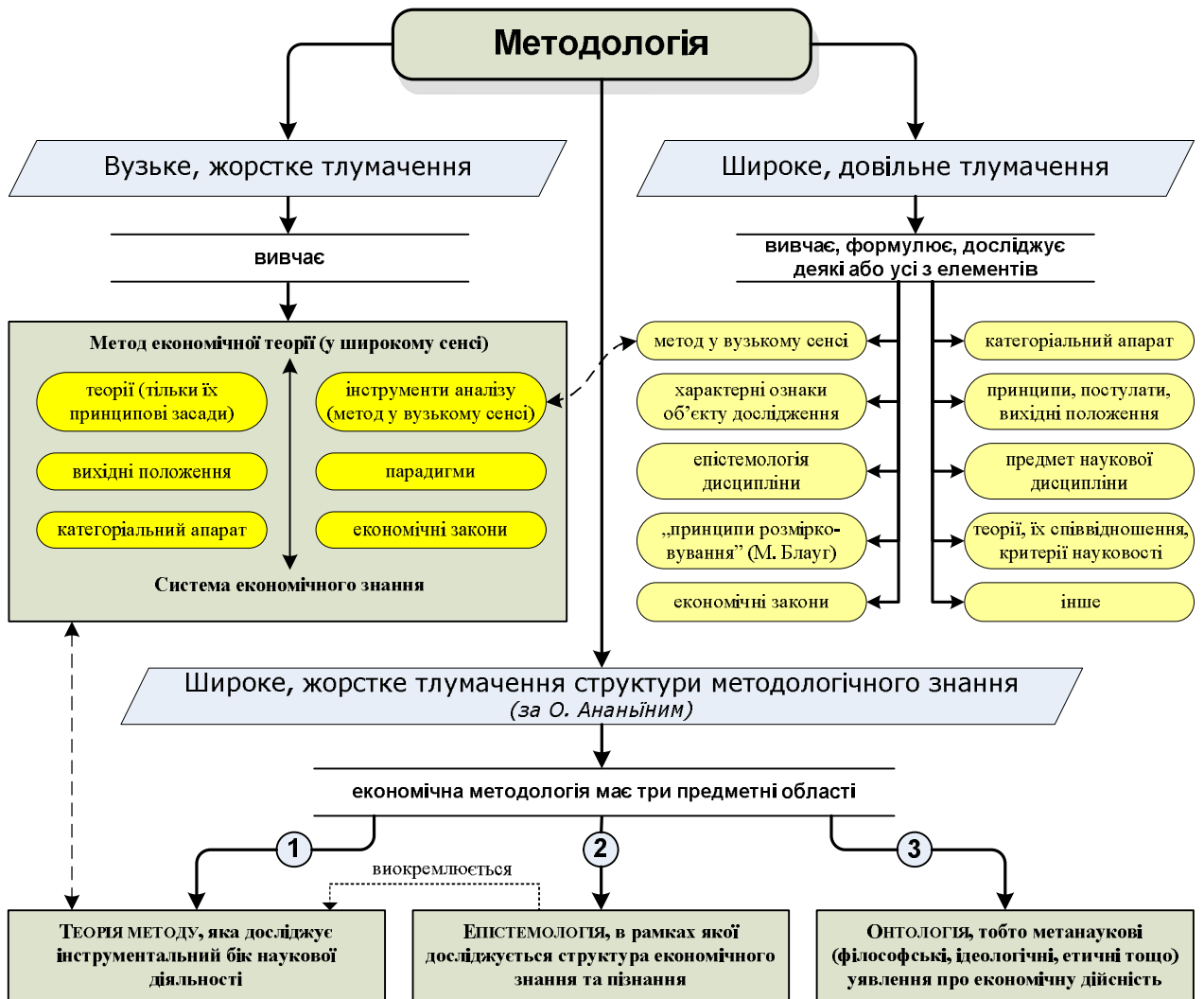


Рис. 2.4. Поняття та структура методології економічної науки.

⁶⁸ „Основний зміст методу утворюють перш за все наукові теорії, перевірені практикою: будь-яка така теорія по суті виступає у функції методу при побудові інших теорій у даній або навіть в інших галузях знань... Тому фактично відмінність між методом та теорією має функціональний характер: формуючись як теоретичний результат минулого дослідження, метод виступає як вихідний пункт та умова подальших досліджень” [12]. Тобто йдеться про відому єдність методу та предмету дослідження.

Не всі спроби перенести таке розуміння методу на визначення методології є вдалим. Зокрема, С. Мочерний узагальнив „методоцентричні” визначення методології у такий спосіб, що, у розгорнутому (так вказано у тексті С. Мочерного. – Є.Н.) вигляді, „методологія – це система різноманітних методів, засобів і прийомів наукового пізнання (передусім принципів, законів та категорій) та наука (або вчення) про цю систему” [60, С. 43]. До такого узагальнення виникає кілька зауважень. По-перше, методи, засоби та прийоми – це, виходячи з визначення методу, фактично одне й те саме. По-друге, автор розширює зміст методу тільки за рахунок принципів, законів та категорій. В результаті тлумачення категорії „метод” С. Мочерним за шириною поняття є посереднім між вузьким та широким. Тобто деякі елементи розгорнутого розуміння методу (або методології) з наведеного визначення випали. По-третє, ступінь новизни такого визначення уявляється низькою, оскільки воно зводиться до початкового, до того, що методологія – це метод та його вивчення.

Другий підхід до розуміння методології є більш довірливим. Згідно з ним, економічна методологія тлумачиться широко: „термін „методологія” інколи розуміють як сукупність технічних процедур дисципліни, як більш переконливий синонім її методів. Однак частіше він позначає дослідження концепцій, теорій і основних принципів розмірковування, прийнятих у тій чи іншій науці (виділено автором. – Є.Н.)” [11, С. 35]. Ця галузь знання включає метод у вузькому сенсі, тобто логічний інструментарій аналізу, а також низку інших елементів. Такими елементами можуть бути:

- „основоположні (фундаментальні) світоглядні позиції, на яких базується... система... науки” [28, С. 52];
- філософські та економічні поняття (категоріальний апарат);
- „правильні принципи розмірковування” [11, С. 36];
- економічні закони в їх функції пояснення існуючого економічного буття;
- дослідження предмета, теоретичних засад, задач економічної науки [100, С. 10];

- виявлення найважливіших властивостей об'єкта дослідження⁶⁹ [4, С. 58];
- засоби, передумови та принципи організації пізнавальної діяльності;
- опис і аналіз етапів наукового дослідження, мови науки;
- виявлення сфери застосовуваності окремих процедур і методів [103, С. 146];
- та інше.

Тут методологія може включати як складові, що належать до методу в першому, широкому сенсі, так і компоненти, які не стосуються методу науки. Цей підхід можна охарактеризувати як методологічний плюралізм, що має вияв у самій методології. Остання як розділ філософії науки розвивається у дуже широкому полі⁷⁰. Дуже різноманітним є бачення складу методології, основних її проблем, шляхів, механізмів, моделей, принципів, форм розвитку наукового знання тощо. Загалом методологія має своїм предметом засоби наукового пізнання дійсності, і водночас вона є гнучкою, оскільки не впроваджує обмежень на обрання цих засобів. Тому кожен дослідник, як не дивно, має свободу до певної міри довільно обирати та структурувати елементи методології, виділяючи з них ті, які, на його думку, є необхідними для розв'язання тієї чи іншої дослідницької задачі.

Третя можливість структурування методологічного знання була запропонована О. Ананьїним у його статті 1999 р. „Економічна наука у дзеркалі методології” [2], яка пізніше лягла в основу монографічного дослідження [1]. Російський вчений визначив методологію як „галузь знання, що вивчає економічну науку як вид людської діяльності” та проаналізував її сучасну

⁶⁹ Завдяки включенню вказаної складової до визначення методології, Н. Апатова у своїй статті про методологію інформаційної економіки розглядає, головним чином, риси цього типу економічної системи суспільства, а не існуючі сьогодні наукові підходи до її вивчення. Це свідчить про те, що поняття методології можна „розтягувати” досить широко та довільно. Зміст цього поняття стає вельми далеким від змісту поняття методу.

⁷⁰ Щодо цього див. зокрема статтю „Методологія” у Великій радянській енциклопедії, враховуючи, що з часу написання енциклопедичної статті це поле розширилося іще більше.

структуру. Він звертає увагу на те, що методологічне знання є динамічним, не застиглим, що його структура та предмет з часом зазнають змін та еволюціонують. Період особливо динамічного розвитку методології економічної науки почався на Заході у 1980-х роках.

На думку О. Ананьїна, методологію не слід догматизувати та вводити у раз і назавжди задані рамки (наприклад, обмежувати її проблемами наукового методу). З іншого боку, структура методології не є розмитою, вона у сучасному вигляді включає три достатньо чітко окреслені блоки проблем (рис. 2.4). Ними є: епістемологія як напрям, який досліджує структуру та шляхи формування економічного знання; теорія методу, яка є частиною епістемології, однак, будучи історично першою та найвагомішою складовою методології, розглядається окремо; онтологія, в рамках якої досліджуються передумови появи економічної науки, її предмет, категоріальний апарат та ін. Тобто пропонований О. Ананьїним шлях структуризації сучасного методологічного знання посідає проміжну позицію між двома вищевикладеними тлумаченнями методології, він не є ані надто звуженим, ані розпливчатим. Перший блок проблем („теорія методу”) збігається із вузьким визначенням методології як науки про метод. Онтологічна та епістемологічна області методології пов’язані не стільки з аналізом дослідницького інструментарію, скільки із розглядом структури та змісту самих економічних теорій та умов їх формування.

Критику такого підходу, яка ґрунтується на тому, що структура та функції теорії певної науки є предметом самої цієї науки, а не її методології [81], слід вважати непереконливою, оскільки бачення структури та задач методології формується історично самими дослідниками-методологами, і диктат та нав’язування однієї схеми є у цьому зв’язку недоречним.

2.3.2. Основні методологічні особливості дослідження проблем інформаційної економіки. Більшість методологічних рис теорії інформаційної економіки відображають той факт, що дана теорія є відносно молодого, її „вік” ще не перевищує п’яти десятиліть. Перш за все, сьогодні не можна говорити

про те, що дослідженнями ролі інформації в економіці займається якась окрема економічна школа. Умовно вважається, що вивчення інформаційної економіки є одним із відгалужень (нео)інституціональної течії сучасної економічної думки⁷¹. Однак якщо подивитися глибше, то виявиться, що при вивченні різних проблем, пов'язаних із участю інформації у функціонуванні економіки, застосовуються абсолютно різні підходи та теорії. Зокрема, наприклад:

1. Коли йдеться про періодизацію історичного розвитку людства та його поділ на аграрне, індустріальне та інформаційне суспільство, то ця схема укладена згідно із принципами, обґрунтованими марксистською школою. А саме, критерієм поділу, періодизації в цій схемі є марксовий спосіб виробництва, але не з погляду характеру домінуючих у даній формації виробничих відносин (цей погляд характерний для самого Маркса та його послідовників), а у розрізі характеру розвитку продуктивних сил. До уваги в цій періодизації береться не суспільний, а технологічний чинник, при цьому критерій способу виробництва як принцип, використаний у марксистській схемі, зберігається (див. [66]).

