ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ

ECONOMIC THEORY AND MANAGEMENT PRACTICE

УДК 330.101.3

DOI 10.17150/2500-2759.2019.29(4).638-645

ИНФОРМАЦИЯ И ЦЕННОСТЬ

В.Д. Кулигин

Государственный университет управления, г. Москва, Российская Федерация

Информация о статье

Дата поступления
27 августа 2019 г.

Дата принятия к печати
10 декабря 2019 г.

Дата онлайн-размещения
20 декабря 2019 г.

Ключевые слова

Обмен; ценность; симметрия;
информация; знание

Аннотация

Рассматривается единица информации как различие двух обмениваемых вещей. Противоположность субъективных определений ценности делает обмен взаимовыгодным. Раскрывается имманентное противоречие, присущее обмениваемым вещам, которое приводит в действие силы отталкивания и притяжения. Тожество, различие и их симметрия, характеризующие взаимодействие элементов обмена, несут в себе информацию о внутренне присущей им структуре и организации. Доказывается, что необходимая агентам информация рождается в самом процессе обмена. Она может быть обнаружена только в акте выбора. Прослеживается связь информации с энергией интересов участников обмена, их поступков, мыслей, законченных и незаконченных дел. Делается вывод о координирующей роли рыночных цен как системы, согласующей деятельность агентов путем трансляции знания в упрощенной форме.

INFORMATION AND VALUE

Vasily D. Kuligin

State University of Management, Moscow, the Russian Federation

Article info

Received
August 27, 2019

Accepted
December 10, 2019

Available online
December 20, 2019

Keywords

Exchange; value; symmetry;
information; knowledge

Abstract

The article considers a unit of information as a difference between two things exchanged. The opposite of subjective definitions of value makes exchange mutually beneficial. It reveals the immanent contradiction inherent in the exchanged things, which activates the forces of repulsion and attraction. The identity, difference, and their symmetry, which characterize the interaction of the exchange elements, carry information about their internally inherent structure and organization. It is proved that the information necessary for the agents is born in the process of exchange. It can only be detected in the act of choice. The article traces connection of the information with the energy of interests of the exchange participants, their actions, thoughts, completed and unfinished acts. A conclusion is made about the coordinating role of market prices as a system that brings together the agents' activities by transmitting knowledge in a simplified form.

Введение

Все материальные объекты существуют в единстве. Они взаимодействуют между собой, влияют друг на друга. Способность обнаруживать себя только в процессе взаимодействия считается одним из важнейших сущностных свойств информации. При этом в философском аспекте под информацией понимается отраженное разнообразие,

возникающее в процессе взаимодействия объектов [1]. Основанное на взаимодействии отражение можно рассматривать как взаимное отражение двух взаимодействующих систем (сторон отношения). В ходе этого отражения устанавливается определенное тождество между системами, когда внутренние различия одной системы соответствуют внутренним различиям другой системы. Отсюда

следует, что само отражение «выступает как определенная связь тождества и различия двух объектов, причем тождество объектов выражается через их различие и благодаря ему» [2, с. 14]. Эта дефиниция дает возможность выразить информационный аспект отражения. Такой подход позволяет дать самое широкое определение информации. Последняя может быть представлена как «отраженное разнообразие, а именно разнообразие, которое один объект содержит о другом объекте» [2, с. 14].

В процессе взаимодействия объектов не только обнаруживаются их ранее неизвестные свойства, но и проявляется специфика самого взаимного влияния. Другими словами, в результате обоюдного воздействия объектов друг на друга возникает их упорядоченное взаимное действие, т.е. рождается новая информация. Близкое к этому определение можно найти и у других исследователей. «Информация, — пишет С. Идальго, — это не вещь, а, скорее, соотношение физических вещей. Это *физический порядок*...» [3, с. 14]. Информация, будучи отраженным различием двух объектов и их упорядоченных связей друг с другом, нематериальна. У нее нет особых частиц, и тем не менее она обладает такой же физической природой, как движение и температура. Информация бестелесна, но она всегда физически воплощена [3].

