

ТРАНСАКЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ ЭКОНОМИКИ: ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ

Ирина Валерьевна МАРУЩАК

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга,
Волгоградский государственный университет (ВолГУ), Волгоград, Российская Федерация
marushak_irina79@mail.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: 1068-3602

История статьи:

Получена 05.12.2018
Получена в доработанном
виде 14.12.2018
Одобрена 26.12.2018
Доступна онлайн 28.02.2019

УДК 330.34

JEL: B52

Аннотация

Предмет. Дискуссионные вопросы теоретического анализа транзакционных (неосязаемых) ресурсов экономического развития.

Цели. Анализ дискуссионных вопросов определения транзакционной функции. Аргументация необходимости преодоления конвенционально закрепившегося негативного понимания роли транзакционных издержек в экономических процессах. Формирование унифицированной теоретической базы исследований транзакционных компонентов развития экономики. Углубление таксономии транзакционных ресурсов. Интеграция транзакционных ресурсов в политэкономическую теорию движущих сил.

Методология. Кроме общенаучных методов также используются институциональный, эволюционный, системный и компаративный виды анализа.

Результаты. Обоснована целесообразность отказа от строгого разграничения ресурсов и факторов производства, поскольку эти понятия выполняют конвенциональную функцию демаркации ортодоксальных и гетеродоксальных исследований. Продemonстрирована некорректность трактовки транзакционных ресурсов как присваиваемых из внешней среды нематериальных активов, поскольку многие такие ресурсы могут быть только результатом культивации в рамках фирм. Аргументирована трактовка транзакционных ресурсов как особого типа производительных сил. Введено понятие транзакционных блокаторов как антагонистов транзакционных ресурсов, проявляющихся в деструктивных формах дезинституционализации, дезорганизации и дезинформации.

Выводы. Современная теория транзакционных ресурсов имеет фрагментированный характер и выражается в ряде дискуссионных вопросов. Среди них – гомогенное понимание данного типа ресурсов, акцентирование сугубо их интегрирующей функции, противопоставление транзакционных ресурсов и факторов производства, доминирование концепции минимизации транзакционных издержек в экономике. Преодоление этих узких мест открывает транзакционному анализу новые перспективные направления развития. В частности, нуждаются в специальном анализе транзакционные блокаторы экономической эволюции, жесткие и мягкие транзакционные ресурсы, роль транзакционных ресурсов как производительных сил. Полученные результаты позволят существенно повысить системность научного понимания неосязаемых аспектов экономических процессов, перейти от изучения роли отдельных нематериальных ресурсов (институтов, информации и др.) к созданию синтетической теории транзакционного развития хозяйственных систем.

Ключевые слова:

транзакционные ресурсы,
транзакционные издержки,
жесткие и мягкие ресурсы,
институциональная теория,
ресурсный подход

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2018

Для цитирования: Марущак И.В. Транзакционные ресурсы экономики: дискуссионные вопросы // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2019. – Т. 18, № 2. – С. 292 – 307.
<https://doi.org/10.24891/ea.18.2.292>

Введение

Транзакционные ресурсы в хозяйственных системах любого масштаба функционируют и используются в различных видах

экономической деятельности не изолированно, а только лишь в комбинациях. Впервые комбинаторную природу человеческой деятельности раскрыл Й. Шумпетер,

рассматривая инновации как новые комбинации, то есть определенные сочетания всех видов ресурсов [1, с. 158].

Но и в основе производства рутинных (стандартных или традиционных) товаров и услуг также лежит обязательное комбинирование трансформационных и транзакционных ресурсов. Вместе с тем в аналитических целях допустимо рассматривать отдельные связки ресурсных комбинаций с позиций их специфических свойств. Поэтому далее исследуются специфика различных транзакционных ресурсов¹, особенности их взаимодействия и их влияние на уровень транзакционных издержек в экономике.

Напротив, разделяя факторы и ресурсы производства, ученые рассматривают именно факторы как недифференцированные «входы» (inputs), доступные на внешних рынках, тогда как под ресурсами понимают фирменно-специфичные активы, которые трудно или невозможно скопировать [2, с. 516]. Во многих публикациях, яркой иллюстрацией которых является работа [3], используется именно такое деление – на внешние факторы и внутренние ресурсы. Классификационные разногласия в рамках ресурсной концепции фирмы вылились в дихотомию ресурсов (как «входов» в фирму) и способностей, то есть создаваемых в рамках самой фирмы способов эффективного комбинирования этих «входов», которые (способности) можно также рассматривать как особые ресурсы. Ни к каким конструктивным результатам дискуссия по данной проблематике не привела. Кроме того, следует учитывать, что термины «фактор» и «ресурс» фактически конвенционально закрепились в качестве

своего рода маркеров использования формально-аналитических и таксономических моделей производственной функции, то есть выполняют в экономических исследованиях выраженную демаркационную роль. Именно поэтому в любых авторитетных экономических журналах (например, в *Cambridge Journal of Economics*) статьи, где используется термин «факторы производства», написаны неоклассиками или посвящены неоклассической теории (примером могут служить работы С. Балдона [4], С. Замбелли [5], А. Бхадури [6]), тогда как статьи, в которых фигурирует термин «ресурсы», напрямую связаны с постнеоклассическими, гетеродоксными направлениями экономических исследований, в частности с эволюционной экономикой (например, работы К. Пителиса [7], Дж. Меткалфа [8], У. Пагано и М. Росси [9]), при этом упомянутые группы статей практически не имеют области пересечения.