2. Аналіз економічних проблем, що породжуються власністю на інформацію, можна найлегше та найпродуктивніше здійснити за допомогою неінституціонального вчення про права власності та особливості їх специфікації, і майже неможливо – користуючись неокласичним інструментарієм. Річ у тім, що однією із методологічних посилок неокласиків є теза про те, що права власності є чітко відомими, екзогенно заданими, а тому вони не враховуються при аналізі.

3. Навпаки, коли розглядаються ринок інформації та інформаційна асиметрія⁷², то неокласичні функціональні та математичні залежності, граничні

⁷¹ Так, теорію постіндустріалізму Д. Белла віднесено до інституціональних теорій у навчальному посібнику А. Тарушкіна «Институциональная экономика» [104]. Аналогічної думки дотримується і петербурзький дослідник інформаційної економіки Б. Корнейчук.

⁷² Н. Апатова приписує авторство теорії асиметричної інформації неінституціональній течії економічної думки [4, С. 64], оскільки ця теорія є однією із нових концепцій діяльності фірм, поведінки фірм на ринку. Тим не менше, інструментарій аналізу інформаційних асиметричностей

величини, концепції надлишків виробника й споживача стають головним інструментарієм дослідника. Витрати на пошук та отримання інформації включаються до відомих мікроекономічних неокласичних моделей (на зразок того, як це вперше зробив Дж. Стіглер) – і отримуються нові нестандартні висновки. При цьому ігнорується питання про те, чи може за неокласичної методології інформація бути об'єктом досліджень взагалі. Адже однією із властивостей інформації є принципова необмеженість її наявної кількості, а неокласичні моделі мають справу виключно із обмеженими ресурсами (принаймні, неокласики декларують цю посилку).

Отже, вирішення різних проблем інформаційної економіки пов'язане із застосуванням принципово різних теорій. Цим викликана друга особливість сучасної теорії інформаційної економіки. Сьогодні немає єдиної стрижневої ідеї, яка б лягла в основу дослідження усіх економічних проблем, пов'язаних із інформацією. Йдеться про те, що, наприклад, в основі класичної політекономії лежить теза про головну роль матеріального виробництва в економіці. Вихідним положенням неокласиків, навколо якого побудовані усі їх функціональні залежності, є суперечність між безмежними потребами людини та обмеженими ресурсами, що наявні для задоволення цих потреб. Маржиналістська течія, відповідно до своєї назви, широко застосовує аналітичний апарат граничних величин. І тому подібне.

Відповідної вихідної ідеї синтезуючого рівня, навколо якої б проводився аналіз усіх напрямків участі в економіці інформаційного чинника, наскільки відомо автору, сьогодні ніхто не виділяє. Навіть Д. Белл, який у своїй роботі „Прийдешнє постіндустріальне суспільство” окреслив майже всі важливі напрямки досліджень ІЕ, не виокремив такого стрижня.

Можна, наприклад, вважати, що особливості відповідного аналізу визначаються відмінностями інформації від традиційних матеріальних товарів. Такими визначальними відмінностями інформації слід вважати принципову необмеженість кількості наявної та доступної інформації, легкість її

дублювання та тиражування. Діалектичною протилежністю до цієї риси є цілковитий суб'єктивізм у сприйнятті інформації. Іншими словами, ступінь корисності певної інформації, здатність її засвоїти та зрозуміти повністю залежить від конкретної людини. Інформація може бути наявною, але правильно скористатися нею людина не зможе.

Цю тезу, цей можливий вихідний методологічний принцип можна сформулювати як наявність суперечності між інформацією, що доступна взагалі, інформацією, що є релевантною і необхідною для вирішення конкретної задачі зокрема, та здатністю людини знайти релевантну інформацію, відокремити її від непотрібної та адекватно скористатися нею. Необхідна інформація, до того ж, може бути або взагалі відсутньою, або недоступною на даний конкретний момент, звідси проблеми вартості інформації та інформаційної асиметрії на ринках. Також слід пам'ятати про необхідність несення витрат грошей і часу на пошук необхідної людині інформації. Ці чинники суб'єктивно обмежують об'єктивну необмеженість, що іманентно властива інформації, породжуючи суперечність, у розрізі якої можна аналізувати ті чи інші проблеми, що виникають в економіці знань.

Однак даний ракурс навряд чи придатний до вивчення усіх аспектів економіки знань. Наприклад, такі проблеми, як характер виробничих відносин, розглядаються крізь призму технологічної концепції періодизації історичного розвитку суспільства, а також безпосередньо за допомогою теорії постіндустріального суспільства⁷³. А отже, відповідна методологічна проблема формулювання вихідної, основної тези теорії інформаційної економіки залишається відкритою. На сьогодні можна констатувати, що при вирішенні різних проблем, породжених інформацією, застосовуються різні вихідні ідеї.

Як третю особливість методології ІЕ слід виділити те, що, незважаючи на

⁷³ Так, на думку А. Чухна, головним методологічним принципом постіндустріальної теорії є розгляд суспільного прогресу як результату дії технологічних чинників, зокрема розвитку та вдосконалення продуктивних сил та технологічної організації суспільства в цілому [114, С. 57, 430]. О. Мельник вважає вихідним пунктом аналізу економіки знань принцип трисекторності суспільного виробництва у моделі Дж. Кларка тощо.

певну історію досліджень у цьому напрямку, досі не виявлено економічних законів функціонування і розвитку інформаційної економіки. Тут слід погодитися із Т. Ніколаєвою, яка вказує, що „темпи розвитку та розповсюдження [інформаційної економіки] настільки стрімкі, а її «вік» настільки історично малий, що говорити про якісь усталені закони функціонування цього явища було б вкрай необачно. Тому... усі процеси, явища, так чи інакше пов'язані із формуванням нового типу економіки, трактуються саме як тенденції, закономірності, але жодним чином не як жорстко визначені закони становлення [інформаційної економіки]” [64, С. 3]. Тим не менше, питання про виявлення законів функціонування інформаційної економіки порушується доволі регулярно.

По-четверте, аналізуючи участь інформаційного чинника в економічних явищах та процесах, теорія інформаційної економіки не розглядає самої сутності інформації. Інформація вважається екзогенно внесеним в економіку явищем, розуміння природи якого не є настільки важливим для аналізу відповідних процесів. Це пов'язано із тим, що природа інформації досі залишається до кінця незрозумілою науці та неусвідомленою людьми. Жодне з відомих визначень цього явища не є повністю задовільним. Цілком можливо, що природа інформації є більш глибокою, ніж її здатна осягнути людина. Одним із наслідків цього є певна непослідовність усього категоріального апарату, специфічного для теорії інформаційної економіки.

До цього слід додати, що Н. Апатова вказує на такі риси методології теорії інформаційної економіки. „По-перше, недостатньо чітко відпрацьовано статистичний апарат: необхідні для якісних висновків статистичні дані або відсутні, або мають випадковий характер. По-друге, різні автори розглядають окремі аспекти об'єкта, що вивчається, формулюють часом суперечливі гіпотези про їх значущість і функції, а системного, узагальнюючого дослідження, яке б дозволяло зробити фундаментальні висновки і закласти основу для подальшого розвитку теорії, немає. По-третє... для інформаційної економіки практично неможливо знайти класичні підходи і рекомендації

методологічного характеру – настільки швидко і комплексно вона розвивається, охоплюючи всі сфери людської діяльності” [4, С. 58-59].

Наступною ознакою ІЕ є радикальна зміна погляду на людину. Класична економічна теорія розглядає людину як *homo economicus*, як суб’єкта, який діє раціонально задля задоволення власних потреб. „В умовах індустріальної системи, – пише А. Чухно, – людина була додатком машини, машина визначала і характер, і темп роботи. Це означало, що машини як втілення минулої праці зумовлювали панування уречевленої праці над живою. Існування засобів виробництва як приватної власності класу [капіталістів] перетворювал[о] їх на засіб експлуатації робітників” [114, С. 419]. Натомість за інформаційної економіки, у постіндустріальному суспільстві людина стає не засобом, а метою виробництва⁷⁴, „людиною творчою” – *homo creator*. Її діяльність, спрямована на створення благ, перетворюється із праці у творчість. Провідна роль переходить від уречевленої, минулої до безпосередньо живої праці. Матеріальний аспект мотивації знижується та заміщується нематеріальними чинниками. Заперечуються відносини особистої та речової залежності. Унікальність знань як головного джерела соціально-економічного розвитку та визначального економічного ресурсу, творцем і носієм яких є (або, принаймні теоретично та політкоректно, може бути) кожна людина, перетворює індивіда в унікальний ресурс, зміщує увагу із матеріального й фінансового на людський та інтелектуальний капітал. Соціальні аспекти розвитку суспільства починають домінувати над суто економічними. І тому подібне.

С. Дятлов пише про це так: „В інформаційному суспільстві людина є не просто «економічною людиною», під якою розуміється комплекс економічних функцій та ролей, що визначають раціональну поведінку людини в економіці індустріального типу, а багатогранною людською особистістю, яка є вирішальним творчим фактором і головним ресурсом суспільства із економікою інформаційного типу” [24, С. 499].

⁷⁴ У цій площині інформаційна економіка прямо стикається із соціальною економікою – дисципліною, яка набуває популярності в Україні.

Нарешті, останньою відмітною рисою методології інформаційної економіки, на думку автора, є те, що особливості її функціонування настільки відрізняються від функціонування традиційної (аграрної чи індустріальної) економіки, що вони потребують чи не найбільшого і найрадикальнішого перегляду традиційних, „мейнстрімних” економічних поглядів. Останні не спрацьовують щодо інформаційної економіки значно більшою мірою, ніж щодо будь-якого іншого явища. При цьому маємо парадокс: хоча висновки традиційних теорій часто не є справедливими стосовно проблем інформації, однак дослідники не нехтують інструментарієм цих концепцій в аналізі відповідних питань.

І навіть більше за це. Дослідження інформаційної економіки поки що взагалі не мають власного унікального інструментарію, який не був би запозичений у якоїсь іншої теорії. Часто це не є проблемою. Як вказувалося вище, різні проблеми, пов’язані з роллю інформації в економіці, більш-менш успішно розв’язуються за допомогою існуючих методологічних ідей та теоретичних схем. Однак деякі аспекти інформаційної економіки не здатна задовільним чином пояснити жодна існуюча сьогодні в економічній науці теорія. Одним з таких яскравих прикладів є економічна вартість інформаційних ресурсів зокрема та інформації як такої (див. п. 2.1.3).

Цей парадокс приводить до думки дещо іншого характеру. Більшість дослідників, як вказувалося вище, підходять до питань інформаційної економіки із інструментарієм вже усталених напрямків економічної думки (марксизму, неокласиків тощо). Оскільки ж інформаційна компонента економічної системи має якісно іншу природу, аніж її традиційно аналізована „матеріальна” й „капітальна” складова, то традиційні інструменти перетворюються на шори, які не дають можливості вийти за рамки класичних результатів, а висновки, отримані через застосування таких інструментів, багато в чому є заздалегідь хибними, оскільки вони неадекватно описують нову економічну реальність. Безліч спроб сформулювати інформаційну теорію вартості у категоріях трудової теорії вартості є яскравою ілюстрацією до цієї

тези.

