

ИНСТИТУТЫ, ИНФОРМАЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ

доктор экономических наук, профессор,

Южный федеральный университет,

e-mail: volchik@sfedu.ru;

ОГАНЕСЯН АННА АЛЕКСАНДРОВНА

аспирант,

Южный федеральный университет,

e-mail: vesta11@list.ru

В статье рассматривается информационная природа институтов. Анализируется информация и показатель симметричности обменов. Исследуется информационная обеспеченность и качество институциональной структуры.

Ключевые слова: институты; информация; институциональная структура; асимметричный обмен.

The article includes the investigation of informational essence of institutions. It was analyzed information and symmetry exchange index. It was also researched informational probability and institutional structure quality.

Keywords: institutions, information, institutional structure, asymmetrical exchange.

Коды классификатора JEL: D02, D51, D82, G14, B52.

1. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРИРОДА ИНСТИТУТОВ

Институты имеют, прежде всего, информационную природу. Благодаря им индивиды не только получают информацию о санкционированных и запрещенных видах действий, но также формируют свои поведенческие и познавательные модели действий. Рассмотрим, как распределение информации влияет на экономические взаимодействия (обмены), что в свою очередь обуславливает формирование соответствующей институциональной структуры. Формирование понимания информационной природы институтов позволит приступить к анализу институциональных изменений, детерминируемых индивидуальными и коллективными действиями индивидов и организаций.

Институциональная структура — это определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности. В экономической литературе понятие «институциональная структура» имеет множество трактовок. Часто не проводится различий между дефинициями «институциональная структура» и «институциональная среда». Уильямсон приводит

наиболее общее ее определение: «Это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления» (Уильямсон 1993). Но наличие некоторых присущих спонтанному рыночному порядку институтов еще не является достаточным условием для становления рыночной институциональной структуры.

Традиционный взгляд на информацию обычно ограничивается техническими аспектами ее транспортировки, кодирования и декодирования, но при этом остается неидентифицированным содержание информации. Теория информации концентрируется на проблемах информационного содержания, поскольку семантика не входит в ее предмет. Однако следует признать равнозначность информационного содержания и структурных институтов (Dopfer 1991, 538). Следовательно, теоретическое исследование не анализирует информацию саму по себе, а определяет параметры особого информационного процесса и обеспечения порядка.

Использование информации в экономических взаимодействиях должно рассматриваться через призму прямых положительных и отрицательных обратных связей. Система прямых положительных и отрицательных обратных связей определяет функционирование социально-экономической системы, как и любой сложной системы:

1. **Отрицательные связи** направлены на сохранение сложившихся структур и соотношений.
2. **Положительные связи** обеспечивают восприимчивость системы к новой информации, ее обмен энергией с внешней средой. Действие таких связей детерминирует трансформацию системы, соответствующую накопленным изменениям.

Соотношение положительных и отрицательных обратных связей обеспечивает устойчивость и изменчивость социально-экономической системы, ее количественный рост и качественное развитие. Важным фактором устойчивости и изменчивости выступает адаптируемость как определенная мера способности системы к поглощению внешних возмущений без резко выраженных последствий для ее поведения в переходном или стабильном состоянии (Кастли 1982, 141). При этом положительная обратная связь характеризует усиление тенденции к отклонениям от данного состояния, в то время как отрицательная обратная связь способствует подавлению этой тенденции (Шургалкина 1997, 25).

В результате рыночного отбора информационные сигналы приобретают те свойства, которые были заданы начальным распределением информации, и начальные условия зависят от социальных институциональных рамок, а также от познавательных возможностей индивидов. Такой отбор приведет к результатам, не поддающимся точному прогнозу, но в направлении, заданном первоначальными информационно-институциональными рамками, что отражает информационную природу институтов. Здесь необходимо отметить, что начальные институциональные условия формируются спонтанно, часто под воздействием незначительных (с точки зрения современников) или даже случайных факторов. В этом случае полезно применение как обосновано выше, методологии теорий неозволюционной экономики, в частности зависимости от предшествующего пути развития¹. Как показал ведущий представитель этого

¹ Основные положения данной концепции содержатся в работах: Arthur W.B.(1994), David P.A. (2000).