Предполагается, что «единицей информации является различие двух объектов (элементов) или их связей, отношений...» [2, с. 73]. Поскольку информация заключена в различии двух взаимодействующих объектов, это означает, что она всегда относительна. Она может быть извлечена активным агентом в фундаментальном акте сравнения. «Информация сама по себе является результатом акта сравнения или последовательности этих актов» [1, с. 57]. Посредством сравнения определяется сходство или различие объектов, выявляются их возможные отношения. Простейшие и важнейшие из них — тождества и различия [4].

Ценность и обмен

В соответствии с изложенным отношение обмена вещами, по всей видимости, можно считать единицей информации. В нем ключевая роль отводится ценности вещи, ее отношению к человеческому благополучию, тому, насколько хорошо вещь удовлетворяет те или иные потребности и охраняет благосостояние индивида [5]. Ценность — это субъективная оценка вещи или предмета, поступающего в обмен. Она несет в себе

целый комплекс разнообразной информации, отражающей представление человека о его благополучии. Подразумевается, что у субъекта имеется обширная информация, позволяющая ему считать, почему эта вещь для него ценна.

Ценность обмениваемых вещей определяется обоими индивидами, вступающими в обмен. У каждого из них есть свои собственные субъективные оценки одних и тех же благ, основанные на имеющейся в их распоряжении информации. В условиях разделенного знания эти оценки неодинаковы и относительны. Общим для них выступает то, что участники обмена придают своему собственному продукту незначительную, а чужому продукту — относительно высокую субъективную ценность. Такие противоположные определения ценности благоприятствуют заключению меновых сделок между производителями [5]. Благодаря им обмен становится взаимовыгодным и, следовательно, возможным. И это является центральным элементом всякой экономической деятельности.

Рынок — это процесс взаимодействия множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда. Силами, которые постоянно меняются и которые определяют состояние рынка, выступают действия самих индивидов, управляемые их субъективными оценками [6]. Что же это за силы и какова их природа? Каким образом субъективные оценки влияют на поведение индивидов, приводящих в движение вещи? Предмет, вещь, которая оценивается, — это товар. Последний представляет собой единство потребительной стоимости и меновой стоимости [7; 8]. Вещи, которым индивиды дают свои субъективные оценки, таким образом, двойственны. На каждом полюсе (стороне) отношения обмена находятся дуальности (товары), представляющие собой единство потребительной стоимости и меновой стоимости.

Дуальность на сторонах обмена

Товаровладельцы, будучи хозяевами своих вещей, обособлены, независимы и самостоятельны. В руках каждого из них находятся не потребительные для них самих стоимости. Собственники вещей являются носителями информации. По замечанию К. Маркса, отсутствующую у товара способность воспринимать конкретные свойства других товарных тел владелец товара пополняет своими собственными пятью и даже более чувствами. «Его товар, — пишет

далее К. Маркс, — не имеет для него самого непосредственной потребительной стоимости. Иначе он не вынес бы его на рынок. Он имеет потребительную стоимость для других. ...Все товары суть непотребительные стоимости для своих владельцев и потребительные стоимости для своих невладельцев. Следовательно, они должны постоянно перемещаться из рук в руки. Но этот переход из рук в руки составляет их обмен...» [8, с. 95]. Почему вещь переходит от одного к другому? Какие силы приводят ее в движение? В трактовке Г. Гегеля это выглядит, вероятно, следующим образом.