Можна зробити висновок, що використання теорією інформаційної економіки запозичених у інших гуманітарних наук методів і понять є не тільки рисою, але й достатньо серйозною проблемою методології теорії інформаційної економіки. Причому проблемою це є тільки для інформаційної економіки. У інших галузях знань, навпаки, вітається використання вже відомих, традиційних методів аналізу, а вигадування нового наукового інструментарію наштовхується на справедливу пересторогу. Теорія інформаційної економіки у цьому сенсі відрізняється від інших наукових дисциплін саме внаслідок радикальних, нетрадиційних особливостей її об'єкта дослідження (інформації).

Окрім неусталених засадничих принципів теорії інформаційної економіки, існують також зовнішні гносеологічні перепони та невизначеності, які заважають розвиткові самої методології теорії інформаційної економіки.

Перш за все, незрозуміло, в якій із двох основних сучасних моделей пізнання (детерміністичній діалектичній чи протилежній до неї, недетерміністичній синергетичній) розвивається ця теорія. Що є головною метою аналізу – виявлення закономірностей розвитку нового, інформаційного типу соціально-економічної системи (діалектика) чи пояснення невизначеностей, із якими пов'язана інформація (синергетика)? У першій пізнавальній моделі треба було б наголошувати на виявленні економічних законів ІЕ, для другої економічні закони не мають значення (між іншим, у цьому випадку маємо готову відповідь на одне із перелічених на початку параграфу питань), оскільки центральною проблематикою є варіативність характеру розвитку економічної системи⁷⁵. Чи, знову, для розгляду одних проблем ІЕ більш придатна діалектика, а інших – синергетика? Однак останнього не повинно бути, оскільки у цьому випадку матимемо дві відмінні

⁷⁵ „Попередня [пізнавальна] парадигма була не тільки лінійною та детерміністичною. Вищою метою був пошук абстрактних, інваріантних законів. Нова парадигма, навпаки, здійснює пояснення варіативності та мінливості у просторі та часі” (Дерлугьян Г. Самый неудобный теоретик. В: [14, С. 21]).

теорії ІЕ, кожна зі своєю методологією та науковим апаратом. І кожна розглядатиме лише частину проблем свого об'єкта вивчення, причому, можливо, ці частини будуть перетинатися. Тобто, цю невизначеність також необхідно усувати, вводячи усі дослідження ІЕ в якусь одну модель наукового дослідження. Цим автоматично подолаються деякі із викладених вище проблем, із якими зіштовхуються дослідники ІЕ.

По-друге, прогностичний та порівняльний потенціал теорії ІЕ обмежений, як не дивно, тим, що вона виникла як складова та відгалуження концепції постіндустріального суспільства (так званої „технологічної теорії”). На перший погляд, останній концепції значною мірою притаманні історичний підхід та можливості обґрунтування футурологічних прогнозів. Однак це не зовсім так. По-перше, теоретики постіндустріалізму приділяють увагу виключно сучасній постіндустріальній стадії розвитку людства – й фактично ігнорують (за незначними винятками) аналіз індустріального та, особливо, аграрного суспільства, хоча й обирають саме таку періодизацію історії. Отже, погляд „назад” ця теорія майже не пропонує⁷⁶.

Так само немає у цій концепції й власного погляду „вперед”, у майбутнє, немає самостійних футурологічних прогнозів, зроблених не на основі ідей інших напрямків наукової думки. Ті розмірковування, які зустрічаються у роботах її авторів про майбутнє капіталістичної системи, про те, що мотивація отримання прибутку як рушійний чинник розвитку соціально-економічної системи зміниться на мотивацію максимальної самореалізації людини, не надто відрізняються від прогнозів формаційної теорії, відомих досить давно. Як певний прогноз „післяпостіндустріального” розвитку економіки й суспільства деякими авторами розглядається концепція постеконічного суспільства російського вченого В. Іноземцева. Але, по-перше, його теорія базується

⁷⁶ „Поняття «теорія постіндустріального суспільства» вживається у вузькому розумінні, коли безпосередньо йдеться... про саме постіндустріальне суспільство. У широкому розумінні ця теорія вивчає всі стадії цивілізаційного процесу, тобто доіндустріальну, індустріальну та постіндустріальну стадії (виділено автором. – Є.Н.)” [114, С. 56]. У цьому сенсі, на нашу думку, „широкої” теорії постіндустріалізму сьогодні реально не існує.

більшою мірою на формаційній, аніж на технологічній концепції (а отже, не може вважатися незалежним доробком постіндустріальної традиції). І по-друге, з якихось причин ця концепція зникла із робіт її автора одразу після захисту ним докторської дисертації на цю тему. А це, на нашу думку, може свідчити про несерйозне ставлення до своєї концепції самого її автора, а відповідно, і про недостатню обґрунтованість самої концепції.

Таким чином, правомірно піддати сумніву спроможність теорії ІЕ здійснювати адекватні історичні порівняння та прогнози, оскільки вона розвивається на основі теорії постіндустріального суспільства, історична перспектива в якій опрацьована недостатньо. Суперечливим залишається навіть таке не надто складне питання, як співвідношення постіндустріального суспільства із капіталістичним типом економіки [66]. Ця проблема, знову, пов'язана із сьогодишньою відсутністю у теорії інформаційної економіки власного наукового інструментарію. З часом, однак, ця проблема має бути подолана, вона не є найскладнішою у теорії інформаційної економіки.

Третім стримуючим чинником є той факт, що досі невирішеною залишається ще одна важлива наукова задача – вимірювання кількості нетехнічної інформації. Кібернетика виробила спосіб виміряти кількість інформації, яка характеризує стан невизначеності. Так само легко можна підрахувати кількість літер, слів чи сторінок у тексті, кількість байт у пам'яті комп'ютера. Однак намір кількісно виміряти новину або інформаційний виробничий ресурс чи продукт породжує не тільки питання про те, як це зробити, але й у яких одиницях і тому подібне. Зрозуміло, у даному випадку йдеться не про ціновий параметр інформації, хоча й виявлення останнього є не менш цікавою науковою проблемою.

І при цьому, зокрема, неокласичні моделі аналізу ринку інформації виглядають так, ніби цієї проблеми взагалі не існує. Графіки попиту та пропозиції на інформацію мають вигляд неперервних ліній – нібито є якийсь сенс пропонувати ринкові 3 цілих 68 сотих одиниць певної інформації (про питання „три яких одиниці”, що є одиницею виміру взагалі не йдеться).

Дискретний, неподільний характер інформації відрізняє її від робочого часу людини або від матеріальних чи грошових ресурсів, які, в принципі, можна розділити на довільні складові частини – і цей факт в економічних моделях ринків інформації часто ігнорується.

З викладеного можна зробити узагальнюючий висновок, що чітко визначене коло проблем, якими займається теорія інформаційної економіки, та методологічний ракурс, під яким вона це робить, поки що не знайшли свого чіткого й однозначного формулювання, це – справа майбутнього. Р. Ніжегородцев оптимістично прогнозує, що тільки „у найближчому десятилітті відбудеться остаточне відособлення інформаційної економіки від інших економічних наук, ясно позначаться обриси предмету цієї науки, визначаться основні риси її методу” [62, С. 8]. Слід сподіватися, що цей стан певної методологічної невизначеності триватиме менше, ніж 10 років.

Однак великою є й імовірність того, що методологічного консенсусу в цьому напрямку економічної науки не відбудеться, оскільки сьогодення економічна теорія – це еkleктична сукупність різних ідей різних шкіл та течій, жодна з яких, взята окремо, не здатна цілісно пояснити логіку сучасного економічного буття, і зв'язки між цими ідеями інколи важко зрозуміти. І було б дивно сподіватися, що теорія такого надскладного соціально-економічного явища, яким є постіндустріальне суспільство та інформаційна економіка, буде винятком із цієї традиції. Сьогодні різні явища економічного буття інформації, як вказувалося вище, пояснюються різними теоретичними концепціями, і як їх зробити сумісними – дуже неоднозначна проблема сама по собі.

2.3.3. Теорія інформаційної економіки як нова парадигма економічної науки. Зважаючи на викладене, наскільки правомірним є сьогодні надання теорії інформаційної економіки більш високого та незалежного наукового статусу шляхом розгляду її як нової парадигми економічної науки? Це питання є актуальним з огляду на сьогоденнє поступове поглиблення кризи класичної та неокласичної економічної теорії, на яке дедалі частіше вказують самі

економісти. Чи може ІЕ претендувати на те, щоб у майбутньому стати провідним (чи, щонайменше, одним з провідних) напрямом економічної думки?

Це питання спричинене й іншим чинником – науковою інституціоналізацією інформаційної економіки. „Парадигма формує основу для утворення відповідної наукової спільноти, в рамках якої і відбувається розвиток науки” [88, С. 120]. Розгляд теорії інформаційної економіки як парадигми дозволив би чіткіше виокремити відповідний напрям наукових досліджень і окреслити його предмет (адже з цього питання одностайності немає), сприяв би „інституціоналізації” цього наукового напрямку через створення спеціалізованих наукових періодичних видань, проведення конференцій на відповідну тематику, впровадження інформаційної економіки як окремої навчальної дисципліни тощо.

А. Чухно як нову парадигму розглядає теорію постіндустріального суспільства. Парадигмальним ядром цієї теорії, на його думку, є бачення історичного розвитку людства в цивілізаційному контексті, в розрізі того, як еволюціонували продуктивні сили. Вчений тлумачить цю теорію дуже широко. Вона „...не обмежується технологічним детермінізмом, передбачає... перехід від суспільства матеріальної продукції до його сервізації, розкриває роль і значення інформації, науки та освіти, аналізує... роль людини, розвиток її як особистості... розгортання демократії суспільства і удосконалення політичних систем, розвиток державного регулювання та прогнозування економіки, культури та інших сфер людської діяльності” [114, С. 40].

Порівняно з постіндустріальною концепцією суспільного розвитку в такому її тлумаченні теорія інформаційної економіки є не стільки вужчою, скільки чіткіше сфокусованою на окремих гранях функціонування і розвитку постіндустріального суспільства. Проте А. Чухно не наголошує на відмінностях між концепціями постіндустріального суспільства (економіки) та інформаційної економіки і, відповідно, між їх парадигмальними статусами. Інакше кажучи, якщо теорію постіндустріального суспільства обґрунтовано розглядають як нову суспільствознавчу парадигму, це не означає, що новою парадигмою в

економічній науці автоматично слід вважати також теорію інформаційної економіки, навіть якщо остання є тісно пов'язаною з постіндустріальною концепцією. Натомість думка про те, що постіндустріальна концепція наголошує на аналізі продуктивних сил, є важливою, і до неї повернемося нижче.

Згідно з другим популярним підходом до характеристики інформаційної економіки як парадигми, остання розвивається в межах неокласичного напрямку економічної думки. Дві теоретичні концепції економіки (інформаційна і неокласична) розглядають не як рівноправні, а як тандем, у якому одна концепція підпорядкована іншій.

У найяскравішому вигляді цей підхід відбитий у статті Ж. Сапіра [93]. Автор тлумачить поняття „інформаційна парадигма” виключно як новий підхід до моделювання ринків, у якому враховують ефекти асиметричної інформації. Цей підхід, на його думку, ґрунтується на модифікованих неокласичних моделях ринку і загальної економічної рівноваги, а отже, цілком логічно, розвивається в їхньому річищі. Таке тлумачення, на наш погляд, є дещо звуженим, адже, крім ефектів, що породжуються асиметричністю інформації, теорія інформаційної економіки досліджує багато інших проблем.