Кроме того, далеко не все ресурсы хозяйствующие субъекты (шире – экономические системы) присваивают извне, чтобы затем активировать их в качестве факторов своих производственных процессов. Далеко не для всех видов ресурсов существуют некие внешние рынки. Такие рынки характерны в гораздо большей степени для трансформационных ресурсов. Однако для транзакционных ресурсов чаще всего не существует внешних рынков или эти рынки не имеют ключевого значения. В реальности институциональные, организационные (отношенческие) и информационные ресурсы гораздо чаще культивируются в рамках фирм, чем приобретаются извне, на специализированных рынках. Например, невозможно приобрести организационную культуру, управленческие и производственные практики (рутины по Р. Нельсону и С. Уинтеру) [10, с. 36–38], бренд и доверие, традиции и нормы. Вместе с тем отдельные транзакционные ресурсы, действительно, можно приобрести на рынке. Это касается, например, вторичной информации (хотя гораздо более важное значение имеет первичная информация, генерируемая самим субъектом) или институтов на институциональном рынке (хотя выбор

¹ Подчеркнем, что в данном исследовании аксиоматически принимается признание тождественности понятий «фактор производства» и «ресурс». Их разграничение, базирующееся на критерии эндогенности/экзогенности, предполагает, что ресурсы – это внешние источники будущих факторов производства, а факторы – ресурсы, вовлеченные в производственный процесс. Однако в экономической литературе традиционно используется понятие «рынки факторов производства» (factor markets), которые, по сути, и представляют собой их источники, хотя при предложенном разграничении являются рынками ресурсов. Таким образом, данное разграничение является искусственным и исключительно терминологическим.

институтов лишь метафорически можно охарактеризовать как приобретение, с чем согласен и сам автор концепции институциональных рынков В. Тамбовцев) [11, с. 29]. Ресурсы, привлеченные в экономическую систему любого масштаба, предлагается считать экзогенными (по критерию их генезиса, происхождения), а созданные в ее рамках – эндогенными.

Проблемы гомогенного и интегрирующего понимания транзакционных ресурсов

В целом гомогенное восприятие транзакционных ресурсов, как и их основных видовых групп (например, институтов или композитных ресурсов типа культуры, доверия или социального капитала), нуждается в преодолении. Только в рамках высокого уровня абстрагирования от различий массива технологий можно объединить их в единую категорию технологических ресурсов. Аналогично попытка скомплексировать многообразные формы институтов в формат институционального фактора сталкивается с проблемой выработки унифицированного определения, в результате чего складывается впечатление фрагментированности этой области научного знания. Представляется недостаточно аргументированной трактовка ресурсов (факторов) транзакционного типа как исключительно интегрирующих: это касается как транзакционных ресурсов в целом, так и их отдельных видов, в частности институтов. Сложилось довольно идеалистическое представление, согласно которому экономические институты выполняют интегрирующую функцию, способствуя реализации индивидов как субъектов общественного производства, облегчая налаживание экономических связей, обеспечивая экономию на транзакционных издержках [12, с. 5]. Однако специфика функций, осуществляемых транзакционными ресурсами, определяется содержанием и спецификой той деятельности, в которой они участвуют как ее активные компоненты и движущие силы.

Именно характер и особенности экономической деятельности диктуют и предопределяют специфику используемых в

ней транзакционных, как и трансформационных ресурсов. Например, трансформационные ресурсы, дифференцируя субъектов хозяйства по уровню наделенности осязаемыми конкурентными преимуществами, не менее часто также реализуют и интегрирующую функцию. Так, Э. Остром описала многочисленные примеры эффективного управления природными ресурсами общего пользования [13]. В свою очередь Г. Стюарт эмпирически доказал, что взаимодополняемость знаний и компетенций работников в рамках внутрифирменных команд является одним из важнейших факторов организационного развития [14]. Оценивая же интеграционный потенциал интернет-технологий, достаточно упомянуть, что Интернет на международном уровне признан общественным достоянием². Соответственно, деструктивные виды деятельности – начиная от войны, терроризма, бандитизма, рэкета и заканчивая «откатами», выводом активов, оффшорингом, шпионажем, хищениями – требуют транзакционных ресурсов, как и любые другие виды деятельности, но специфика этих ресурсов очевидна.

В частности, далеко не все институты направлены на интеграцию. Ведь с точки зрения однородности мотивов, институциональная система генерирует смешанные сигналы, и именно поэтому у нас есть институты, которые поощряют ограничения производства, забастовки и преступления, и наряду с этим есть институты, которые поощряют продуктивную экономическую деятельность [15, с. 103]. Именно для обозначения институтов деструктивного и девиантного типа А. Спайсер применяет термин «экституты», которые можно определить как неформальные, гибкие и нечеткие формы упорядочивания неинституционализированной социальной жизни, которые не соответствуют институтам, выходят за их пределы, но в то же время являются основой новых институтов. Экституты, образно выражаясь, это постоянно

² См., например: Плюрализм и управление Интернетом. Тринадцатая Центральнаяазиатская конференция СМИ. Душанбе, 29–30 ноября 2011 г.
URL: <http://www.osce.org/ru/fom/92328?download=true>

ускользающее от институтов пространство их безвластия [16]. В любом случае экституты, как и теневые институты, бесспорно, относятся к девиантным, связанным с социально типизированной, регулярной или постоянной деятельностью, выходящей за границы нормальных, массовых в данном обществе способностей, действий и их результатов [17, с. 153], что позволяет обобщенно рассматривать их как своего рода институциональные аномалии – устойчивые формы выхода за нормы данного общества [18]. Экституты и иные деструктивно-девиантные институты выполняют интегрирующую функцию в отношении своих субъектов, но объединяя их, они противопоставляют их обществу, а не интегрируют в него.