Не потребительная стоимость для своего владельца в одно и то же время определяет себя как отрицательность самой себя. Она является потребительной стоимостью для другого — не владельца. Тожество не потребительной и потребительной стоимости, взятое как соотношение, есть их внутреннее отталкивание. В то же время тождество соотносится с собой как различие. Будучи тождественными, не потребительная и потребительная стоимости отталкиваются друг от друга. Но как несущие в себе различие, они притягиваются одна к другой [9]. В связи с изложенным стоит обратить внимание на следующее обстоятельство. Можно предполагать, пишут И.М. Гуревич и А.Д. Урсул, что различным видам инвариантов и тождеств, по-видимому, взаимно-однозначно соответствуют преобразования, определяющие операцию симметрии [2]. С этой точки зрения тождество принадлежащих владельцу не потребительных стоимостей и потребительных стоимостей, предназначенных для невладельцев, образует симметрию. Стороны этой симметрии отрицают друг друга. Будучи противоположными, они отталкивают друг друга. В то же время симметрия различий не потребительных и потребительных стоимостей оказывает противоположное действие. Ее стороны притягиваются друг к другу. Единство этих сил является первоосновой «всякой деятельности и самодвижения» [9, с. 85]. Тожество, различие и их симметрия, характеризующие взаимодействие элементов обмена, несут в себе информацию о внутренне присущей им структуре и организации. Информация, заключенная в различиях и отражающая структуру и организацию элементов взаимодействия, обеспечивает их стабильность [1].

В развитом виде на каждой из сторон отношений обмена находится вещь. Она не является потребительной стоимостью для своего владельца, но удовлетворяет (пред-

назначена для удовлетворения) потребности другого, невладельца. Каждая из взаимно соотносящихся вещей обладает двумя свойствами. В одном и том же отношении она одновременно не потребительная стоимость и потребительная стоимость. Оба свойства обмениваемого продукта равнозначны, эквивалентны. Это два дуальных описания одной и той же вещи. Последняя противоречива по самой своей природе. Ее глубокая внутренняя дихотомичность предполагает, что каждое из ее свойств есть другое, но как свое другое. Это дает основание рассматривать не потребительную и потребительную стоимости не только как разные, но и как совпадающие и даже тождественные характеристики вещи. Последние могут быть признаны равными, зеркально равными [10]. «Именно такое понимание равенства как равенства *относительного*, — пишет Ю.А. Урманцев, — молчаливо положено теоретиками симметрии в основу любых теорий симметрии, как классических, так и разработанных за последние 50 лет» [там же, с. 131]. Отсюда, надо полагать, следует, что исходное состояние сторон обмена симметрично.

В ходе взаимодействия товаровладельцев между ними происходит обмен существующей информацией. Ни один из индивидов не является лидером. Их равноправное сотрудничество характеризуется тем, что обе стороны активны и выступают творцами конечного результата. То, что происходит с одним, определяется выбором другого, и наоборот. Поведение одного отражает ход действий другого. Оно представляет собой ответное решение на оценки и поступки другого. Последние, будучи отражениями контрагента, возвращаются назад. Индивид, таким образом, получает обратно свое собственное, но уже отраженное действие — свое другое. То, что каждый делает другому, он на самом деле делает себе.

Взаимное дополнение, сопряжение и согласование субъективных оценок участников сделки порождают новую информацию. Последняя представлена прежде всего энергией интересов участников обмена, их поступков, мыслей, законченных и незаконченных дел, желаний, эмоций и т.д. Вся информация, которой располагают индивиды, в том числе и не проявленная, так или иначе реализуется затем на практике. Обмен происходит по воле каждого, следовательно, осознанно. Это означает, что интересы и потребности участников сделки совпадают. При сохранении их единства они представляют собой зеркальное отражение друг друга. Они раз-

ные. Но, будучи отражением друг друга, они являются тождественными.

Дуальность, присутствующая на обеих взаимодействующих сторонах отношений обмена, приводит в действие силы отталкивания и притяжения. Сила отталкивания одного полюса одновременно вызывает равное по силе притяжение другого полюса. Присвоение вещи одним индивидом в то же самое время есть ее отчуждение другим. Не потребительная стоимость, находящаяся в руках одного товаровладельца, переходит к другому, где она становится потребительной стоимостью. Здесь единство потребительной и не потребительной стоимости обуславливается их взаимным присвоением и отчуждением, т.е. переходом вещи от одного товаровладельца к другому. Одновременно ценность обмениваемых вещей переносится от одного к другому и тем самым сохраняется. «Продукт одного полезного вида труда, — говорит К. Маркс, — становится на место продукта другого полезного вида труда. Товар, достигнув пункта, где он служит в качестве потребительной стоимости, выпадает из сферы товарного обмена и переходит в сферу потребления» [8, с. 114].