Утім, трактування інформаційної парадигми лише як надбудови над неокласичними ринковими моделями є доволі популярним, про що свідчить, зокрема, стаття Ю. Ясінського і А. Тихонова [117], підхід якої збігається з позицією Ж. Сапіра. Висловимо припущення, що це пояснюється посиленням уваги до проблеми інформаційної асиметрії після того, як 2001 року Нобелівську премію з економіки було присуджено за дослідження саме з цієї теми. Можливо, деякі дослідники некритично ототожили інформаційну теорію економіки взагалі з концепцією асиметричності інформації зокрема; інші економічні явища, що вивчає теорія інформаційної економіки, в методологічних дискусіях відійшли на другий план⁷⁷.

⁷⁷ Цікаво, що таке тлумачення інформаційної парадигми з'явилося за перекладу російською мовою назви статті-нобелівської лекції Джозефа Стігліца „Інформація і зміна парадигми економіксу”

Натомість видається слушним погляд Є. Маймінаса, який досить переконливо пов'язує появу і розвиток інформаційного суспільства з необхідністю якісного зсуву в економічній теорії. У зв'язку з формуванням нової парадигми він застерігає від помилок, подібних до вищевикладеної. „Йдеться не про окремі доповнення й уточнення в широко прийнятій зараз загальній теорії рівноваги. Останнім часом такі доповнення здійснювали багато дослідників” [52, С. 89], – підкреслює Є. Маймінас. Тобто автор не вважає правильним тлумачити інформаційну парадигму виключно як удосконалену версію рівноважної ринкової моделі. Разом з тим він не розглядає якісні характеристики нової „інформаційної” парадигми економічної теорії, а обмежується лише констатацією необхідності її розробки.

Тому на питання про те, чи є теорія інформаційної економіки окремою парадигмою, не можна відповісти однозначно. З одного боку, назви деяких наукових праць („Інформація та зміна парадигми в економіці”, „Інформаційне суспільство та парадигма економічної теорії” [52; 97]) підказують можливість позитивної відповіді. З другого боку, маємо цілий перелік вищеназваних методологічних проблем ІЕ, що залишаються нерозв'язаними. З третього – слід вказати на ще два фактори, що заважають впевнено вважати інформаційну економіку новою парадигмою економічної думки.

Першим є певна невизначеність самого поняття „парадигма” стосовно до суспільних наук взагалі та до економіки зокрема. Томас Кун, який першим ввів

(“Information and the Change in the Paradigm in Economics”). У цій праці йшлося про історію досліджень ринків з асиметричною інформацією, і назва щодо зміни парадигми саме економіку була відносно коректною. Предмет аналізу неокласичного економіку сконцентрований на ринкових відносинах, тому новий спосіб моделювання ринків правомірно розглядати як нове ядро цього напрямку економічної науки. В російському перекладі стаття отримала назву „Информация и изменение парадигмы экономической теории”, що радикально спотворило зміст. Тепер нібито йдеться про зміну парадигми всієї економічної теорії. Однак предмет економічної теорії є ширшим за предмет економіку (див., напр.: Мочерний С. Предмет економічної теорії / С. Мочерний, О. Устенко // Журнал європейської економіки. – Т. 2. – № 3. – 2003. – Вересень. – С. 287–302), і невдалий переклад знову спричиняє хибний висновок, що теорія інформаційної економіки досліджує виключно асиметричність інформації на ринку.

у науку поняття „парадигма” у значенні „визнані всіма наукові досягнення, які протягом певного часу надають науковій спільноті модель постановки проблем та їх розв’язання”, „сукупність переконань, цінностей, технічних засобів тощо, що характерна для членів даного суспільства” [48, С. 17, 225], розглядав його на прикладі фізики – природничої, а не суспільної науки. Накласти таке не надто конкретизоване визначення на матрицю економічних проблем, зрозуміло, є проблематичним. Напевно, з цієї причини з часу появи праці Т. Куна (1962 р.) виникло кілька десятків альтернативних визначень вказаного поняття. Це слово має такі тлумачення, як, наприклад:

- сукупність теорій, які утворюють певну метатеоретичну єдність;
- основна складова, ядро певної теорії (близьке значення має поняття „принцип” ; очевидно, в цьому сенсі один із термінів є зайвим);
- поняття, тотожне поняттю „методологія” (зауваження є аналогічним попередньому);
- загальне бачення предмета теорії;
- філософська оцінка буття, метапарадигма, метафізичне бачення світу;
- вибір набору проблем і методів їх аналізу;
- теорія; модель постановки проблем; система теоретичних, методологічних і аксіологічних установок, що прийняті за взірць розв’язання наукових завдань і поділяються всіма членами наукового товариства;
- інтегральна характеристика тієї чи тієї науки в певну епоху;
- вираз колективної свідомості конкретного наукового співтовариства;
- зведення значення слова до нового варіанту розв’язання певної вузькотеретичної проблеми;
- застосування поняття не до наукових теорій, а до практичних явищ життя („глобальна парадигма конкурентоспроможності”, „нова парадигма розвитку”, „синергетична парадигма” фінансового ринку);
- нарешті, вживання таких словосполучень, як „системна парадигма” і „технологічна парадигма”, проте без зазначення, парадигма чого чи кого.

Другим фактором є неструктурованість та розпорошеність самої

економічної теорії. Поруч із мейнстрімною економічною думкою, яка увібрала в себе досягнення класиків та неокласиків, кейнсіанської та монетаристської шкіл, існують впливовий неоінституціоналізм, велика кількість міні-теорій, присвячених окремим вузьким питанням функціонування економіки та управлінської сфери, дослідження особливостей перехідних економік, концепції інноваційного розвитку тощо. У другій половині ХХ ст. у світовій економіці намітилися три вагомні тенденції – не тільки її інформатизація, а ще й соціалізація та глобалізація. І якщо чинники та прояви трьох вказаних процесів можна вважати певною мірою взаємопов'язаними (рис. 2.5), то їх теорії є абсолютно відмінними, такими, що практично не перетинаються. В таких умовах треба було б або вважати всі основні сучасні відгалуження економічної теорії окремими науковими парадигмами (тоді поняття парадигми позбавляється змістовного наповнення, оскільки стає надто розмитим), або не ставити таке питання по відношенню до жодної з них. Однак у зв'язку із кризою класичної економічної науки пошук нової парадигми економічних досліджень є надзвичайно актуальним.

Можливим є збалансований підхід до зазначеної проблеми, згідно з яким порушувати питання про розгляд тієї чи іншої теорії як економічної парадигми правомірно, але за умови достатнього обґрунтування такого твердження. Таке обґрунтування, у свою чергу, потребує визначення критеріїв „парадигмальності” певної теорії.

Р. Белоусов розуміє парадигму в економічному контексті як цілісну наукову систему нових поглядів, ідей та думок [9, С. 128]. Таке тлумачення не претендує на наукову глибину, однак воно є достатнім для аргументації нашої позиції. Остання полягає в тому, що слід виділити два основні критерії, яким має задовольняти нова економічна парадигма. По-перше, вона повинна характеризуватися комплексністю і цілісністю, себто охоплювати та пояснювати всі основні аспекти функціонування економіки (виробництво, розподіл, обмін, споживання, ринкові відносини, економічне зростання тощо) або їх переважну більшість. Зрозуміло, що, наприклад, теорія глобалізації не

відповідає цьому критерію, оскільки вона торкається лише однієї економічної проблеми – структури сучасних міжнародних економічних відносин. І по-друге, вихідні принципи та центральні ідеї, на яких вибудовується нова економічна парадигма, мають бути відмінними від принципів, покладених в основу класичної (у широкому розумінні) економічної науки (до останніх належать примат виробництва, суперечність між безмежними потребами й обмеженими ресурсами, концепція *homo economicus* та ін.). Іншими словами, засади нової парадигмальної економічної теорії мають відрізнятись від засад класичної політичної економії і тих теорій та шкіл, що виникли на її основі; зріз, під яким нова парадигмальна теорія розглядає економічні проблеми, має бути іншим, ніж у класиків.

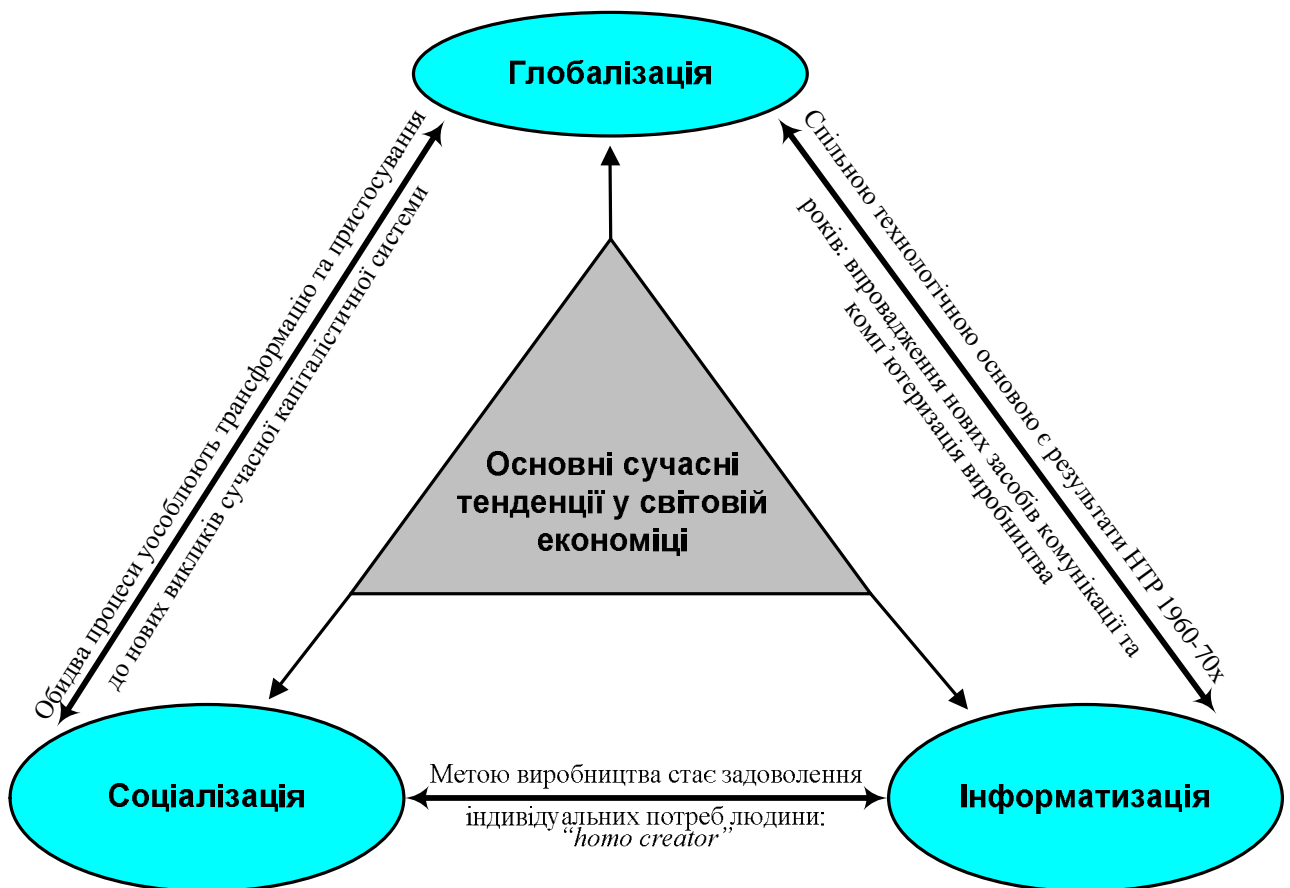


Рис. 2.5. Зв'язок між основними сучасними тенденціями в економічній сфері.