Дезинституционализация может пониматься достаточно узко, микроаналитично, например как ослабление социальных норм, ведущее к их неспособности определять поведение людей в рамках институтов [19, с. 848], но может трактоваться более широко – как эрозия и деградация институтов отдельных сфер жизни общества [20] или хозяйственной системы в целом. Результатом дезинституционализации становятся экституты или, как еще называют этот класс явлений, антиинституты, которые оформляют виды поведения (приемы игры), направленные на обход действующих институтов [21, с. 282] (правил игры), причем антиинституты могут частично принимать вид формальных институтов [22, с. 70], обнаруживая тем самым высокий адаптационный потенциал и способность к мимикрии. В свою очередь дезорганизация должна стать важнейшей категорией общественной науки. Смысл этой категории заключается в том, что через нее общество интерпретируется с точки зрения пронизывающих его энтропийных процессов, постоянно разрушающих все его параметры: формы отношений, элементы ранее сложившейся культуры, жизненно важные функции социального организма [23, с. 43]. Но важно учитывать относительный характер такого рода энтропии: если хаос есть отсутствие порядка, то дезорганизация – нарушение правил порядка [24, с. 15], то есть область ее приложения находится в рамках

сложившейся системы институтов. В свою очередь дезинформация – это информация, имеющая функцию введения кого-либо в заблуждение³, то есть заведомо ложная информация. На наш взгляд, такое определение дезинформации излишне сужает ее содержание. Ведь особо крупные масштабы дезинформация приобрела в эпоху Интернета⁴, но далеко не всегда она является при этом следствием целенаправленных оппортунистических действий.

Таким образом, дезинституционализация, дезорганизация и дезинформация есть антагонистические формы транзакционного развития, связанные не просто с деградацией имеющихся транзакционных ресурсов, а с формированием альтернативных им элементов с «зеркальными» функциями.

В связи с этим представляется целесообразным ввести новый термин – «транзакционные блокаторы», под которыми понимаются транзакционные элементы хозяйственной деятельности, выступающие антагонистами транзакционных ресурсов (факторов) и проявляющиеся в деструктивных формах дезинституционализации, дезорганизации и дезинформации. По сути и по духу близким является введенное А. Пригожиным понятие энтропии, то есть факторов ослабления или разрушения порядка, деструктивного напряжения, рассогласования с последующими потерями, разнообразной дезорганизацией [24, с. 20]. Однако в силу своей нечеткости и образности этот термин не прижился в общественных науках. Напротив, в медицинских науках термин «блокаторы» (blockers) активно используется. Взаимосвязь транзакционных ресурсов и блокаторов схематично представлена на *рис. 1*.

Проблемы таксономии транзакционных ресурсов

Еще одной концептуальной проблемой системного анализа специфики

³ Fallis D. A Functional Analysis of Disinformation. URL: https://www.ideals.illinois.edu/bitstream/handle/2142/47258/278_ready.pdf?sequence=2&isAllowed=y

⁴ Kumar S., West R., Leskovec J. Disinformation on the Web: Impact, Characteristics and Detection of Wikipedia Hoaxes. URL: <https://cs.stanford.edu/people/jure/pubs/hoax-www16.pdf>

транзакционных ресурсов (факторов производства) является детализация их таксономии. Как отмечал К. Боулдинг, «в экономической таксономии факторов производства есть нечто от алхимии. Традиционная теория – род кухонной книги. Мы смешиваем вместе землю, труд и капитал, может быть, добавляем немножко предпринимательства, и вот уже у нас готова картошка или даже автомобиль» [25, с. 918]. В связи с этим достаточно странным выглядит практически полное «отсутствие критического анализа используемой таксономии. Таксономия, то есть определение подмножеств системы, обладающих достаточно существенной однородностью, является значительной проблемой для любой сложной системы» [25, с. 918], однако экономисты конвенционально поддерживают странное равновесие. С одной стороны, имеет место редуцированная классификация факторов производства в неоклассической теории, сводящая производственную функцию к комбинированию всего лишь двух гомогенных факторов – капитала и труда, с другой стороны, в рамках ресурсной концепции фирмы классификация ресурсов включает все активы, способности, атрибуты, организационные процессы, информацию, знания и т.п.

Несмотря на то что в рамках традиционных таксономий ресурсы (факторы производства) принимаются достаточно однородными, особое значение имеет признание фундаментального постулата Ю.В. Яременко, в соответствии с которым все «ресурсы качественно неоднородны» [26, с. 28]. При этом данный постулат можно интерпретировать двояко: с одной стороны, как варьирование качественных характеристик ресурсов одного типа (например, работников, оборудования, энергоносителей, сырья и т.д.), а с другой – как содержательную неоднородность в рамках каждого типа ресурсов, позволяющую выделить их внутривидовые подгруппы.

Единой специализированной теории как основы детальной, внутривидовой классификации ресурсов не существует,

поэтому многочисленные таксономии внутривидовой структуры ресурсов неосязаемого типа с трудом сопоставимы и образуют фрагментированную концепцию [3]. Вместе с тем в 2005 г. польский ученый Й. Равлушко предложил идею деления неосязаемых ресурсов на две подгруппы – мягких (soft) и жестких (hard). К жестким неосязаемым ресурсам он относил интеллектуальный капитал, базы данных, программное обеспечение, патенты, технологические лицензии, торговые марки, полезные модели и патентные формулы; к мягким – организационную культуру, интеллектуальный капитал и навыки (skills) персонала, лояльность и доверие потребителей, отношенческий капитал⁵. Фактически данная работа не вышла за пределы Польши и стала известна в мире лишь в 2016 г., будучи упомянутой в книге М. Войцеховской о неосязаемых ресурсах организаций, вышедшей в авторитетном издательстве Palgrave Macmillan [3, с. 23–24].