Взаимодействие, таким образом, приводит к возникновению соответствия, проявляющегося в структурном соотношении взаимосвязей. В устойчивом объекте (обмене) фиксируется наличие «взаимно предполагающих и одновременно взаимно отрицающих друг друга «моментов», в которых как раз и наличествует необходимость превращения данного объекта в другой объект, т.е. его «самоотрицания» [11, с. 130]. Силы взаимодействия по-прежнему удерживают обособленность и самостоятельность сторон отношений обмена. Однако последний, преобразуя и тем самым разлагая самого себя, приобретает некоторое новое качество. Его самоотрицание проявляется в том, что положение объекта до начала обмена меняется на другое — противоположное первоначальному. В исходной позиции у товаровладельцев были не потребительные стоимости. В конечном положении они располагают необходимыми им потребительными стоимостями. Противоположностями выступают состояния, между которыми сохраняется симметрия.

Рассеянная информация

Оценка благ индивидами происходит в процессе взаимодействия последних. Для такой оценки необходима информация. Каким же образом осуществляется измерение ценности? Для поиска ответа на этот вопрос,

по-видимому, необходимо обратиться к процессу производства, в котором создается продукт. «Очевидно, что каждый человек, сообразуясь с местными условиями, — пишет А. Смит, — может гораздо лучше, чем это сделал бы вместо него любой государственный деятель или законодатель, судить о том, к какому именно роду отечественной промышленности приложить свой капитал и продукт какой промышленности может обладать наибольшей стоимостью» [7, с. 443]. Отдельный человек, таким образом, может составить гораздо более адекватное представление о том, где и как получить наибольшую для себя стоимость. Другими словами, у него должно быть знание местных условий. Это уникальные знания. Как раз эти актуальные на данный момент времени знания служат отдельным индивидам основой для принятия ими решений. Возможно, именно эта мысль А. Смита дала повод Ф. Хайеку для следующего утверждения. Знание, по его мнению, существует «только в виде рассеянных частиц неполных и зачастую противоречивых знаний, которыми обладают все отдельные индивиды» [12, с. 94]. В условиях разделения труда знание, таким образом, разделено, фрагментировано. Оно не дано в готовой концентрированной или интегрированной форме.

Необходимая агентам информация об условиях и пропорциях обмениваемых вещей рождается в самом процессе обмена. В ходе сделки как спрашивающий, так и предлагающий дает свою собственную субъективную оценку подлежащих обмену вещей, т.е. определяет их ценность. При этом оценка предельной полезности (со стороны покупателя) представляет собой субъективный феномен, который не поддается объективному измерению. «Маржинальная (предельная) выгода, — пишет П.Дж. О'Рурк, — означает, насколько мы ценим ту конкретную вещь, которая нам необходима по тем или иным причинам в данный момент, а не насколько она хороша или ценна сама по себе» [13, с. 69]. Знание людей, местных условий и особых обстоятельств, подчеркивает Ф. Хайек, «почти исключительно сводится к знанию временных благоприятных возможностей... быстротекущих обстоятельств, неизвестных другим людям» [12, с. 96–97]. «Такое знание, — отмечает М. Пеннингтон, — может быть обнаружено только в самом акте выбора...» [14, с. 104].

В то же время акт оценивания всегда относится к вполне определенному запасу материальных благ и его изменениям. Предельная

полезность, таким образом, зависит от имеющегося резерва, т.е. от количества произведенных вещей, которое определяет общий объем их рыночного предложения. В определении ценности, таким образом, участвует сторона предложения. Издержки становятся частью выбора из альтернатив. Последний должен быть субъективным для выбирающего [15]. Выбор обусловлен конкретными обстоятельствами места и времени, в которых принимается решение. Издержки должен нести исключительно сам экономический агент. Они не могут существовать независимо от него. По словам Дж. Бьюкенена, сами по себе «издержки субъективны, они существуют только в сознании экономического агента и нигде больше». Поэтому их не может измерить никто, кроме самого индивида, так как невозможно напрямую наблюдать субъективный опыт [16].