На наш погляд, претендувати на відповідність обом зазначеним критеріям

сьогодні можуть концепція соціальної економіки, концепція інформаційної економіки та, меншою мірою, неоінституціональна теорія (остання розглядає не всі складові елементи економічного відтворення). Соціальна економіка виходить із пріоритетності задоволення потреб людини над необхідністю розвитку виробничої сфери, із першочерговості збільшення людського та інтелектуального капіталу порівняно із нагромадженням торговельного, промислового чи фінансового капіталу. Теорія інформаційної економіки позичає в неї це бачення ролі людини у суспільному відтворенні. В основу неоінституціональної парадигми покладено інший порівняно із (нео)класиками та марксистами погляд на природу та роль відносин власності в економіці. Вихідну ж позицію інформаційної економіки, як вказувалося вище, визначити складно. Тим не менше, її методологія має принаймні одну принципову ознаку, за якою вона радикально відрізняється від класичної економічної теорії.

Йдеться про наголос інформаційної теорії на технологічному боці економічних відносин⁷⁸. „Мейнстрімна” економічна теорія ретельно проаналізувала соціально- та організаційно-економічні відносини у суспільстві, делікатно обминаючи при цьому питання техніко-економічних відносин. Безперечно, проблема розгляду таких відносин разом із продуктивними силами присутня у класичній економічній теорії, однак вона ніколи не була центральною. За винятком постшумпетеріанських теорій, аналіз процесу виробництва у технологічному розрізі в класичній економічній традиції майже

⁷⁸ Цю ознаку виділили такі відомі дослідники постіндустріальних процесів, як, зокрема, Д. Белл, В. Іноземцев та А. Чухно. Однак перші двоє не розвинули свою думку у тому контексті, що відповідна риса безпосередньо стосується парадигмального статусу інформаційної економічної теорії. А Анатолій Чухно назвав новою парадигмою концепцію постіндустріального суспільства, яка є ширшою за теорію інформаційної економіки, оскільки її об'єктом є суспільні процеси взагалі, а не тільки економічна сфера. Втім, вчений не наголошує на відмінностях між концепціями постіндустріального суспільства та інформаційної економіки та, відповідно, між їх парадигмальними статусами. Іншими словами, навіть якщо теорія постіндустріального суспільства обґрунтовано розглядається як нова суспільствознавча парадигма, це не означає, що новою парадигмою в економічній науці автоматично слід вважати також (тісно пов'язану із постіндустріальною концепцією) теорію інформаційної економіки.

відсутній. У законі відповідності виробничих відносин рівню і характерові розвитку продуктивних сил наголошується на механізмі зміни виробничих відносин, а не продуктивних сил. Навпаки, техніко-економічні відносини стають головним об'єктом уваги в постіндустріальній теорії, до того ж не тільки тоді, коли йдеться про історію людства.

Технологічний принцип покладений в основу як концепції постіндустріального суспільства, так і похідної від неї теорії інформаційної економіки. Адже технологію можна розглядати як одну із форм впорядкованої інформації, тобто в аналітичному сенсі інформаційний та технологічний фактор розвитку економічної системи – це одне й те саме. Уявляється, що саме акцент на розгляді техніко-економічної складової економічних відносин принципово відрізняє ІЕ від класичної економічної теорії, а також робить неможливим їх синтез, принаймні у найближчій перспективі. Цей факт відкриває шлях до широкого та впевненого визнання інформаційної економіки окремою парадигмою економічної науки, яка зараз перебуває на стадії активного формування. Але тут знову слід бути обережними. Аналогічно неінституціональній концепції теорія інформаційної економіки відповідає другому з запропонованих нами критеріїв парадигмальності. Проте сьогодні вона ще не є ні комплексною, ні всеосяжною, тому поки що не може претендувати на статус цілком нової парадигми.

Зауважимо, що було б найбільш точно та коректно називати нову парадигму не інформаційною чи постіндустріальною, а технологічною або техноцентричною, тим більше що словосполучення „інформаційна парадигма” ще не є усталеним. Така назва підкреслювала б технологічний принцип, покладений в основу інформаційної теорії економіки. З іншого боку, словосполучення „інформаційна (або постіндустріальна) економіка” є усталеним та звичним, і відмовлятися від нього також недоцільно.

Визнання нової парадигми, про яке йдеться, стане можливим не зараз, а тільки у майбутньому. Пояснюється це тим, що сьогодні риси методології інформаційної економіки формулюються у „негативістському” ракурсі: легше

виявити методологічні проблеми, суперечності та пустоти теорії інформаційної економіки, аніж описати та проаналізувати цілісну систему засад, принципів та методів, які покладені в її основу. Отже, поле для „позитивного” аналізу методології ТЕ сьогодні є відкритим.

Таким є авторське бачення загального наукового поля, в якому сьогодні відбувається дослідження й розробка тих проблем, що виникли у зв’язку із різким підвищенням в останні десятиліття ролі знань й інформації у виробництві, економіці, суспільному та повсякденному житті. Загалом уявляється, що характер методології (теорії) інформаційної економіки досі залишається певною мірою невизначеним. Західні вчені традиційно приділяють мало уваги методологічній проблематиці, їх мало цікавлять питання про те, до якої економічної течії можна віднести наукові розмірковування над проблемами економіки інформації, про предмет та, особливо, методи інформаційної економіки як теорії. Вітчизняна наукова традиція, з іншого боку, полюбляє шукати відповіді на ці питання, але щодо інформаційної економіки у нас поки що ретранслявання думок західних вчених превалює над власними теоретичними доробками, а теоретичні доробки, у свою чергу, здійснюються перш за все навколо прикладних аспектів адаптації України до вимог сучасної економіки. Саме з цих причин, на нашу думку, суто методологічні питання даного напрямку економічної науки ще не привертають до себе достатню увагу.

Висновки до розділу 2

1. Інформаційним ресурсом у виробництві є наявна на мікро- чи макрорівні впорядкована економічна інформація, що здатна брати участь у виробничому процесі чи впливати на нього, а тому має певну економічну цінність. Економічні властивості інформаційних ресурсів помітно відрізняються від характеристик традиційних факторів виробництва. Так,

інформаційним ресурсам властиві нечітка специфікованість прав власності, збереження і примноження у процесі використання, неоднорідність, підданість виключно моральному зносу, необмеженість потенційно наявної кількості, економічна неефективність впровадження обмежень доступу до інформації тощо.

Інформаційні ресурси відіграють у процесі виробництва подвійну роль. По-перше, інформація є безпосереднім виробничим фактором у сучасних видах творчої виробничої діяльності. По-друге, у вигляді технологій вона відіграє роль чинника, що підвищує ефективність традиційних видів виробничої діяльності. У першому випадку інформаційному фактору притаманна властивість зростаючої віддачі, за якої додаткове залучення до виробничого процесу інформаційних ресурсів призводить до більш ніж пропорційного збільшення обсягу виробленої продукції. У роботі розглянуто причини появи зростаючої віддачі. Ними є окремі економічні властивості інформації, а також ефекти масштабу, навчання, прямого та непрямого впливу мережі, а також взаємного впливу суб'єктів суспільного виробництва. Одним з важливих наслідків ефекту зростаючої віддачі є те, що ринки інформаційних товарів набувають нових особливостей, не притаманних традиційним ринкам.

2. Питання про необхідність розробки нової інформаційної теорії вартості було порушене на початку 1960-х років. У роботі проаналізовано причини, з яких усі існуючі спроби розв'язати цю проблему поки що є марними. На наш погляд, це пов'язано із тим, що інформаційну концепцію вартості намагаються викласти у логіці та термінах або маржиналістської, або трудової теорії вартості. Однак інформаційний чинник не вписується у рамки, які задаються кожною з цих двох теоретичних схем. Спроб відійти від цих схем у літературі не спостерігається. Відсутність же логічно завершеної теорії вартості, що ґрунтується на інформації та знаннях, ускладнює глибокий аналіз, зокрема, сутності власності на інформацію та ринків інформації.

3. Явище інтелектуальної власності має тривалу, багатовікову історію. У юридичному сенсі інтелектуальна власність є усталеною концепцією та

практикою. Водночас, економічний аналіз інтелектуальної власності є фрагментарним та суперечливим. Він дозволяє сформулювати кілька важливих тез щодо характеристики економічної природи власності на інформацію. За своєю природою інтелектуальна власність є монополією, що надається державою авторам інтелектуальних продуктів, отже у цій сфері проводиться антиконкурентна політика. Класичне повне економічне тлумачення власності, за якого умовами наявності власності на певний об'єкт є його рідкісність та витрачення людиною зусиль на його створення, до інформації застосувати не можна, оскільки інформації не властива рідкісність. Рідкісною інформацію робить правовий режим інтелектуальної власності, чим порушується логіка, оскільки причина та наслідок явища міняються місцями.

Існуючий економічний аналіз змісту та особливостей інтелектуальної власності як власності на інформацію є виключно нормативним, він не містить позитивної складової.

Ці суперечності призводять до того, що з теоретичних позицій можна однаково переконливо обґрунтовувати як необхідність тотального захисту інтелектуальної власності (підвищується індивідуальна ефективність використання інформації), так і бажаність повної його відсутності (підвищується суспільна ефективність використання інформації). Вибір між цими двома протилежними режимами права інтелектуальної власності повинна робити держава. В той же час сучасне міжнародне право схиляє усіх членів світового співтовариства до впровадження максимально жорсткого режиму захисту інтелектуальної власності. Ще одним парадоксом є те, що в теорії власність на інформацію є правомірною з економічного погляду, а юридичне підґрунтя цього явища є вкрай сумнівним. На практиці ситуація є цілком протилежною. Юридична практика захисту інтелектуальної власності є давньою та усталеною. А економіка „інформаційної власності” викликає набагато більше сумнівів і питань, ніж надає обґрунтованих відповідей.

4. Сучасне бачення змісту методологічного знання є більш широким та гнучким порівняно із традиційним визначенням методології як вчення про

методи наукового пізнання. Слід виділити дві групи сучасних підходів до змісту методологічного знання. Згідно з першим, структура методології тлумачиться довільно, до неї включаються ті елементи, які є зручними для певного дослідження та дослідника. Відповідно до другого підходу, методологія має три предметні області: вчення про метод; епістемологію як вчення про структуру наукового знання; онтологію, в рамках якої досліджуються історія науки, її предмет, категоріальний апарат тощо.