Отталкиваясь от принципа внутренней неоднородности ресурсов Ю.В. Яременко и классификации подгрупп неосязаемых ресурсов Й. Равлушко, предлагается детализировать классификацию транзакционных ресурсов и представить расширенную транзакционную функцию вида:

$$Q_{TA} = f(F_{TAs}, F_{TAh}) = f(Ins_s, Ins_h, O_s, O_h, Inf_s, Inf_h),$$

где Q_{TA} – объем производства, создаваемый транзакционными ресурсами;

F_{TAs} , F_{TAh} – соответственно мягкие (soft) и жесткие (hard) подгруппы ресурсов;

Ins_s , O_s , Inf_s – мягкие формы институциональных, организационных и информационных ресурсов соответственно;

Ins_h , O_h , Inf_h – жесткие формы институциональных, организационных и информационных ресурсов соответственно.

⁵ Rawluszko J. O kształtowaniu niematerialnych zasobów Poczty Polskiej. XII Sympozjum Poczty Polskiej: znaczenie zarządzania zmianami w Poczcie Polskiej w kształtowaniu kultury organizacyjnej. Szczecin, Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, 2005, pp. 425–429.

Поскольку понятие неосязаемых ресурсов (intangibles) значительно шире и слабее структурировано по сравнению с понятием транзакционных ресурсов (так, к неосязаемым ресурсам относят такие разнокачественные и трудносоставляемые элементы бизнес-процессов, как мотивацию и контракты, навыки сотрудников и патенты, информацию и финансовые активы, технологии и бренды, местоположение и традиции и т.д.) [3, с. 4–11], то, на наш взгляд, применение hard/soft-классификации именно к транзакционным ресурсам способно расширить научное понимание их природы и специфики, преодолев традиционное гомогенное восприятие.

Жесткие транзакционные ресурсы – формальные, кодифицированные, верифицируемые, легко отчуждаемые и управляемые. Напротив, мягкие транзакционные ресурсы являются субъектно-или системно-специфичными, они – эволюционный результат многочисленных транзакций и отношений с различными группами субъектов; они неформальны, слабо систематизируемы, сложны для оценки и анализа, не поддаются имитации и фактически не могут быть объектами купли-продажи (табл. 1). Безусловно, в данном случае неверно проводить между этими подгруппами ресурсов излишне четкую дихотомию, скорее речь идет о континууме характеристик мягкости-жесткости, в рамках которого возможна детальная классификация транзакционных ресурсов.

Например, к жесткой информации относят легко измеримые данные и быстро проверяемые (верифицируемые) утверждения, в основном имеющие количественный характер, документальную форму и зафиксированные на носителях. Это финансовые отчеты компаний, договоры купли-продажи или трудовые договоры, официальные доклады и т.д. Мягкая информация имеет в основном текстовый или вербальный характер, она слабо измерима и с трудом проверяема. Это прогнозы, экспертные оценки и мнения, пресс-релизы, стенограммы обсуждений и пр. [28, 29].

В свою очередь мягкие формы организации в отличие от жестких позволяют участвующим в них субъектам сохранять юридическую и (или) финансовую самостоятельность, характеризуются минимальной иерархией и широкими границами свободы принятия решений сотрудниками, нацелены на креативность и эффективную командную работу, имеют низкий уровень бюрократического давления (контроль, отчетность и т.д.). Так, к мягким организационным формам интеграции бизнеса относятся стратегические альянсы, ассоциации и консорциумы, тогда как к жестким – концерны и тресты [30]. Именно о мягких формах организации фактически пишет Д. Старк, обозначая их как гетерархии, которые «характеризуются минимальной степенью иерархичности и организационной гетерогенностью» [31, с. 55], высоким уровнем автономии подразделений и сотрудников от центрального аппарата управления, гибкостью и адаптивностью, разнообразием знаний и компетенций, мощным потенциалом к рекомбинации активов.

Проблема понимания транзакционных ресурсов как производительных сил

Транзакционные ресурсы содержательно представляют собой силы движения хозяйства или движущие силы экономического развития. В этом смысле они близки к марксистскому понятию производительных сил. Более того, есть все основания утверждать, что именно К. Маркс первым отметил значение транзакционных ресурсов как особого типа производительных сил. Так, он отмечал, что имеет место «производительная сила, возникающая из комбинации различных видов труда» [32, с. 368], предполагающая «расщепление производства на массу гетерогенных процессов» [32, с. 350] и далее «на различные частичные операции, каждая из которых откristаллизуется в исключительную функцию» [32, с. 343], в связи с чем требуется «установление и поддержание связи между изолированными функциями» [32, с. 351]. Такой подход вплотную соприкасается с теорией

социальных институтов Дж. Серла, по мнению которого, «институциональная онтология человеческой цивилизации, особенности, которые отличают человеческую институциональную реальность от социальных структур и поведения других животных, являются следствием статусных функций, наложенных в соответствии с конститутивными правилами и процедурами. Статусные функции – это тот связующий фундамент, на котором зиждется общество» [33, с. 14], а институты рассматриваются как непосредственно связанные с конкретными статусными функциями комплексы конститутивных (конструирующих поведение) правил [33, 34]. Впоследствии данный подход был развит в рамках функциональной теории институций [35, 36], концептуальным итогом которой стал вывод о том, что институциональный фактор производства есть созидательно действующая сила общественного разделения труда [36, с. 79], что, по существу, было определено в «Капитале» К. Маркса. На наш взгляд, производственные отношения можно трактовать, отталкиваясь от уточненной концепции сил К. Маркса, как часть (подгруппу) производственных сил, то есть непосредственно участвующих в процессе производства ресурсов (или факторов производства в неоклассической терминологии). В свою очередь в структуре производительных сил (то есть потенциальных ресурсов, еще не участвующих в процессе производства) следует выделить производительные отношения (то есть потенциальные трансакционные ресурсы). Логическая модель взаимосвязи категорий представлена на *рис. 2*.

Безусловно, трактовка трансакционных ресурсов в «Капитале» была в некоторых моментах довольно наивной с точки зрения современных научных достижений. Например, К. Маркс утверждал, что «производительные силы, возникающие из кооперации и разделения труда, ничего не стоят капиталу. Они суть естественные силы общественного труда» [32, с. 392]. В действительности трансакционные ресурсы требуют затрат на их создание в рамках фирмы (инвестиции в

фирменно-специфичные неосязаемые активы) и в рамках общества в целом.