исследовательского направления Б. Артур, незначительные исторические события не могут быть опущены или усреднены в долгосрочном процессе, так как они могут предопределить наступление того или иного последствия (*Arthur* 1989, 116–131). Эти исторические события и есть первоначальные институциональные ограничения, которые вследствие инертности политических, технологических и институциональных структур (*Mokyr* 1992, 325–338) могут в зависимости от различных факторов, определяемых ниже, приводить систему к ситуации расширения или свертывания обменов.

Таким образом, при анализе институциональных изменений необходимо определить вектор отбора, который задается начальными институциональными условиями и распределением информации. Коренное отличие этого подхода от неоклассического заключается в том, что этот вектор не подвержен изменениям, как и определение оптимального начального распределения информации. Данные процессы являются эволюционными, поэтому решающую роль здесь будет играть обучение и поведение экономических акторов, действующих в соответствии со своими эндогенными ценностными критериями. Выявление механизмов и причин таких динамических изменений является залогом возможной корректировки индивидуальных предпочтений даже экономической политики.

2. ИНФОРМАЦИЯ И ПОКАЗАТЕЛЬ СИММЕТРИЧНОСТИ ОБМЕНОВ

Асимметричный обмен приводит к неопределенному результату и, в частности, может снижать совокупную ценность благ. Иными словами, ценность после обмена может быть как больше, так и меньше, чем до него.

Одним из следствий неопределенности результата асимметричного обмена выступает закрытие рынков и прекращение обменов (*Акерлоф* 1994, 94). Это невыгодно ни одной из сторон, следовательно обе стороны заинтересованы (хотя и в разной степени) в снижении информационной асимметрии. Поэтому такая ситуация создает стимулы для поиска путей создания правил, а в дальнейшем — институтов, снижающих информационную асимметрию.

Эффективность рыночного процесса основывается на предположении о том, что: каждый обмен приводит к приращению ценности, с одной стороны, а с другой — приращение ценности, так или иначе, стимулирует новые обмены. Таким образом, эффективность рыночного процесса в первую очередь характеризуется способностью системы мультипликативно увеличивать количество обменов, а также увеличением ценности как агрегированного показателя ее прироста индивидуальных сделок, но, безусловно, такая количественная оценка совокупной ценности может быть произведена только опосредованно, вследствие неаддитивности индивидуальных полезностей.

Поэтому выработка критерия эффективности рыночного процесса основывается только на сравнительных показателях ценности, что вытекает из ее сущности.

Увеличение количества обменов само по себе продуктивно, так как это позволяет аккумулировать большее количество «неявного знания»², что следует

² О неявном или рассеянном знании см.: *Полани М.* (1982). Личностное знание. М.; *Хайек Ф.А.* (2000).

из содержательных характеристик ценности и обменов. Результаты аккумуляции такого знания будут отражаться на качестве институтов, т.е. на их способности снижать трансакционные издержки (издержки обмена).

Исходя из вышесказанного, можно записать уравнение (1):

$$(w'_1 + w'_2) - (w_1 + w_2) = k\delta \quad (1)$$

где w'_n — оценка ценности после обмена; w_n — оценка ценности до обмена; δ — прирост ценности; во всех состоявшихся добровольных обменах, k — информационная составляющая, характеризующая симметричность обменов. Если присутствует асимметрия информации, то $0 < k < 1$. В принципе может быть $k < 0$ в случаях оппортунистического поведения (следования своим интересам любым способом, включая обман, кражу и т.п.), но такие обмены в нашей модели пока не рассматриваются. В случае положительных экстерналий коэффициент k может принимать значения больше единицы.

Коэффициент k , в свою очередь, является показателем синтетическим, зависящим от множества факторов, имеющих, как и институты, информационную природу.