5. Дослідження проблем функціонування інформаційної економіки мають низку методологічних особливостей. Зокрема, результати, що одержуються у ході дослідження, залежно від обрання тієї або іншої методики аналізу можуть бути прямо протилежними. Наприклад, захист інтелектуальної власності виглядає необхідністю для економіки, якщо виходити із неокласичних засад, а з погляду неоінституціоналізму він позбавлений будь-якого суттєвого підґрунтя, є перепорою для розвитку економіки і чинником зниження суспільної ефективності. Застосування неокласичного інструментарію до визначення природи вартості інформації не призводить до переконливих результатів, в той час як парадигма трудової теорії вартості дає змогу частково вирішити цю задачу.

Слід зважати на наявність проблеми того, чи можна в принципі розглядати проблеми участі інформації в економічних процесах із застосуванням неокласичного інструментарію. Суперечність полягає в тому, що неокласики розглядають поведінку обмежених, „економічних” ресурсів, а інформація як економічний ресурс є іманентно необмеженою.

Аналізуючи участь інформаційного чинника в економічних явищах та процесах, теорія інформаційної економіки не розглядає сутності інформації. Інформація вважається екзогенно внесеним в економіку явищем, розуміння природи якого не є важливим для аналізу. Це пов'язано із тим, що природа інформації досі залишається до кінця незрозумілою науці. Одним із наслідків цього є певна непослідовність усього категоріального апарату, специфічного для теорії інформаційної економіки.

Теорії інформаційної економіки бракує, у термінології І. Лакатоса, „жорсткого ядра” власної дослідницької програми. На сьогодні у цій теорії не визначено ключові вихідні положення, вона не має єдиної покладеної в свою основу стрижневої ідеї. Не зрозуміло, в якій пізнавальній моделі (детерміністичній діалектичній чи недетерміністичній синергетичній) розвиватиметься ця теорія. Їй бракує власного аналітичного інструментарію, який не був би запозичений у інших наукових напрямів. Зважаючи на наявність проблем інформаційної економіки, які не здатна адекватно пояснити жодна з існуючих в економіці концепцій (наприклад, вартість інформації або вимірювання її кількості), останнє є суттєвою перепорою для подальшого розвитку цієї теорії.

б. Поява і розвиток інформаційного суспільства пов’язується із необхідністю якісного зсуву в економічній теорії. Тому в дослідженні порушене методологічне питання про розгляд теорії інформаційної економіки як окремої парадигми економічної науки. Так, окремі автори вважають парадигмою теорію постіндустріального суспільства. Однак це не означає автоматично, що окремою парадигмою є також і споріднена із цією концепцією теорія інформаційної економіки. Представники неокласичного напрямку економіки вважають, що „інформаційна парадигма” – це новий підхід до моделювання ринків, у якому враховують ефекти асиметричної інформації. Таке тлумачення є звуженим, адже інформаційна економіка досліджує і багато інших проблем.

Внаслідок розмитості змісту поняття „парадигма” постає потреба сформулювати критерії, яким має відповідати теорія або система наукових поглядів, що претендує на статус парадигмальної. Запропоновано два таких критерії. По-перше, парадигма в економічній науці повинна характеризуватися комплексністю і цілісністю, себто охоплювати та пояснювати всі основні аспекти функціонування економіки. По-друге, вихідні принципи та центральні ідеї, на яких вибудовується нова економічна парадигма, мають бути відмінними від принципів, покладених в основу традиційної, класичної економічної науки.

У цьому сенсі відмітною ознакою теорії інформаційної економіки є її акцент на технологічному боці економічних відносин, що споріднює її із постшумпетеріанським напрямом та відрізняє від класичного та неокласичного. Натомість, оскільки теорія інформаційної економіки ще не є комплексною та всеосяжною, то поки що вона не може претендувати на статус цілком нової, повноцінної парадигми.

Основні наукові результати розділу опубліковані в працях [65; 67; 69; 70; 74; 77-79].

ВИСНОВКИ

У дисертаційному дослідженні здійснене теоретичне узагальнення та запропоноване нове вирішення наукового завдання, яке полягає у характеристиці основних засад, підходів та суперечностей теорії інформаційної економіки як окремого напрямку економічної теорії. Результати проведеного дисертаційного дослідження дають можливість сформулювати такі висновки:

1. Інформаційною економікою є економічна система країни, в якій інформаційний сектор посідає центральне місце та визначальним чином впливає на функціонування всіх інших галузей. Інформаційний сектор утворюють ті сектори та галузі, в яких створюється інтелектуальний продукт (наука, освіта, телекомунікації тощо). Визначальними рисами цих секторів є застосування висококваліфікованої інтелектуальної праці, висока питома вага витрат на залучення інформаційних ресурсів порівняно із матеріальними витратами, створення нової інформації та знань як головний продукт виробничої діяльності.

2. Ідеї про особливу роль інформації та знань у життєдіяльності суспільства вперше з'явилися у науці понад чотири століття тому у працях англійського філософа Ф. Бекона. Системні дослідження постіндустріальних процесів, пов'язаних із різким зростанням ролі інформації в суспільному житті, почалися у другій половині ХХ ст. Основоположниками вивчення постіндустріального суспільства й економіки є Ф. Махлуп, Д. Белл, Дж. Стіглер.

3. Теорія інформаційної економіки виникла як один із напрямів соціологічної теорії постіндустріального суспільства. Разом з тим, до її поля уваги потрапили проблеми, які залишалися поза увагою соціологічної науки. Тому сьогодні теорія інформаційної економіки має дві лінії розвитку. Першою є дослідження сучасного стану соціально-економічних систем, місця й ролі держави в економіці, участі інформації й інформаційних ресурсів у

виробничому процесі, що успадковані від постіндустріальної концепції. Друга лінія – суто економічний аналіз проблем інтелектуальної власності, ринку, економічного зростання та відтворення, який здійснюється за допомогою неокласичного, інституціонального та неінституціонального аналітичного інструментарію. Цей напрям теорії інформаційної економіки прямо не пов'язаний із постіндустріальною моделлю. «Побічним наслідком» цього є мультидисциплінарність цієї теорії. Її предмет не обмежується економічними проблемами, натомість завжди включає та враховує соціальні, політичні та інші процеси.

4. Предметом теорії інформаційної економіки є, з одного боку, процес відтворення інформації та інформаційних ресурсів в економіці, з іншого – вплив інформації на відтворення інших елементів економічної системи та, з третього, – суспільно-економічні відносини, що при цьому виникають. Її предмет можна визначити й тавтологічно. Предметом інформаційної економіки є всі аспекти участі інформації в економічних процесах або її впливу на перебіг цих процесів. Вперше за історію розвитку економічної науки об'єктом її вивчення став нерідкісний, необмежений ресурс. Натомість погляд неокласиків на предмет теорії інформаційної економіки як дисципліни, що вивчає лише участь інформації у ринкових процесах, уявляється недостатньо широким.

5. Поняття інформації пов'язане із іншими категоріями у такій ієрархічній послідовності: дані – інформація – знання – мудрість. Дані є базовим шаром. Інформація додає до них контекст. Вона утворюється шляхом аналізу зв'язків між різними даними. Знання виникають завдяки практичному застосуванню інформації. Вони пояснюють, «як» застосовувати інформацію. А мудрість є результатом застосування знань, спілкування користувачів знань та розмірковувань людини. Вона відповідає на питання, «чому» і «коли» здійснювати певні дії.

6. Ядром категоріального апарату інформаційної економіки як наукової дисципліни є співвідношення категорій «дані», «інформація» та «знання». На наш погляд, в економічному контексті їх доцільно розглядати як послідовність

понять, кожне з яких є більш вузьким порівняно до попереднього. Так, інформація розглядається як дані, що були впорядковані, організовані, збережені, тобто наділені певними властивостями, які дають змогу усувати наявну невизначеність («інформація – усунена невизначеність»). У свою чергу, принциповою відмінністю між інформацією та знаннями є те, що інформація зберігається на зовнішніх щодо людини матеріальних носіях та передається за допомогою технічних засобів, а знання є відображенням об'єктивно існуючої інформації у людській психіці. При цьому, незважаючи на значні відмінності між інформацією і знаннями, поняття «інформаційна економіка» та «економіка знань» вживаються як синоніми.

7. Інформаційна економіка демонструє особливості функціонування, не характерні для секторів матеріального виробництва. На відміну від матеріального виробництва, якому властива постійна або спадна віддача від залучення додаткових ресурсів, створення, тиражування, розповсюдження інтелектуальних продуктів демонструють зростаючу віддачу. Та частина інтелектуального продукту, що створюється з метою вільного розповсюдження (а отже, є чистим суспільним благом), може ефективно вироблятися приватним сектором. Через неоднорідність інтелектуальних продуктів, їх ринки априорі не можуть бути конкурентними. Споживча вартість інформаційних ресурсів і продуктів зберігається і примножується у процесі їх використання. У сфері інтелектуальної власності міжнародні і національні регулятивні інститути традиційно проводять політику обмеження можливостей вільного розповсюдження інформації, тобто сприяють монополізації відповідних відносин, їх антиконкурентному характеру. Незважаючи на законодавчі вимоги чітко специфікувати сукупність прав власності на інформацію, їх реальний ступінь специфікації є значно нижчим порівняно із власністю на матеріальні блага (інформації іманентно властиві значно послаблені права власності). Суперечливість теорії інформаційної економіки спричинена складністю, багатогранністю, порівняною новизною та швидкою зміною тих феноменів, що становлять предмет її аналізу.

8. Врахування ролі інформації, інформаційного фактора, знань в економічних процесах потребує більш або менш радикального перегляду традиційних наукових підходів до будь-якого економічного явища. Це пов'язано з тим, що особливості функціонування інформаційної економіки відчутно відрізняються від розвитку аграрної та індустріальної економіки, оскільки інформація є економічним ресурсом із принципово новими для науки властивостями, повного розуміння сутності якої людство ще не має.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ананьин О.* Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ / Олег Игоревич Ананьин. – М. : Наука, 2005. – 244 с.
2. *Ананьин О.* Экономическая наука в зеркале методологии / О. Ананьин // Вопросы философии. – 1999. – №10. – С. 135-151.
3. *Антипина О.* Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе / О. Антипина, В. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – №5. – С. 48-59; №6. – С. 48-59; №7. – С. 19-29.
4. *Апатова Н.* Методологічні основи дослідження інформаційної економіки / Н. Апатова // Економіка України. – 2005. – №7. – С. 58-64.
5. *Базилевич В. Д.* Интеллектуальная собственность : [підручник] / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, 2006. – 432 с.
6. *Байнев В.* Полезностная парадигма экономической науки – методологическая основа гуманизации научно-технического прогресса / В. Байнев // Конкурсный центр фундаментального естествознания. Третья Санкт-Петербургская Ассамблея молодых ученых и специалистов. Тезисы докладов. – СПб., 1998. – С. 124.
7. *Башнянин Г.* Політична економія : [навч. посіб.] / Г. Башнянин, Є. Шевчук. – Львів : Новий світ-2000, 2005. – 480 с.
8. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – [Изд. 2-ое, испр. и доп.]. – М. : Academia, 2004. – CLXX, 788 с.
9. *Белоусов Р.* Новая парадигма экономической науки как отрицание отрицания / Р. Белоусов // Вопросы экономики. – 1993. – №4. – С. 125-130.
10. *Білоус В.* Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності : [навч. посіб.] / В. Білоус. – К.: КНЕУ, 2007. – 376 с.