Следовательно, как на стороне спроса, так и на стороне предложения концентрируется знание об обстоятельствах и потенциальных возможностях потребления, формирующих спрос, и производства, определяющих издержки. Происходит «превращение объективных данных о будущих денежных расходах в субъективные оценки, которые делают экономические агенты в реальном мире» [там же, с. 137–138]. В условиях конкуренции содержание предпочтений людей, равно как и величина издержек, подвержены постоянным динамическим изменениям. Вследствие этого «акторы как со стороны спроса, так и со стороны предложения узнают такую информацию, о существовании которой они прежде даже не подозревали» [14, с. 43].

В цивилизованном обществе, отмечает А. Смит, человек «непрерывно нуждается в содействии и сотрудничестве множества людей... в помощи своих ближних...» [7, с. 76–77]. Р. Коуз придает особое значение этой мысли А. Смита. Многих из этих людей, пишет он, мы даже не знаем. Нам неизвестны обстоятельства их жизни, у нас нет информации о том, какие люди выигрывают от нашего труда. В этих условиях, по его мнению, опора на собственный интерес — это единственный способ достижения адекватного разделения труда [17].

Что же на самом деле происходит, когда в отношении прямого безденежного обмена взаимодействуют два товаровладельца? Любый из агентов рынка, по замечанию Ф. Хайека, «владеет лишь частичным знанием» [12, с. 109]. Спрос каждого из них основывается на субъективной оценке предлагаемой им к обмену вещи. В то же время у каждого из

предлагающих имеется собственная оценка вещи, которую они хотят сбыть. Говоря о частном характере знания истинных оценок товара участниками торговли, С. Боулз отмечает, что «стороны... не знают заранее ценность имеющихся у них товаров...» [18, с. 229]. Однако, принимая во внимание существующую между ними объективную связь, каждый из агентов реагирует на решения другого. Благодаря этой связи участники обмена передают и получают сведения друг о друге. Происходит обмен сообщениями о поведении и состоянии каждого из них. Добываемая информация служит основой для сопоставления субъективных оценок отдаваемых и приобретаемых взамен вещей.

Информационный аспект взаимного отражения представлений агентов, как указывалось выше, может быть передан связью тождества и различия субъективных оценок. Как отмечает Ю.А. Урманцев, «взаимоотношение категорий тождества и различия — это процесс, лишь одна «точка» которого соответствует их антиравенству. Во всех остальных его «точках» тождество и различие будут взаимно неравны, асимметричны с точки зрения теории асимметрии» [10, с. 114]. Надо полагать, что в этой точке участники обмена, руководствуясь полученной информацией, принимают решение о заключении сделки, т.е. делают свой выбор. Отношения между субъектами, таким образом, приводят в движение принадлежащие им вещи и делают возможным их присвоение. В этой связи, по-видимому, можно указать на следующий фактор, который, как считает П.Н. Шимукевич, присущ информационному взаимодействию. Последнее, пишет он, «имеет в своей основе комплекс симметричных взаимодействий и, соответственно, информация между объектами переносится с помощью обмена веществом или энергией» [1, с. 120].

Думается, что этот вывод не противоречит следующему мнению Я. Корнаи. «Там, где традиционная экономика... видит симметрию между двумя сторонами, — пишет он, — я ощущаю асимметрию» [19, с. 188]. Свой довод Я. Корнаи обосновывает тем, что «между составляющими рынка, процесса покупки — продажи всегда имеется существенное расхождение — одна сторона сильнее, другая слабее, одна обладает преимуществом по отношению к другой и т.д. Именно это я трактую как устойчиво асимметричное состояние рынка» [там же, с. 189]. Представляется, что такой взгляд на взаимодействие покупки и продажи не нарушает соотношение симметрии и асимметрии.