Коэффициент k характеризует симметричность распределения информации среди агентов обмена, возможности ее интерпретации, а также влияние институциональной структуры на указанные параметры. Здесь анализу подлежит формальное теоретическое содержание коэффициента k относительно детерминирующих его параметров, характеризующих информационную обеспеченность и статическое состояние институциональной структуры, в которой происходят обмены.

Очевидно, что информация всегда интерпретируется и используется субъективно, и самой по себе информации не существует (Сапир 2001, 150). Будучи нематериальной, она не может оказывать какого-либо внешнего воздействия на экономическую среду. Но это не влияет на степень ее экономического характера, поскольку для того, чтобы вещь превратилась в товар или экономическое благо, достаточно того, чтобы она обладала субъективной ценностью. В трактовке австрийской школы, индивидуальный выбор, а следовательно, и определение ценности, представляет собой процесс ранжирования, т.е. предпочтения и отклонения. Таким образом, согласно субъективной теории ценности «австрийцев», которая существенно отличается от теории потребительского поведения в неоклассике (Вольчик 2003, 41), основанием для любой деятельности служит разница оценок, а не их равенство или эквивалентность. Между тем отличительным свойством информации является то, что ее ценность зачастую определяется уже после (*ex post*) ее получения или использования в определенных целях, тогда как оценка значимости материального товара почти всегда происходит до обмена (до приобретения). В связи с этим возникает необходимость анализа механизма оценки приобретенной (т.е. уже имеющейся в распоряжении) информации, раз возможно произвести эту оценку до ее приобретения.

Вполне естественно рассмотреть данный процесс на индивидуальном уровне, поскольку оценивание предполагает прежде всего субъективную интерпре-

тацию, результаты которой зависят в первую очередь от личностных характеристик агента. Вместе с тем предлагаемая модель уместна и на уровне организации (фирмы), с той оговоркой, что соответствующие функции будут включать большее количество переменных. Следовательно, предлагаемая ниже модель иллюстрирует механизм определения ценности уже имеющейся в распоряжении индивида (фирмы) информации, а именно — какие факторы определяют эффективность применения имеющегося запаса информации, иными словами, конечный результат применения информации в экономических целях. С этой целью необходимо введение в анализ категории «информационная обеспеченность», которая содержательно характеризуется степенью потенциальной эффективности использования информационного потока (в экономической деятельности). Здесь прежде всего имеется в виду степень соответствия доступной информации как потенциального фактора экономической деятельности поставленным целям. Поскольку с точки зрения праксиологического анализа в отношении оценки целей экономическая наука нейтральна, то речь идет лишь о степени соответствия избираемых средств заданной цели.

При этом необходимо отметить, что предлагаемая модель информационной обеспеченности носит скорее иллюстративный характер, чем конкретно-прикладной, поэтому вводимые параметры не следует интерпретировать в чисто практическом ключе, как поддающиеся точной оценке. Главная цель построения данной модели состоит в обосновании фундаментальной идеи влияния оценки информационных потоков на эффективность рыночного процесса, что, в свою очередь, детерминирует динамические характеристики институциональной трансформации.

В случае, если информация пригодна для применения в определенных целях, она является релевантной и редкой, следовательно выступает как экономическое благо; нерелевантная информация не может считаться экономическим благом (хотя и релевантная информация не всегда является экономическим благом). В результате имеющийся конкретный запас информации оценивается двояко: в одном случае объем располагаемой информации может содержать всю релевантную информацию; в другом случае ощущается ее нехватка. Для упрощения модели введем следующие обозначения: V — общий объем располагаемой информации; V_r — объем релевантной информации.

Тогда соотношение будет характеризовать долю релевантной информации в ее общем объеме, т.е. коэффициент релевантности информации R :

$$R = \frac{V_r}{V}. \quad (2)$$

В свою очередь, на основе коэффициента R выделенные выше случаи можно классифицировать по признаку соотношения части и целого, т.е. объема релевантной информации и всего объема располагаемой информации:

- а) $R < 1$ — объем релевантной информации меньше совокупного объема информации;
- б) $R = 1$ — объем релевантной информации тождественен объему имеющейся;

В случае, если $R < 1$, наблюдается определенный «излишек» информации: помимо необходимой информации экономический субъект обладает также и ненужной ему информацией. Не всегда можно четко определить, какая информация уместна в конкретном случае, а какая — нет; соответственно выделение релевантной информации в подобных случаях сопряжено с определенными издержками, которые можно охарактеризовать как издержки отбора релевантной информации.