11. *Блауг М.* Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг ; пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. – М. : НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
12. Большая советская энциклопедия : В 30-ти тт. – М. : Советская энциклопедия, 1969–1978; электронна версія на інтернет-сайтах www.yandex.ru та www.rubricon.com.
13. *Бородіна О.* Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородіна // Економіка України. – 2003. – №7. – С. 48-53.
14. *Валлерстайн И.* Миросистемный анализ: Введение / И. Валлерстайн. – М. : Издательский дом «Территория будущего», 2006. – 248 с.
15. *Вальтух К.* Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики / К. Вальтух. – М. : Янус-К, 2001. – 896 с.
16. *Василенко И.* Формирование экономики Постмодерна: теоретический аспект / И. Василенко, В. Парамонова // Экономическая теория в XXI веке – 1(8): Экономика Постмодерна ; под ред. Ю. Осипова, О. Иншакова, Е. Зотовой. – М. : Экономистъ, 2004. – С. 187-193.
17. *Веймер Д.* Анализ политики: Концепції і практика / Девід Л. Веймер, Ейден Р. Вайнінг ; пер. з англ. – К. : Основи, 2000. – 654 с.
18. *Вершинин М.* Политическая коммуникация в информационном обществе / М. Вершинин. – СПб. : Изд-во Михайлова В.А., 2001. – 253 с.
19. Война за будущее. Доступность информации в «информационном обществе» // Свободная мысль-XXI. – 2005. – №11. – С. 179-192.
20. *Вэриан Х.* Экономическая теория авторских прав / Х. Вэриан // Вопросы экономики. – 2007. – №2. – С. 68-84.
21. *Гальчинський А.* Віртуальне в економіці / А. Гальчинський // Економічна теорія. – 2010. – № 2. – С. 5-16.
22. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / [О. Г. Білорус (кер. авт. кол. і наук. ред.), Д. Г. Лук'яненко, М. О. Гончаренко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
23. *Годин В.* Управление информационными ресурсами: 17–модульная

- программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 17 / В. В. Годин, И. К. Корнеев. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 432 с.
24. Дятлов С. Предмет и метод теории информационной экономики / С. Дятлов // Экономическая теория на пороге XXI века-2 ; под редакцией Ю. М.Осипова, В. Т.Пуляева, В. Т.Рязанова, Е. С.Зотовой. – М. : Юристъ, 1998. – С. 497-519.
25. Економіка знань та її перспективи для України ; за ред. В. М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогноз., 2005. – 168 с.
26. Економічна енциклопедія : в 3 т. / [Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін.] – К. : Видавничий центр „Академія”, 2000. – Т. 1. – 864 с.
27. Енциклопедія „Вікіпедія”, україномовна (<http://uk.wikipedia.org/>), російськомовна (<http://ru.wikipedia.org/>) та англomовна (<http://en.wikipedia.org/>) версії.
28. Єременко В. Економічна наука: проблема логіки, методології, класифікації / В. Єременко // Економіка України. – 2005. – №12. – С. 52-64.
29. Жолобов Ю. Социальная информация – определение понятия / Ю. Жолобов // Материалы пятой международной конференции «Библиотечное дело-2000: проблемы формирования открытого информационного общества». – М., 2000.
30. Задорожна Н. Мікроекономічна теорія виробництва і витрат : [навч. посіб.] / Н. Задорожна. – К. : КНЕУ, 2003. – 219 с.
31. Зазимко А. Політична економія : [структурно-логічний навч. посіб.] / А. Зазимко. – К. : КНЕУ, 2005. – 358 с.
32. Иванов Е. Информация как категория экономической теории / Е. Иванов. – Режим доступа; <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/ivanov/ivanov1.htm>. – Назв. с экрана.
33. Ильин В. Копирайт и копилефт / В. Ильин // Свободная мысль-XXI. – 2005. – №5, С. 128-140; №6, С. 161-175.
34. Иноземцев В. К теории постэкономической общественной формации /

- В. Иноземцев. – М. : Таурус, Век, 1995. – 332 с.
35. *Иноземцев В.* Концепция постэкономического общества / В. Иноземцев // Социологический журнал. – 1997. – №4. – С. 71-78.
36. *Иноземцев В.* На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия / В. Иноземцев. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 776 с.
37. *Иноземцев В.* Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире / В. Иноземцев. // Новая постиндустриальная волна на Западе : [антология]. – М. : Academia, 1999. – С. 3-64.
38. *Иноземцев В.* Постэкономическая революция: теоретическая конструкция или историческая реальность? / В. Иноземцев // Вестник Российской Академии наук. – 1997. – №8. – С. 711-719.
39. *Иноземцев В.* Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы : [учеб. пособие] / В. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – 304 с.
40. Інтелектуальна власність в Україні: правові засади та практика: У 4-х т. / За заг. ред. О.Д. Святоцького. – К. : Видавничий дім „Ін Юре”, 1999.
41. *Картунов О.* Ідеї прийдешнього інформаційного суспільства та суспільства знань у творчій спадщині Френсіса Бекона / О. Картунов // Політичний менеджмент. – 2007. – №1.
42. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
43. *Колганов А.* Собственность на знания как тормоз экономического и социального развития / А. Колганов. – Режим доступа: http://alternativy.ru/magazine/htm/02_1/propriet.htm. – Название с экрана.
44. Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности. Подписана в Стокгольме 14 июля 1967 года и изменена 2 октября 1979 года. – Режим доступа: <http://www.eurolawco.ru/ipr/law/stockholm.html>. – Название с экрана.

45. *Конфуций*. Луньюй. Изречения / Конфуций. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 464 с.
46. *Костюк В.* Специфика экономики, основанной на знаниях / В, Костюк // *Общественные науки и современность*. – 2004. – №4. – С. 134-144.
47. *Краснова О.А.* Свойства информации. – Режим доступа: <http://circ.mgpru.ru/works/65/KrasnovaOA/property/property.htm>. – Название с экрана.
48. *Кун Т.* Структура научных революций / Т. Кун ; пер. с англ. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – 605, [3] с.
49. *Лазня І.* Економічний зміст інтелектуальної власності / І. Лазня, В. Рибалкін // *Економічна теорія*. – 2006. – №4. – С. 54-61.
50. *Леоненко П.* Сучасні економічні системи : [навч. посіб.] / П. Леоненко, О. Черепніна. – К. : Знання, 2006. – 429 с.
51. *Локк Дж.* Два трактата о правлении / Дж. Локк // *Сочинения* : в 3 т.; пер. с англ. и лат. / Ред. А.Л. Субботин. – М. : Мысль, 1988. – Т. 3. – С. 135-406.
52. *Майминас Е.* Информационное общество и парадигма экономической теории / Е. Майминас // *Вопросы экономики*. – 1997. – №11. – С. 86-95.
53. *Макаров В.* Микроэкономика знаний / В. Макаров, Г. Клейнер. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 204 с.
54. *Маруховський О.* Переваги та вади інформаційного суспільства. До 40-річчя виходу у світ „Комп’ютопії” Й. Масуди / О. Маруховський // *Політичний менеджмент*. – 2005. – №1. – С. 127-136.
55. *Маслов А.О.* Теорії постіндустріального та інформаційного суспільства в контексті інформаційної економіки / А.О. Маслов // *Вчені записки Університету «Крок»*. – 2010. – Випуск 23. – С. 140-147.
56. *Махлуп Ф.* Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с.
57. *Мельник Л.* Информационная экономика / Л. Мельник. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.

58. *Мельник О.* Логіка економічного розвитку : [навч. посіб.] / О. Мельник. – К. : КНЕУ, 2004. – 228 с.
59. Метод политической экономии социализма; под ред. Сергеева А.А. и Черковца В.Н. – М. : Наука, 1980.
60. *Мочерний С.* Методологія економічного дослідження : [монографія] / С. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
61. *Мочерний С.* Предмет економічної теорії / С. Мочерний, О. Устенко // Економіка України. – 2003. – №9. – С. 4-12.
62. *Нижегородцев Р.* Информационная экономика. Книга 1. Информационная Вселенная: Информационные основы экономического роста : [монография] / Р. Нижегородцев. – Москва – Кострома, 2002. – 163 с.
63. *Нижегородцев Р.* Информационная экономика. Книга 2. Управление беспорядком: Экономические основы производства и обращения информации : [монография] / Р. Нижегородцев. – Москва – Кострома, 2002. – 173 с.
64. *Николаева Т.* Основы информационной экономики : [учеб. пособие] / Т. Николаева. – СПб. : ООО «ЛЕКС СТАР», 2001. – 128 с.
65. *Николаев Е.* Новые реалии деятельности фирм в глобальной информационной экономике / Е. Николаев // Ломоносов–2002 : Международная конференция студентов и аспирантов по фундаментальным наукам, МГУ им. М.В. Ломоносова, 9-12 апреля 2002. Сборник тезисов. – М. : МАКС Пресс, 2002. – С. 57-58.
66. *Ніколаєв Є.* Глобальний перехід до постіндустріальної формації / Є. Ніколаєв // Формування ринкових відносин в Україні : Збірник наукових праць. Вип. 4 (59) / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2006. – С. 25-29.
67. *Ніколаєв Є.* Економічний аналіз специфікації авторського права як форми інтелектуальної власності / Є. Ніколаєв // Економічна теорія. – 2007. – №3. – С. 13-20.
68. *Ніколаєв Є.* Інформація та знання як категорії економічної науки /

- Є. Ніколаєв // Формування ринкової економіки : Зб. наук. праць. Вип. 12. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 137–147.
69. *Ніколаєв Є.* Логіка зростаючої віддачі в інформаційній економіці / Є. Ніколаєв // Стратегія економічного розвитку України : Наук. зб. – Вип. 4 (11). – К. : КНЕУ, 2002. – С. 236-242.
70. *Ніколаєв Є.* Методологічні особливості теорії інформаційної економіки [Електронний ресурс] / Є. Ніколаєв // Ефективна економіка. – 2010. – № 12. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua/>. – Назва з екрана.
71. *Ніколаєв Є.* Необхідність та реальність становлення інформаційного суспільства / Є. Ніколаєв // Матеріали міжнародного молодіжного економічного форуму. – Київ, 5-10 травня 2003 р. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 177-179.
72. *Ніколаєв Є.* Особливості державного регулювання економіки в інформаційному суспільстві / Є. Ніколаєв // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : зб. тез доп. 4-ї Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених: м.Тернопіль, 23-24 лютого 2007 р. Частина 2. – Т. : Економічна думка, 2007. – С. 424-426.
73. *Ніколаєв Є.* Постіндустріальний процес як виклик для інституту держави / Є. Ніколаєв // Політичний менеджмент. – 2008. – №2(29). – С. 144-155.
74. *Ніколаєв Є.* Про властивості інформаційних ресурсів / Є. Ніколаєв // Формування ринкової економіки : Міжвідомчий науковий збірник. Заснов. у 1992 р. Вип. 11. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 287–295.
75. *Ніколаєв Є.* Про предмет теорії інформаційної економіки / Є. Ніколаєв // Проблеми формування нової економіки ХХІ століття : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., 23-24 грудня 2010 р. : В 6 т. – Дніпропетровськ : Біла К.О., 2010. Т. 1 : Національні стратегії розвитку в умовах глобалізації. – 2010. – С. 59-61.
76. *Ніколаєв Є.* Соціальні передумови інформаційного суспільства в Україні /