Проблема доминирующего подхода к уровню трансакционных издержек

Трансакционные ресурсы по-разному влияют на уровень издержек трансакций. В частности, традиционная, наиболее распространенная и общепринятая точка зрения на взаимосвязь институтов и трансакционных издержек состоит в следующем. До тех пор, пока трансакционные издержки сравнительно низки, нет необходимости в изменении существующих или создании новых институтов. Когда же трансакционные издержки становятся чрезмерно высокими, возникает импульс осуществления институциональных изменений [37]. Данная точка зрения достаточно прямолинейно и упрощенно описывает реальную взаимосвязь трансакционных издержек и институтов. Наглядным примером, опровергающим эту теоретическую позицию, являются институциональные инновации в ходе создания Евросоюза. Как показывают исследования [38], трансакционные издержки были вполне приемлемы для государств и в целом не требовали создания наднациональных институтов и регуляторов. По мнению М. Джиллигана, зачастую институты создаются для минимизации издержек будущих трансакций [39]. Ошибка доминирующего подхода состоит в том, что его сторонники анализируют уровень трансакционных издержек на данный момент времени, не учитывая их уровни в будущем, когда усложнение трансакций приведет к росту трансакционных издержек и потребует новых институтов.

Кроме того, неформальные институты зачастую рассматриваются как своего рода смазка (grease) для недостаточно эффективных формальных институтов. В частности, именно так иногда интерпретируется роль коррупции в повышении эффективности бюрократических систем [40, с. 411] или социальных сетей в росте координации рыночного механизма [41]. При этом зачастую игнорируется предупреждение Л. фон Мизеса, метафорически высказавшегося за

необходимость эмпирического поиска оптимального «объема» таких институтов: «Для того чтобы запустить машину, требуется определенный минимум смазки. Улучшится ли работа машины при увеличении количества смазки сверх этого минимума пропорционально этому увеличению или в большей степени, можно установить только на основе технологического опыта» [42, с. 122].

У многих ученых возникает искушение приписывать определенному виду трансакционных ресурсов сверхспособность к минимизации уровня трансакционных издержек. Так, Дж. Стиглер, со статьи которого в 1961 г. началось развитие информационной экономической теории, считал, что оптимальный (близкий к условиям совершенной конкуренции) режим функционирования рыночного механизма обеспечивается исключительно минимизацией информационных издержек субъектов трансакций (издержек получения информации) [43]: другими словами, «совершенная конкуренция требует совершенной информации. Совершенная информация устраняет трансакционные издержки» [44, с. 377], что, подчеркнем, невозможно без участия других трансакционных ресурсов и их системного взаимодействия.

Заключение

Во взаимодействии трансакционных ресурсов объективно возникают проблемы поиска их оптимальных пропорций (меры). С одной стороны, все трансакционные факторы обладают способностью к взаимному замещению, например, асимметрию информации можно компенсировать институциональными мерами, а неэффективные институты – оптимальными организационными решениями. С другой стороны, гипертрофированное (избыточное) развитие отдельного ресурса в рамках комбинации ведет к снижению эффективности других ресурсов. Экономике необходимо разнообразие ресурсов. Ей как совокупности многих субъектов нужны (условно говоря) и хорошие, и плохие институты. Такая качественная неоднородность ресурсной базы не должна восприниматься как некая аномалия. Напротив, именно ресурсы различного качества позволяют наиболее гибко реагировать на вызовы экономического развития. При чем неоднородность имеющихся в распоряжении субъектов ресурсов является критически значимым фактором активизации и поддержки кооперации в связи с расширением возможностей их комбинирования.

Таблица 1

Сравнительный анализ жестких и мягких трансакционных ресурсов

Table 1

A comparative analysis of hard and soft transaction resources

Параметры сравнения	Жесткие ресурсы	Мягкие ресурсы
Степень формализации	Высокая	Минимальная
Внутренняя сложность	Средняя	Высокая
Возможность отчуждения	Могут быть быстро приобретены или переданы в готовом виде	Медленно, эволюционно формируются, не могут быть отчуждены
Потенциал имитации	Высокий	Минимальный
Потенциал измерения	Возможна точная оценка затрат и стоимости	Трудно оценить в количественных параметрах
Управляемость	Средняя	Низкая
Потенциал конкурентного преимущества	Низкий	Высокий

Источник: [27]

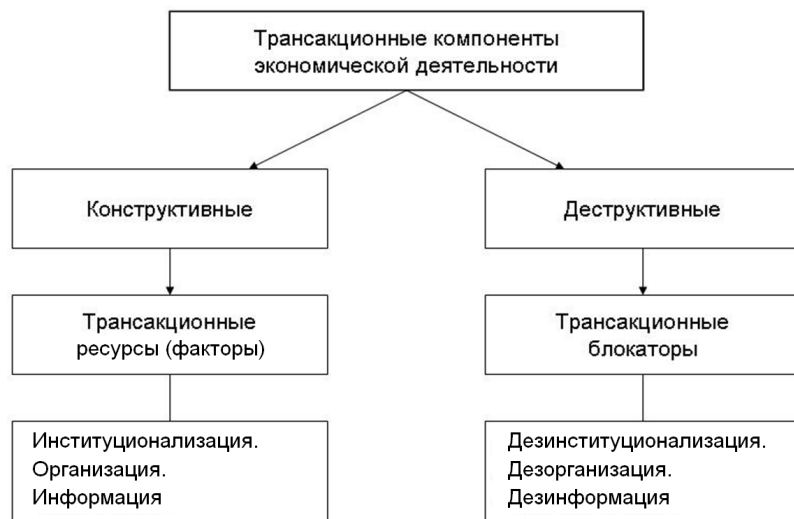
Source: [27]