Второй случай ($R = 1$) демонстрирует оптимальный вариант, когда избытка информации не наблюдается и в данной ситуации отсутствуют издержки отбора релевантной информации.

Здесь следует пояснить, по отношению к чему используется понятие релевантности информации. Поскольку на данном этапе исследования анализируется процесс отбора информации на микро-уровне, то в качестве объекта может выступать любая информация, имеющая отношение к экономическому поведению людей. Однако для внесения большей ясности можно рассмотреть процесс выбора информации фирмой. В качестве примера информационного потока, представляющего ценность для фирмы, служит информация о производственной технологии. Технология хорошо характеризует свойства информации как экономического блага, в частности, то, что информация неделима с точки зрения ее функциональной принадлежности и смысловой нагрузки. Информация только в том случае несет информативную нагрузку, если мы понимаем, какой смысл имеет каждый ее составной элемент, и можем связать эти элементы между собой, т.е. если способны осознать смысл сообщения. В процессе потребления информация не исчезает и не изменяется количественно, вследствие чего один и тот же объем информации может использоваться многократно. Более того, потребление информации никак не отражается на ее объеме потребления другими агентами: информация, будучи проданной, тем не менее остается в собственности продавца, следовательно не является нормальным товаром, переходящим при купле-продаже из рук в руки (Ходжсон 2001, 37).

Действительно, что произойдет, если экономический субъект владеет только частью информации о принципе функционирования конкретной технологии? Это лишь другой способ утверждать очевидное: для осуществления полноценной экономической деятельности необходимо обладать полным объемом (согласно субъективной оценке) релевантной информации.

Приведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что информация как экономический ресурс динамична, поскольку различные этапы функционирования фирмы неоднородны по уровню обеспеченности релевантной информацией: периоды достаточно полной обеспеченности, когда $R = 1$ или принимает близкие к единице значения, сменяются периодами, где $R < 1$, причем значительно. Соответствующим образом меняются и издержки выделения релевантной информации.

Графическое представление процедуры отбора релевантной информации основывается на том, что на начальном этапе деятельности фирмы поступающий поток информации содержит недостаточное количество релевантной информации. Со временем доля актуальной для акторов информации обычно возрастает. По мере того как общий объем потоков поступающей из различных источников информа-

ции и их скорость увеличиваются, концентрация (доля) V_r в V будет уменьшаться (см. рис. 1). По оси абсцисс на графике откладываются показатели объема информации V и V_r , причем изменение обеих величин может носить как дискретный, так и непрерывный характер, по оси ординат — время t .

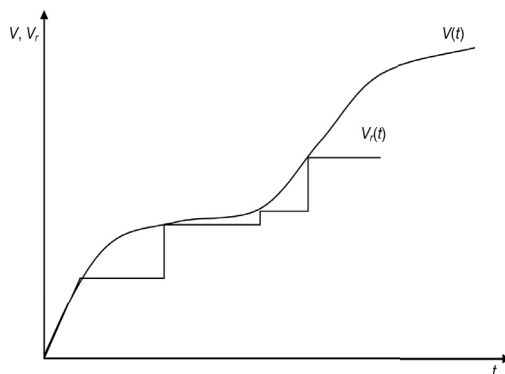


Рис. 1. Динамика взаимосвязи между потоками общей и релевантной информации

Выпуклость кривой $V(t)$ означает неравномерность поступления информационных потоков во времени. Об этом же свидетельствует и различная длина и высота линий, образующих ступени функции $V_r(t)$. Следует учесть, что при построении графиков мы абстрагировались от эффекта научно-технического прогресса, который, в сущности, может обусловить отрицательный наклон графика релевантной информации $V_r(t)$: по мере того как людям открываются новые знания, часть той информации, которая ранее считалась релевантной, может утратить свою значимость. Отрезки $V_r(t)$, параллельные оси ординат, отражают ситуацию, когда очередной поток информации не несет в себе никакой релевантной информации. На основе данного графика строится график $R(t)$ (см. рис. 2).