Изменение, вызванное присвоением вещи, сохраняет прежнюю и одновременно несет новую информацию. Последняя неизменно появляется в процессе конкурентного взаимодействия рыночных акторов. По словам Ф. Хайека, рыночная конкуренция — это процедура постоянного «открытия таких фактов, которые без обращения к ней оставались бы никому не известными или по меньшей мере не используемыми» [12, с. 379]. Результаты конкуренции непредсказуемы. В этом смысле решение экономических проблем, которые порождаются непредвиденными обстоятельствами, «есть всегда разведка, путешествие в неведомое...» [там же, с. 121]. В данном контексте, связанном с изменением характера взаимодействий, по-видимому, весьма уместно следующее замечание Дж. Глика: «Динамическая система производит информацию. Если она непредсказуема, она производит очень много информации» [20, с. 360].

Цены

Ценность заранее неизвестна. Ее возникновению предшествует разделенное знание. Локальное знание, находящееся в распоряжении рассредоточенных акторов, превращается сначала в ценность. Взаимодействие последних сводит ценность к общезначимой для всех информации, т.е. ценам. Последние становятся сигналом и критерием для приложения знаний и умений применительно к конкретным обстоятельствам времени и места. Совместные решения множества рассредоточенных агентов включают в себя большое разнообразие заранее неизвестных и, быть может, несоизмеримых целей. Тем не менее относи-

тельные цены дают возможность индивидам приспосабливать свои решения к изменяющейся структуре спроса и предложения. «Цены, порождаемые непреднамеренными результатами бесчисленных решений о покупке и продаже, — пишет М. Пеннингтон, — могут транслировать содержащееся в сознании индивидов знание, которое не может быть выражено вербально. Когда люди принимают решения о покупке и продаже в качестве производителей (выбирая, какие блага производить и каким именно образом) и потребителей (выбирая между разнообразными альтернативными покупками), они передают друг другу «сообщения». ...Все, что от людей требуется, — действовать на основе своего знания, а вся релевантная информация введена в систему цен» [14, с. 105]. Система рыночных цен, таким образом, позволяет координировать деятельность агентов путем трансляции знания в упрощенной форме.

Человеческая деятельность осуществляется в мире несовершенного знания. В этом мире информация об издержках и выгодах никогда не является чем-то заданным. Она должна постоянно создаваться в ходе процесса эволюционного роста [14]. Специфика этих условий порождает особую проблему координации деятельности индивидов. Последняя сводится к тому, что людям приходится «приспосабливаться к обстоятельствам и интересам, о которых они не могут быть непосредственно осведомлены» [там же, с. 101–102]. В этой ситуации последствия любого конкретного выбора как для связанных с ним акторов, так и для общества в целом в любой данный момент времени остаются неопределенными.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шимукович П.Н. Информационный метод творчества: информация, язык, семиотика, ТРИЗ на службе инноваций / П.Н. Шимукович. — Москва : Либроком, 2017. — 496 с.
2. Гуревич И.М. Информация — всеобщее свойство материи: характеристики, оценки, ограничения, следствия / И.М. Гуревич, А.Д. Урсул. — 2-е изд. — Москва : Либроком, 2013. — 312 с.
3. Идальго С. Как информация управляет миром и определяет историю нашей Вселенной и живущих в ней видов / С. Идальго ; пер. с англ. — Москва : Э, 2016. — 256 с.
4. Философский энциклопедический словарь / под ред. Л.Ф. Ильичева [и др.]. — Москва : Сов. энцикл., 1983. — 840 с.
5. Бём-Баверк О. фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Ойген фон Бём-Баверк ; пер. с нем. — Москва : Эксмо, 2009. — 912 с.
6. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. фон Мизес ; пер. с англ. — Челябинск : Социум, 2008. — 878 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. — Москва : Эксмо, 2007. — 960 с.
8. Маркс К. Капитал. Том 1 // Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — Москва : Политиздат, 1960. — Т. 23. — 863 с.
9. Гегель Г.В.Ф. Законы диалектики: всеобщая мировая ирония / Г.В.Ф. Гегель. — Москва : Родина, 2019. — 240 с.
10. Урманцев Ю.А. Симметрия природы и природа симметрии: философские и естественно-научные аспекты / Ю.А. Урманцев. — Москва : Либроком, 2017. — 232 с.