Рисунок 1

Структура транзакционных компонентов хозяйственной деятельности

Figure 1

The structure of transaction components of economic activity



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 2

Место транзакционных ресурсов в политэкономической концепции движущих сил

Figure 2

The place of transaction resources in the political-economic concept of driving forces



Источник: [32]

Source: [32]

Список литературы

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
2. Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 1998, vol. 18, iss. 7, pp. 509–533. URL: [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z)
3. Wojciechowska M. Intangible Organizational Resources. Analysis of Resource-Based Theory and the Measurement of Library Effectiveness. London, Palgrave Macmillan, 2016, 369 p.
4. Baldone S. From Surrogate to Pseudo Production Functions. *Cambridge Journal of Economics*, 1984, vol. 8, iss. 3, pp. 271–288. URL: <https://www.jstor.org/stable/23596626>
5. Zambelli S. The 40% Neoclassical Aggregate Theory of Production. *Cambridge Journal of Economics*, 2004, vol. 28, iss. 1, pp. 99–120. URL: <https://www.jstor.org/stable/23602176>
6. Bhaduri A. Endogenous Economic Growth: A New Approach. *Cambridge Journal of Economics*, 2006, vol. 30, iss. 1, pp. 69–83. URL: <https://www.jstor.org/stable/23601913>
7. Pitelis C.N. Learning, Innovation, Increasing Returns and Resource Creation: Luigi Pasinetti's "original sin" of, and call for a post-classical, economics. *Cambridge Journal of Economics*, 2016, vol. 40, iss. 6, pp. 1761–1786. URL: <https://doi.org/10.1093/cje/bew011>
8. Metcalfe J.S. Technology and Economic Theory. *Cambridge Journal of Economics*, 2010, vol. 34, iss. 1, pp. 153–171. URL: <https://www.jstor.org/stable/24232028>
9. Pagano U., Rossi M.A. The Crash of the Knowledge Economy. *Cambridge Journal of Economics*, 2009, vol. 33, no. 4, pp. 665–683. URL: <https://doi.org/10.1093/cje/bep033>
10. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002. 536 с.
11. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // *Общественные науки и современность*. 2001. № 5. С. 25–38. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/490/351/1218/003tAMBOWCEW.pdf>
12. Деревянко В.М. Функции институтов в современной экономике // *Вестник Воронежского государственного университета. Сер.: Экономика и управление*. 2010. № 2. С. 5–8. URL: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/econ/2010/02/2010-02-01.pdf>
13. Остром Э. Управление общим. Эволюция институций коллективного действия. Киев, 2013. 400 с.
14. Stewart G.L. A Meta-Analytic Review of Relationships Between Team Design Features and Team Performance. *Journal of Management*, 2006, vol. 32, iss. 1, pp. 29–55. URL: <https://doi.org/10.1177/0149206305277792>
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. 180 с.
16. Spicer A. Extitutions: The Other Side of Institutions. *Ephemera*, 2010, vol. 10, iss. 1, pp. 25–39. URL: <http://www.ephemerajournal.org/sites/default/files/10-1spicer.pdf>
17. Ерзнкян Б.А., Фролов Д.П. Институциональные «ловушки» теневой экономики // *Свет и цвет в экономике и обществе*. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2008. С. 134–165.

18. Фролов Д.П., Лаврентьева А.В. «Искусство войны» с институциональными аномалиями: обзор основных методов // Журнал экономической теории. 2016. № 3. С. 138–152. URL: <http://www.uiiec.ru/content/zhurnal2017/JET/13iFrolovi3i16.pdf>
19. Cherlin A.J. The Deinstitutionalization of American Marriage. *Journal of Marriage and Family*, 2004, vol. 66, iss. 11, pp. 848–861. URL: <https://doi.org/10.1111/j.0022-2445.2004.00058.x>
20. Mol A.P.J. Environmental Deinstitutionalization in Russia. *Journal of Environmental Policy & Planning*, 2009, vol. 11, iss. 3, pp. 223–241. URL: <https://doi.org/10.1080/15239080903033812>
21. Ярулин К.И. Система социальных институтов и антиинститутов // Вестник ТОГУ. 2010. № 3. С. 279–284. URL: <http://pnu.edu.ru/media/vestnik/articles/451.pdf>
22. Сухарев М.В. Социальные антиинституты // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 5. С. 63–73. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204956/ecsoc_t5_n5.pdf
23. Ахиезер А. Дезорганизация как категория общественной науки // Общественные науки и современность. 1995. № 6. С. 42–52. URL: http://ecsocman.hse.ru/data/707/717/1231/004Aleksandr_AHIEZER.pdf
24. Пригожин А.И. Дезорганизация: причины, виды, преодоление. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 402 с.
25. Боулдинг К.Э. Экономическая наука и социальные системы // Панорама экономической мысли конца XX столетия. Т. 2. СПб.: Экономическая школа, 2002. 387 с.
26. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики: избранные труды. Кн. 1. М.: Наука, 2000. 400 с.
27. Widen-Wulff G., Suomi R.Ch. The Knowledge Sharing Model: Stressing the Importance of Social Ties and Capital. In: *Best Practices and Conceptual Innovations in Information Resources Management: Utilizing Technologies to Enable Global Progressions*. Ed. by M. Khosrow-Pour. Hershey, Information Science Reference, 2009, pp. 146–168. URL: <https://doi.org/10.4018/978-1-60566-128-5.ch009>
28. Petersen M.A. Information: Hard and Soft. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.126.8246&rep=rep1&type=pdf>
29. Bertomeu J., Marinovic I. A Theory of Hard and Soft Information. *The Accounting Review*, 2016, vol. 91, iss. 1, pp. 1–20. URL: <https://doi.org/10.2308/accr-51102>
30. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 6. С. 113–129. URL: <https://www.cfin.ru/press/management/1999-6/13.shtml>
31. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: Российская политическая энциклопедия, 2002. С. 47–95.
32. Маркс К. К критике политической экономии. Т. I. М.: Госполитиздат, 1951. 794 с.
33. Searle J.R. What Is an Institution? *Journal of Institutional Economics*, 2005, vol. 1, iss. 1, pp. 1–22. URL: <https://doi.org/10.1017/S1744137405000020>
34. Searle J. *The Construction of Social Reality*. New York, Free Press, 1995, 256 p.