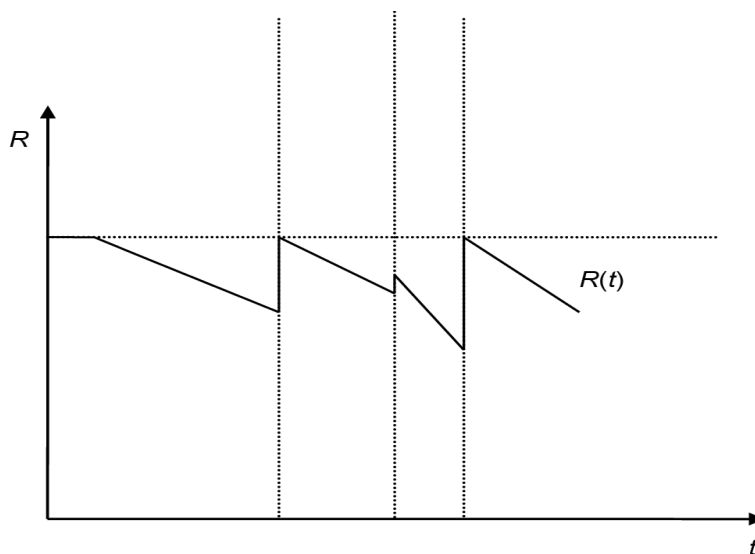


Рис. 2. Динамика коэффициента R

Логика требует определения категории издержек отбора релевантной информации. Величина этих издержек связана с несколькими основными факторами. Прежде всего, чтобы оценить блок информации, необходимо знание специфики рассматриваемого вопроса, что, естественно, предполагает определенный уровень образования и периодически осуществляемое повышение квалификации. Поэтому более корректным, на наш взгляд, является термин «издержки поиска релевантной информации». Кроме того, сам процесс вычленения релевантной информации требует определенных затрат умственной и физической энергии. Соответственно, важную роль играют уровень развития применяемой техники, общий объем информации и объем релевантной информации.

Классификация издержек поиска или отбора релевантной информации осуществлена нами по аналогии с делением издержек в неоклассике на постоянные и переменные, общие, средние и предельные. К примеру, введенная в анализ категория предельных издержек оценки релевантности информации характеризует личностные способности отдельных работников сопоставлять цели и средства, т.е. находить оптимальные инструменты решения экономических задач. На наш взгляд, возможно также использование идеи издержек для решения задачи максимизации функции информационной обеспеченности с использованием метода Лагранжа.

Введем еще одну переменную C для характеристики полноты информации. На первый взгляд, она тесно коррелирует с подробно описанным выше показателем R . Но здесь следует отметить, что существует определенный нюанс. Параметр R мы использовали для характеристики информации, смысловое значение которой имело конкретную направленность — в нашем случае оно относилось к технологии. Между тем показатель C следует рассматривать в контексте рыночной среды: он предполагает не сопоставление частей имеющейся у нас информации, а оценку соотношения всего объема этой информации с информацией, имеющейся у других фирм.

Поэтому корректнее представить переменную C в виде коэффициента, значение которого не может превышать единицу. Логически это означает, что сначала мы выбираем из общего списка ту фирму, которая обладает наиболее полным объемом информации в сравнении с другими, и принимаем этот объем за единицу (или 100%), а затем соотносим объем информации каждой фирмы со «сто процентным» объемом информации. Разумеется, такое сопоставление мы сможем произвести скорее косвенным путем (наблюдая за судьбой фирмы и оценивая качество производимого ею продукта). В противном случае мы могли бы оценить объем информации другой фирмы, что означало бы ее доступность (что невозможно).