- Є. Ніколаєв // Друга міжнародна конференція молодих вчених „Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації”. ТАНГ, 24-25 лютого 2005 року. Збірник тез доповідей. Частина 2. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – С. 288-291.
77. *Ніколаєв Є.* Теоретичні суперечності інтелектуальної власності / Є. Ніколаєв // Теория и практика экономики и предпринимательства / Материалы III Международной научно-практической конференции. Алушта, 11-13 мая 2006 года. – Симферополь, 2006. – С. 224-225.
78. *Ніколаєв Є.* Теорія інформаційної економіки як парадигма економічної теорії: приклад методологічно сумнівного аналізу / Є. Ніколаєв // Економічна теорія. – 2008. – №4. – С. 19-30.
79. *Ніколаєв Є.* Транснаціоналізація та постіндустріалізація як головні чинники впливу на національні моделі розвитку / Є. Ніколаєв // Національні моделі економічних систем : навч. посіб. / [О. О. Беляєв (кер. авт. кол.), А. С. Бебело, В. І. Кириленко, В. І. Сацик та ін.]. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 38-45.
80. Новейший философский словарь : 3-е изд., исправл. – Мн. : Книжный Дом. 2003. – 1280 с.
81. *Новиков А.* О предмете и структуре методологии / А. Новиков, Д. Новиков. – Режим доступа: <http://www.methodolog.ru/method.htm>. – Название с экрана.
82. *Новицький В.* Економічні ресурси цивілізаційного розвитку : [навч. посіб.] / В. Новицький. – К. : НАУ, 2004. – 268 с.
83. Окінавська Хартія глобального інформаційного суспільства від 22 липня 2000 р. – Режим доступу: <http://e-ukraine.org.ua/book/okinava-ukr.htm>. – Назва з екрану.
84. *Паршин П.* Семиотика социальных институтов и споры об «интеллектуальной собственности» / П. Паршин // Политические исследования. – 2004. – №2. – С. 106-123.

85. *Пенькова І.* Інформаційна економіка: питання теорії : [монографія] / І. Пенькова. – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – 296 с.
86. *Петрова Е.* Современный информационный рынок: микроэкономический анализ закономерностей формирования и развития / Е. Петрова. – М. : Гелиос АРВ, 2004. – 128 с.
87. Політична економія: Навч. посібник / [К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. – К. : КНЕУ, 2001. – 508 с.
88. *Радаев В.* О парадигме экономической теории / В. Радаев // Экономическая теория на пороге XXI века – 2. – М., 1998. – 768 с.
89. *Радченко Я.* Знання як стратегічний ресурс сталого економічного розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Радченко Ярослав Юрійович ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. – Х., 2004. – 16 с.
90. *Румянцев А.* Предмет и задачи информационной экономики / А. Румянцев // Российский экономический журнал. – 1997. – №3. – С. 89-94.
91. *Садыков Т.* ИНОН и основы теории информационной экономики / Т. Садыков // Вестник КазГУ : Серия экономическая. – Алматы. – 1998. – №10. – С. 3-12.
92. *Сакайя Т.* Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего / Сакайя Т. / Новая постиндустриальная волна на Западе . [антология]. – М. : Academia, 1999. – С. 338-371.
93. *Сапир Ж.* Экономика информации: новая парадигма и ее границы / Ж. Сапир // Вопросы экономики. – 2005. – №10. – С. 4-24.
94. *Скаленко О.* Глобальні резерви поступу : [монографія] / О. Скаленко. – К. : Основи, 2000. – 394 с.
95. *Спицнадель В.* Основы системного анализа / В. Спицнадель. – М.-СПб. : ИД «Бизнес-пресса», 2000. – 326 с.
96. *Стиглер Дж.* Экономическая теория информации / Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа. –

С. 507-529.

97. *Стиглиц Дж.* Информация и изменение парадигмы экономической теории / Дж. Стиглиц // Эковест. – 2003. – Вып. 3. – №3. – С. 336-421.
98. *Стоуньер Т.* Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе. – М. : Прогресс, 1986. – С. 392-409.
99. *Стюарт Т.* Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т. Стюарт / Новая постиндустриальная волна на Западе : [антология]. – М. : Academia, 1999. – С. 372-400.
100. *Суслов И.* Методология экономического исследования / И. Суслов ; 2-е изд., перераб. – М. : Экономика, 1983. – 216 с.
101. *Тавокин Е.* Информация как научная категория / Е. Тавокин // Социологические исследования. – 2006. – №11. – С. 3-10.
102. *Тамбовцев В.* Улучшение защиты прав собственности – неиспользуемый резерв экономического роста России? / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2006. – №1. – С. 22-38.
103. *Тарасевич В.* К философии экономической теории: прорыв в неизведанное известного / В. Тарасевич // Вопросы экономики. – 2006. – №4. – С. 144-155.
104. *Тарушкин А.* Институциональная экономика: [учеб. пособие] / А. Тарушкин. – СПб. : Питер, 2004. – 368 с.
105. *Тищенко М.П.* Інформаційний сектор в трансформаційній економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Тищенко Марія Петрівна ; Київ. нац. ек. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 19 с.
106. *Толстяков Р.* Основные факторы формирования информационной экономики : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук / Толстяков Роман Рашидович ; Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина. – Тамбов, 2003. – 20 с.
107. *Тоффлер Э.* Третья волна / Э. Тоффлер . – М. : АСТ, 2002. – 776, [8] с.
108. Трансформаційна економіка : навч. посіб. / [В.С. Савчук, Ю.К. Зайцев,

- І.Й. Малий та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 612 с.
109. Україна у вимірі економіки знань / [Геєць В.М., Александрова В.П., Бажал Ю.М. та ін.] ; за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.
110. Уэбстер Ф. Теории информационного общества / Ф. Уэбстер. – М. : Аспект-пресс, 2004. – 400 с.
111. Федулова Л. Концептуальні засади економіки знань / Л. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – №2. – С. 37-59.
112. Хайруллина Э. Информационная составляющая экономики знаний : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук / Хайруллина Эльвира Ильдаровна ; Казанский гос. финансово-экономический ин-т. – Казань, 2007. – 24 с.
113. Чухно А. Диалектическая философия и методы экономической теории / А. Чухно // Экономическая теория. – 2006. – №4. – С. 3-15.
114. Чухно А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 632 с.
115. Эрроу К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – №5. – С. 98-107.
116. Юм Д. Трактат о человеческой природе / Д. Юм. – Мн. : ООО „Попурри”, 1998. – 720 с.
117. Ясинский Ю. Новая информационно-поведенческая парадигма: конец равновесной теории или ее второе дыхание? / Ю. Ясинский, А. Тихонов // Вопросы экономики. – 2007. – №7. – С. 35-58.
118. Arthur W.B. Increasing Returns and the New World of Business / W.B. Arthur // Harvard Business Review. – 1996, – July-Aug.
119. Bacon F. The Advancement of Learning / F. Bacon – Access mode: <http://www.gutenberg.org/etext/5500>. – Title from screen.
120. Chade H. Another Look at the Radner-Stiglitz Nonconcavity in the Value of Information / H. Chade, E. Schlee // Journal of Economic Theory. – 2002. – No. 103. – P. 421–452.

121. *Cole G.H.* Patents and Copyrights: Do the Benefits Exceed the Costs? / G.H. Cole // *Journal of Libertarian Studies*. – Vol. 15. – No. 4 (Fall 2001). – P. 79-105.
122. *Crawford R.* In the Era of Human Capital / R. Crawford. – L.-N.Y., 1991.
123. *Glazer R.* Marketing in an Information-Intensive Environment: Strategic Implications of Knowledge as an Asset / R. Glazer // *Journal of Marketing*. – 1991. – No. 55.
124. *Hartigh E.* A Managerial Perspective on the Logic of Increasing Returns / E. Hartigh, F. Langerak, H. Commandeur. – Erasmus Research Institute of Management Report Series „Research in Management”, November 2000.
125. *Hartigh E.* Increasing Returns and Firm Performance: An Empirical Study / E. Hartigh. – Rotterdam, 2005.
126. *Hildreth P.* The Duality of Knowledge / P. Hildreth, C. Kimble // *Information Research*. – 2002. – No. 8(1).
127. *Jefferson Thomas*, to Isaac McPherson, Monticello, August 13, 1813, letter, in *The Writings of Thomas Jefferson*, vol. 13, ed. A.A. Lipscomb and A.E. Bergh (Washington, D.C. : Thomas Jefferson Memorial Association, 1904). – P. 326–338. – Access mode: http://pwp.detritus.net/works/writings/no_patent_on_ideas.html. – Title from screen.
128. *Kinsella S.* Against Intellectual Property / S. Kinsella // *Journal of Libertarian Studies*. – 2001. – Vol. 15. – No. 2. – P. 1-53.
129. *Liebowitz S.* Network Externalities (Effects) / S. Liebowitz, S. Margolis. – Access mode: <http://www.utdallas.edu/~liebowit/palgrave/network.html>. – Title from screen.
130. *Marschak J.* Economic Theory of Teams / J. Marschak, R. Radner. – New Haven, Conn., Yale University Press, 1972.
131. *Nonaka I.* The knowledge creating company / I. Nonaka // *Harvard Business Review*. – 1991. – Issue 69. – P. 96-104.
132. *Pejovich S.* Towards an Economic Theory of the Creation and Specification of Property Rights / S. Pejovich // *Readings in the Economics of Law and*

- Regulations. Ed. by Ogus A. I., Veljanovsky C. C. – Oxford, 1984.
133. *Plant A.* The Economic Theory Concerning Patents for Inventions / A. Plant // Selected Economic Essays and Addresses. – London : Routledge & Kegan Paul, 1974.
134. *Pollack J.* License to Bill: A Free Market Remedy to Information Property Abuse / J. Pollack. – Access mode: <http://www.jordanpollack.com/softwaremarket/license2bill.pdf>. – Title from screen.
135. *Radner, R.* A Nonconcavity in the Value of Information / R. Radner, J. Stiglitz // Bayesian Models in Economic Theory, M. Boyer and R. E. Kihlstrom (eds.), New York : Elsevier Science Publishers. – 1984. – P. 30-52.
136. *Robbins L.* An Essay on the Nature and Significance of Economic Science / L. Robbins. – London: Macmillan & Co., 1935. Переклад першої глави російською мовою: *Роббинс Л.* Предмет экономической науки / Л. Роббинс // THESIS. – 1993. – №1. – С. 10-23.
137. *Sheridan W.* Sensible Signage / W. Sheridan. – Access mode: <http://www3.sympatico.ca/cypher2/PRINCIPIA.htm>. – Title from screen.
138. *Stigler G.* Nobel Lecture: The Process and Progress of Economics / G. Stigler // The Journal of Political Economy. – 1983. – Vol. 91. – No. 4. – P. 529-545.
139. *Stiglitz J.* Public Policy for a Knowledge Economy / J. Stiglitz. – Access mode: <http://www.worldbank.org/html/extdr/extme/knowledge-economy.pdf>. – Title from screen.
140. *Stiglitz J.* The Contributions of the Economics of Information to Twentieth Century Economics / J. Stiglitz // The Quarterly Journal of Economics. – 2000. – Vol. CXV. – Issue 4. – P. 1441-1478.
141. What in the World Happened to Economics? // *Fortune*, 15 March 1999.