35. Иншаков О., Фролов Д. Эволюционная перспектива экономического институционализма // Вопросы экономики. 2010. № 9. С. 63–77.
URL: <https://voprecotest.elpub.ru/jour/article/view/1074>
36. Фролов Д.П. Эволюционная перспектива институциональной экономики России. Волгоград: ВолГУ, 2008. 462 с.
37. Keohane R.O. International Institutions and State Power: Essays in International Relations Theory. Boulder, Westview, 1989, 270 p. URL: <https://trove.nla.gov.au/version/22460791>
38. Moravcsik A. A New Statecraft? Supranational Entrepreneurs and International Cooperation. *International Organization*, 1999, vol. 53, iss. 2, pp. 267–306.
URL: <https://www.princeton.edu/~amoravcs/library/statecraft.pdf>
39. Gilligan M.J. The Transactions Costs Approach to International Institutions. In: Power, Interdependence and Nonstate Actors in World Politics. Ed. by H.V. Milner, A. Moravcsik. Princeton, Princeton University Press, 2009, pp. 50–65.
40. Seligson M.A. The Impact of Corruption on Regime Legitimacy: A Comparative Study of Four Latin Countries. *The Journal of Politics*, 2002, vol. 64, iss. 2, pp. 408–433.
URL: <https://vanderbilt.edu/lapop/multicountry/2001-regimelegitimacy.pdf>
41. Сергеев В.М., Кузьмин А.С., Нечаев В.Д., Алексеенкова Е.С. Доверие и пространственное взаимодействие социальных сетей // Полис. Политические исследования. 2007. № 2. С. 8–17. URL: <https://doi.org/10.17976/jpps/2007.02.01>
42. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005. 878 с.
43. Stigler G.J. The Economics of Information. *The Journal of Political Economy*, 1961, vol. 69, iss. 3, pp. 213–225. URL: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/258464>
44. Fox G. The Real Coase Theorems. *Cato Journal*, 2007, vol. 27, iss. 3, pp. 373–396.
URL: <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2007/11/cj27n3-5.pdf>

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

TRANSACTION RESOURCES OF THE ECONOMY: DEBATABLE ISSUES

Irina V. MARUSHCHAK

Volgograd State University (VolSU), Volgograd, Russian Federation
marushak_irina79@mail.ru
ORCID: not available

Article history:

Received 5 December 2018
Received in revised form
14 December 2018
Accepted 26 December 2018
Available online
28 February 2019

JEL classification: B52

Keywords: transactional
resource, transaction cost,
hard and soft resources,
institutional theory, resource-
based view

Abstract

Subject The article addresses the theoretical analysis of transactional (intangible) resources of economic development and debatable issues arising therefrom.

Objectives The aim is to analyze the debatable issues pertinent to the definition of transaction function.

Methods The study relies on general scientific methods, as well as the institutional, evolutionary, systems, and comparative analysis.

Results The study substantiates the expediency of refusal of strict distinction between resources and production factors, since these concepts perform the conventional function of demarcation of orthodox and heterodox studies. It shows that the interpretation of transactional resources as intangible assets appropriated from the external environment is incorrect, because many of them can only be a result of cultivation within firms. I introduce the concept of transactional blockers as antagonists of transactional resources, manifested in destructive forms, like deinstitutionalization, disorganization, disinformation, etc.

Conclusions The obtained results will significantly improve the scientific understanding of intangible aspects of economic processes, move from studying the role of individual intangible resources (institutions, information, etc.) to creating a synthetic theory of transactional development of economic systems.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2018

Please cite this article as: Marushchak I.V. Transaction Resources of the Economy: Debatable Issues. *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2019, vol. 18, iss. 2, pp. 292–307.
<https://doi.org/10.24891/ea.18.2.292>

References

1. Schumpeter J. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya* [Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung]. Moscow, Progress Publ., 1982, 455 p.
2. Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 1998, vol. 18, iss. 7, pp. 509–533.
URL: [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z)
3. Wojciechowska M. Intangible Organizational Resources. Analysis of Resource-Based Theory and the Measurement of Library Effectiveness. London, Palgrave Macmillan, 2016, 369 p.
4. Baldone S. From Surrogate to Pseudo Production Functions. *Cambridge Journal of Economics*, 1984, vol. 8, iss. 3, pp. 271–288. URL: <https://www.jstor.org/stable/23596626>
5. Zambelli S. The 40% Neoclassical Aggregate Theory of Production. *Cambridge Journal of Economics*, 2004, vol. 28, iss. 1, pp. 99–120. URL: <https://www.jstor.org/stable/23602176>
6. Bhaduri A. Endogenous Economic Growth: A New Approach. *Cambridge Journal of Economics*, 2006, vol. 30, iss. 1, pp. 69–83. URL: <https://www.jstor.org/stable/23601913>