Коэффициент R служит для оценки значимости той информации, которой располагает агент: соответственно, весь этот объем (переменная I) принимается равным единице. Параметр C , в свою очередь, демонстрирует место агента в «конкурентном окружении», т.е. характеризует полноту имеющейся у него информации в сравнении с другими фирмами. Поскольку наиболее полный объем информации, следуя математической логике, в принципе не может превышать единицу, соответственно коэффициент C для каждой отдельной фирмы может принимать значения от нуля до единицы: $0 \leq C \leq 1$.

Анализируя показатель информационной обеспеченности, нельзя оставить в стороне человеческий фактор. Вообще говоря, возможности использования информации определяются скорее совокупностью характеристик, которые в современной экономической теории называются компетенциями. В контексте данного исследования целесообразно выделить три компонента компетенций: личностные качества человека; его когнитивные способности; уровень образования. Решающими в большинстве случаев являются первые две из указанных характеристик, в то время как образование как таковое выступает более формальным фактором. Кроме того, необходимо учитывать и технологические возможности выделения и интерпретирования информации. Данный фактор является скорее экзогенным по отношению к отдельному индивиду; точнее было бы определить его как «материальный» фактор.

Для отражения перечисленных выше человеческого и материального факторов введем новую переменную E , которая задается в виде функции от личностных характеристик субъекта i , индивидуальных когнитивных способностей p , уровня образования e и уровня развития технологии a :

$$E = f(i, p, e, a). \quad (3)$$

Графическая иллюстрация функции E , по-видимому, особого смысла не имеет: все перечисленные характеристики функции могут задавать совершенно разную форму графику E и зависят от конкретных условий.

Три описанные характеристики — R , C и E — связаны с показателем информационной обеспеченности прямо пропорционально. Между тем стремительное обесценивание информации с течением времени — одна из тенденций современного общества. Соответственно в предлагаемую модель следует ввести еще одну переменную — t (*time*), которая связана с показателем I обратной пропорциональной зависимостью: чем больше временной интервал, тем меньший интерес представляет для нас первоначальный поток информации.

Конечная формула информационной обеспеченности (I), с учетом приведенных выше параметров, выглядит следующим образом:

$$I = C \frac{RE(i, p, e, a)}{t}, \quad (4)$$

где R (*relevance*) — релевантность (уместность, значимость) информации (R может принимать значения от единицы до нуля); C (*completeness*) — полнота (цельность) информации (значение C изменяется в пределах от нуля до единицы); $E(i, p, e, a)$ — формально данный параметр включает в себя совокупность компетенций (*competence*), но для того, чтобы отличать его от параметра C , мы ввели обозначение E (E задается в виде функции от человеческого и материального факторов, характеризующих способность выделения и интерпретирования информации); t (*time*) — временной фактор.

Графическая иллюстрация описанной выше зависимости $I(E)$ приведена на рис. 3, а $I(t)$ — на рис. 4. Графики $I(R)$ и $I(C)$ особого теоретического интереса не представляют, поскольку они характеризуют однозначную прямо пропорциональную зависимость уровня информационной обеспеченности от релевантности

и полноты информации. Вероятно, нуждается в пояснении графическая интерпретация кривой $I(E)$. Приведенная на рис. 4 форма графика отражает тенденцию, согласно которой вклад в образование обычно непропорционально меньше того эффекта, которое оно оказывает на экономическую деятельность. То же самое справедливо в отношении остальных компонентов, определяющих E . Действительно, хотя в современном обществе необходимость в переобучении особенно велика, но количество времени, затрачиваемое на «формальное» образование, существенно меньше того времени, в течение которого на практике применяются приобретенные навыки. Поэтому незначительный прирост E должен повлечь за собой существенно больший по величине прирост I .