11. Диалектическое противоречие / Б.М. Кедров, Г.С. Батищев, Ф.Ф. Вяккерев [и др.]. — Москва : Политиздат, 1979. — 343 с.
12. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек ; пер. с англ. — Челябинск : Социум, 2011. — 394 с.
13. О'Рурк П.Дж. Адам Смит о «Богатстве народов» / П.Дж. О'Рурк ; пер. с англ. — Москва : АСТ, 2010. — 255 с.
14. Пеннингтон М. Классический либерализм и будущее социально-экономической политики / М. Пеннингтон ; пер. с англ. — Москва : Мысль, 2014. — 452 с.
15. Бьюкенен Дж. Издержки и выбор: исследование экономической теории (главы 1–2) / Дж. Бьюкенен // Экономическая политика. — 2008. — № 1. — С. 79–102.
16. Бьюкенен Дж. Издержки и выбор: исследование экономической теории (главы 3–4) // Экономическая политика. — 2008. — № 2. — С. 135–155.
17. Коуз Р. Очерки об экономической науке и экономистах / Р. Коуз ; пер. с англ. — Москва : Изд-во Ин-та экон. политики им. Е.Т. Гайдара, 2015. — 288 с.
18. Боулз С. Моральная экономика: почему хорошие стимулы не заменяют хороших граждан / С. Боулз ; пер. с англ. — Москва : Изд-во Ин-та экон. политики им. Е.Т. Гайдара, 2017. — 336 с.
19. Корнаи Я. Размышления о капитализме / Я. Корнаи ; пер. с венг. — Москва : Изд-во Ин-та экон. политики им. Е.Т. Гайдара, 2012. — 352 с.
20. Глик Дж. Информация. История. Теория. Поток / Джеймс Глик ; пер. с англ. — Москва : АСТ, 2016. — 576 с.