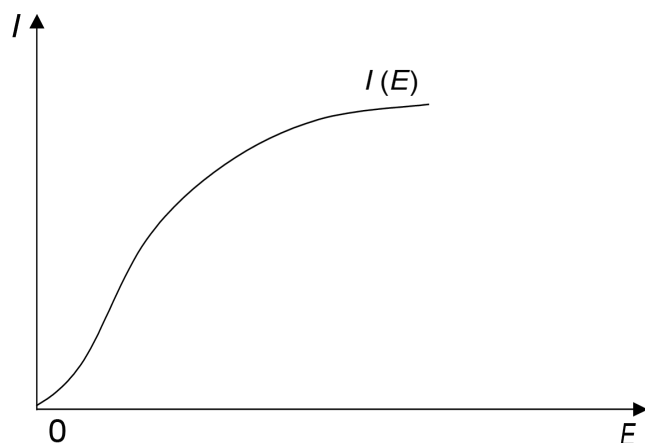


Рис. 3. Зависимость информационной обеспеченности I от параметра E

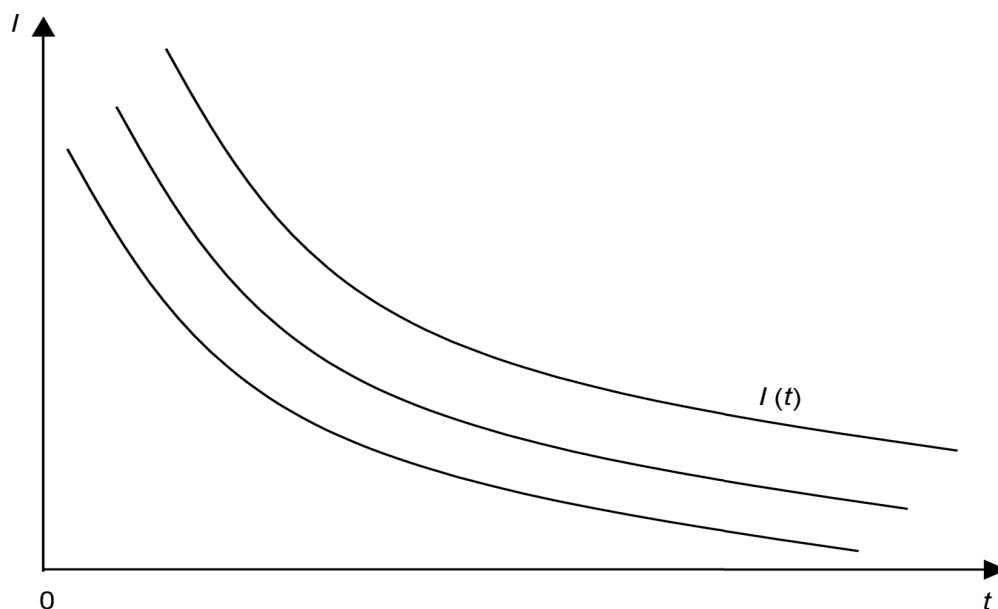


Рис. 4. Обесценение информационного потока во времени

График $I(t)$, в свою очередь, отражает обратную зависимость между степенью информационной обеспеченности и временным промежутком: ценность одного и того же потока информации со временем убывает; на рис. 4 пред-

ставлено семейство непересекающихся кривых $I(t)$, порядок которых задается значением произведения $RCE(i, p, e, a)$.

Экономический смысл зависимости $I(t)$ отражает первая производная функции $I(t)$, или наклон функции в соответствующей точке $\Delta I/\Delta t$; поскольку степень информационной обеспеченности зависит от скорости обесценения информации.

Изображенные выше графики отражают зависимость функции информационной обеспеченности лишь от одной из переменных при фиксированных значениях других компонентов. Подобное допущение использовано исключительно в целях упрощения, поскольку изображение на одном графике многофакторной зависимости выходит за рамки данного анализа.

3. ИНФОРМАЦИОННАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ И КАЧЕСТВО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ

В свою очередь, *результат взаимодействия* этих параметров зависит, прежде всего, от качества институциональной структуры общества. Как было показано ранее, эффективность рыночного процесса зависит от показателя k , который характеризует симметричность распределения информации среди агентов обмена, возможности ее интерпретации, а также влияние институциональной структуры.

Это требует уточнения различий между параметрами I и k . Согласно определению информационной обеспеченности, функция $I(R, C, E, t)$ отражает *потенциальную* эффективность экономического процесса, или начальные условия, которыми располагают участники экономических отношений. К примеру, коэффициент C отражает неравномерность распределения информационных потоков между фирмами. Асимметричность информации превращается в основное конкурентное преимущество, которое *потенциально* выгодно фирме. Точно так же отдельный индивид, обладающий лучшими когнитивными способностями, целеустремленным и упорным характером и имеющий более широкие возможности для получения образования, *потенциально* способен на достаточно высоком уровне анализировать и интерпретировать информационные потоки.

Между тем в реальности экономическая деятельность имеет определенные ограничения, роль которых играют институты. Именно институты (как формальные, так и неформальные) определяют *возможности использования имеющегося потенциала* индивида, фирмы (т.е. начального запаса). Иными словами, результат экономического взаимодействия зависит от начальных условий его участников (которые у всех различны) и от институциональной инфраструктуры (которая в определенном смысле уравнивает возможности агентов). Для учета влияния институтов на экономическую деятельность людей нами и вводится в анализ показатель k .

С учетом приведенных выше уточнений логично разграничить I как оценку экономического взаимодействия *ex ante*, и k как оценку *ex post*.

Переменная k , таким образом, используется для характеристики промежуточного и конечного результатов экономического взаимодействия и аналитически представляется в виде функции от информационной обеспеченности каждого экономического агента и качества институциональной среды:

$$k = f(I_1, \dots, I_n, N), \quad (6)$$

где n — число вступающих в экономические отношения субъектов; I_n — информационная обеспеченность n -го субъекта; N — качество институциональной среды.

Таким образом, представленная модель информационной обеспеченности отражает два этапа оценочного процесса: первый этап предполагает оценку результатов экономической деятельности *ex ante*, второй — *ex post*.

Здесь необходимо отметить, что все вышеизложенные доводы верны только при принятии предпосылки методологического субъективизма, что фактически противоречит принимаемому по умолчанию объективизму в неоклассике, хотя и в ней декларируется (но часто не реализуется) принцип методологического индивидуализма, который не идентичен, но достаточно близок методологическому субъективизму.

Также необходимо учитывать, что институты приобретают значимость вследствие наличия положительных трансакционных издержек. Трансакционные издержки влияют на модель информационной обеспеченности, поскольку они также могут быть классифицированы по типу *ex ante* и *ex post*, согласно подходу Р. Метьюза (Matthews 1986).

Анализ институциональной структуры общества предполагает учет степени спецификации прав собственности и такого значимого фактора, как культура, которая определяет не только обычаи делового оборота и хозяйственную этику, но и ментальные и когнитивные особенности принятия решений.

ЛИТЕРАТУРА

Акерлоф Дж. (1994). Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // *THESIS*.

Вольчик В.В. (2003) Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 1. № 3.

Кастри Дж. (1982). Большие системы: связанность, сложность, катастрофы. М.

Полани М. (1982). Личностное знание. М.

Сапир Ж. (2001). К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики. М.

Уильямсон О. (1993). Частная собственность и рынок капитала // *ЭКО*. № 5.

Хайек Ф.А. (2000) Использование знания в обществе // *Индивидуализм и экономический порядок*. М.

Ходжсон Дж. (2001). Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // *Вопросы экономики*. № 8.

Шургалова И.Н. (1997). Реформирование российской экономики. Опыт анализа в свете теории катастроф. М.

Arthur, W.B. (1989) Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *The Economic Journal*. Mar. V. 99. 116–131.

Arthur, W. B. (1994) *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: The University of Michigan Press,

David, P.A. (2000) Path Dependence, its critics, and the quest for 'historical economics. Stanford, CA: Economics Department. Working Paper № 00-011.

Dopfer, K. (1991). Toward a theory of economic institutions: Synergy and path dependency // *Journal of Economic Issues*. Jun. V. 25. № 2.

Matthews, R.C. (1986). O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth // *Economic Journal*, V. 96 (December).

Мокыр, J. (1992). Technological Inertia in Economic History // *Journal of Economic History*. Jun. V. 52. № 2, 325–338.