REFERENCES

1. Shimukovich P.N. *Informatsionnyi metod tvorchestva: informatsiya, yazyk, semiotika, TRIZ na sluzhbe innovatsii* [Information Method of Creativity: Information, Language, Semiotics, the Theory of Inventive Problem Solving on a Service of Innovations]. Moscow, Librokom Publ., 2017. 496 p.
2. Gurevich I.M., Ursul A.D. *Informatsiya — vseobshchee svoystvo materii: kharakteristiki, otsenki, ogranicheniya, sledstviya* [Information — The general Property of Matter. The Characteristics. The Estimations. The Restrictions. The Consequences]. 2nd ed. Moscow, Librokom Publ., 2013. 312 p.
3. Hidalgo C. *Why information Grows: the Evolution of Order, from Atoms to Economies*. New York, Basic Books, 2015. 232 p. (Russ. ed.: Hidalgo C. *Kak informatsiya upravlyaet mirom: i opredelyaet istoriyu nashei vselennoi i zhivushchikh v nei vidov*. Moscow, E Publ., 2016. 256 p.).
4. Iliev L.F., Fedoseev P.N., Kovalev S.M., Panov V.G. (eds.). *Filosofskii entsiklopedicheskii slovar'* [Philosophical Encyclopedic Dictionary]. Moscow, Sovetskaya Entsiklopediya Publ., 1983. 840 p.
5. Böhm-Bawerk Eugen von. *Grundzuge der Theorie des wirtschaftlichen Guterwerths*. 1886. 147 S. (Russ. ed.: Böhm-Bawerk Eugen von. *Izbrannye trudy o tsennosti, protsente i kapitale*. Moscow, Eksmo Publ., 2009. 912 p.).
6. Mises L. von. *Human action: A treatise on economics*. Chicago, Contemporary books, 1966. 907 p. (Russ. ed.: Mises L. von. *Chelovecheskaya deyatel'nost': traktat po ekonomicheskoi teorii*. Chelyabinsk, Sotsium Publ., 2008. 878 p.).
7. Smit A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Electric Book Company, 1776. 1281 p. (Russ. ed.: Smit A. *Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov*. Moscow, Eksmo Publ., 2007. 960 p.).
8. Marx K. Capital. Volume 1. In Marx K., Engels F. *Sochineniya* [Essays]. 2nd ed. Moscow, Gospolitizdat Publ., 1960. Vol. 23. 863 p.
9. Hegel G.W.F. *Zakony dialektiki: vseobshchaya mirovaya ironiya* [Laws of Dialectics: General World Irony]. Moscow, Rodina Publ., 2019. 240 p.
10. Urmantsev Yu.A. *Simmetriya prirody i priroda simmetrii: filosofskie i estestvenno-nauchnye aspekty* [Symmetry of Nature and the Nature of Symmetry: Philosophical and Scientific Aspects]. Moscow, Librokom Publ., 2017. 232 p.
11. Kedrov B.M., Batishchev G.S., Vyakker F.F., Orudzh Z.M., Sorokin A.A. *Dialekticheskoe protivorechie* [Dialectic Contradiction]. Moscow, Politizdat Publ., 1979. 343 p.
12. Hayek F.A. von. *Individualism and Economic Order*. Chicago, University of Chicago Press, 1948. 272 p. (Russ. ed.: Hayek F.A. von. *Individualizm i ekonomicheskii poriadok*. Chelyabinsk, Sotsium Publ., 2011. 394 p.).
13. O'Rourke P.J. *On The Wealth of Nations*. London, Atlantic Books, 2007. 242 p. (Russ. ed.: O'Rourke P.J. *Adam Smit o «Bogatstve narodov»*. Moscow, AST Publ., 2010. 255 p.).
14. Pennington M. *Robust Political Economy. Classical Liberalism and the Future of Public Policy*. Cheltenham, Edward Elgar, 2011. 302 p. (Russ. ed.: Pennington M. *Klassicheskii liberalizm i budushchee sotsial'no-ekonomicheskoi politiki*. Moscow, Mysl' Publ., 2014. 452 p.).
15. Buchanan J. Cost and Choice: An Inquiry in Economic Theory. *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*, 2008, no. 1, pp. 79–102. (In Russian).
16. Buchanan J. Cost and Choice: An Inquiry in Economic Theory. *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*, 2008, no. 2, pp. 135–155. (In Russian).
17. Coase R.H. *Essays on Economics and Economists*. Chicago, University of Chicago Press, 1994. 222 p. (Russ. ed.: Coase R.H. *Ocherki ob ekonomicheskoi nauke i ekonomistakh*. Moscow, Gaidar Institute for Economic Policy Publ., 2015. 288 p.).
18. Bowles S. *The Moral Economy: Why Good Incentives Are No Substitute for Good Citizens*. New Haven, Yale University Press, 2016. 288 p. (Russ. ed.: Bowles S. *Moral'naya ekonomika: pochemu khoroshie stimuly ne zamenyayut khoroshikh grazhdan*. Moscow, Gaidar Institute for Economic Policy Publ., 2017. 336 p.).

19. Kornai János. *Gondolatok a kapitalizmusról. Négy tanulmány*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 2011, 247 o. (Russ. ed.: Kornai J. *Razmyshleniya o kapitalizme*. Moscow, Gaidar Institute for Economic Policy Publ., 2012. 352 p.).
20. Gleick J. *The Information: A History, a Theory, a Flood*. New York, Pantheon Books, 2011. 527 p. (Russ. ed.: Gleick J. *Informatsiya. Istoriya. Teoriya. Potok*. Moscow, AST Publ., 2016. 576 p.).

Информация об авторе

Кулигин Василий Дмитриевич — доктор экономических наук, профессор, Государственный университет управления, г. Москва, Российская Федерация, e-mail: vassily_kuligin@mail.ru.

Author

Vasily D. Kuligin — D.Sc. in Economics, Professor, State University of Management, Moscow, the Russian Federation, e-mail: vassily_kuligin@mail.ru.

Для цитирования

Кулигин В.Д. Информация и ценность / В.Д. Кулигин. — DOI: 10.17150/2500-2759.2019.29(4).638-645 // Известия Байкальского государственного университета. — 2019. — Т. 29, № 4. — С. 638–645.

For Citation

Kuligin V.D. Information and Value. *Izvestiya Baikalskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2019, vol. 29, no. 4, pp. 638–645. DOI: 10.17150/2500-2759.2019.29(4).638-645. (In Russian).