7. Pitelis C.N. Learning, Innovation, Increasing Returns and Resource Creation: Luigi Pasinetti's 'original sin' of, and call for a post-classical, economics. *Cambridge Journal of Economics*, 2016, vol. 40, iss. 6, pp. 1761–1786. URL: <https://doi.org/10.1093/cje/bew011>
8. Metcalfe J.S. Technology and Economic Theory. *Cambridge Journal of Economics*, 2010, vol. 34, iss. 1, pp. 153–171. URL: <https://www.jstor.org/stable/24232028>
9. Pagano U., Rossi M.A. The Crash of the Knowledge Economy. *Cambridge Journal of Economics*, 2009, vol. 33, no. 4, pp. 665–683. URL: <https://doi.org/10.1093/cje/bep033>
10. Nelson R.R., Winter S.G. *Evolutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmenenii* [An Evolutionary Theory of Economic Change]. Moscow, Delo Publ., 2002, 536 p.
11. Tambovtsev V.L. [Institutional market as a mechanism of institutional change]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'* = *Social Science and Modern Times*, 2001, no. 5, pp. 25–38. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/490/351/1218/003tAMBOWCEW.pdf> (In Russ.)
12. Derevyanko V.M. [The functions of institutions in the modern economy]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upravlenie* = *Proceedings of Voronezh State University. Series: Economics and Management*, 2010, no. 2, pp. 5–8. URL: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/econ/2010/02/2010-02-01.pdf> (In Russ.)
13. Ostrom E. *Upravlenie obshchim. Evolyutsiya institutsii kollektivnogo deistviya* [Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action]. Kiev, 2013, 400 p.
14. Stewart G.L. A Meta-Analytic Review of Relationships Between Team Design Features and Team Performance. *Journal of Management*, 2006, vol. 32, iss. 1, pp. 29–55. URL: <https://doi.org/10.1177/0149206305277792>
15. North D. *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow, Nachala Publ., 1997, 180 p.
16. Spicer A. Extitutions: The Other Side of Institutions. *Ephemera*, 2010, vol. 10, iss. 1, pp. 25–39. URL: <http://www.ephemerajournal.org/sites/default/files/10-1spicer.pdf>
17. Erznkyan B.A., Frolov D.P. *Institutsional'nye "lovushki" tenevoi ekonomiki. V kn.: Svet i tsvet v ekonomike i obshchestve* [Institutional 'traps' of the shadow economy. In: Light and color in the economy and society]. Volgograd, Volgogradskoe nauchnoe izdatel'stvo Publ., 2008, pp. 134–165.
18. Frolov D.P., Lavrent'eva A.V. [‘The Art of War’ with institutional anomalies: A review of the main methods]. *Zhurnal ekonomicheskoi teorii* = *Russian Journal of Economic Theory*, 2016, no. 3, pp. 138–152. URL: <http://www.uiec.ru/content/zhurnal2017/JET/13iFrolovi3i16.pdf> (In Russ.)
19. Cherlin A.J. The Deinstitutionalization of American Marriage. *Journal of Marriage and Family*, 2004, vol. 66, iss. 11, pp. 848–861. URL: <https://doi.org/10.1111/j.0022-2445.2004.00058.x>
20. Mol A.P.J. Environmental Deinstitutionalization in Russia. *Journal of Environmental Policy & Planning*, 2009, vol. 11, iss. 3, pp. 223–241. URL: <https://doi.org/10.1080/15239080903033812>
21. Yarulin K.I. [System of social institutions and anti-institutions]. *Vestnik TOGU* = *Bulletin of PNU*, 2010, no. 3, pp. 279–284. URL: <http://pnu.edu.ru/media/vestnik/articles/451.pdf> (In Russ.)
22. Sukharev M.V. [Social anti-institutions]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, 2004, vol. 5, no. 5, pp. 63–73. (In Russ.) URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204956/ecsoc_t5_n5.pdf

23. Akhiezer A. [Disorganization as a category of social science]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'* = *Social Science and Modern Times*, 1995, no. 6, pp. 42–52.
URL: http://ecsocman.hse.ru/data/707/717/1231/004Aleksandr_AHIEZER.pdf (In Russ.)
24. Prigozhin A.I. *Dezorganizatsiya: prichiny, vidy, preodolenie* [Disorganization: Causes, types, overcoming]. Moscow, Al'pina Biznes Buks Publ., 2007, 402 p.
25. Boulding K.E. *Ekonomicheskaya nauka i sotsial'nye sistemy. V kn.: Panorama ekonomicheskoi mysli kontsa XX stoletiya. T. 2* [Economic Science and Social Systems. In: Panorama of economic thought of the end of the 20th century. Vol. 2]. St. Petersburg, Ekonomicheskaya shkola Publ., 2002, 387 p.
26. Yaremenko Yu.V. *Teoriya i metodologiya issledovaniya mnogourovnevnoi ekonomiki: izbrannye trudy* [Theory and methodology for studying the multi-level economy]. Moscow, Nauka Publ., 2000, 400 p.
27. Widen-Wulff G., Suomi R.Ch. The Knowledge Sharing Model: Stressing the Importance of Social Ties and Capital. In: *Best Practices and Conceptual Innovations in Information Resources Management: Utilizing Technologies to Enable Global Progressions*. Ed. by M. Khosrow-Pour. Hershey, Information Science Reference, 2009, pp. 146–168.
URL: <https://doi.org/10.4018/978-1-60566-128-5.ch009>
28. Petersen M.A. Information: Hard and Soft.
URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.126.8246&rep=rep1&type=pdf>
29. Bertomeu J., Marinovic I. A Theory of Hard and Soft Information. *The Accounting Review*, 2016, vol. 91, iss. 1, pp. 1–20. URL: <https://doi.org/10.2308/accr-51102>
30. Vladimirova I.G. [Organizational forms of company integration]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom* = *Management in Russia and Abroad*, 1999, no. 6, pp. 113–129.
URL: <https://www.cfin.ru/press/management/1999-6/13.shtml> (In Russ.)
31. Stark D. *Geterarkhiya: neodnoznachnost' aktivov i organizatsiya raznoobraziya v postsotsialisticheskikh stranakh. V kn.: Ekonomicheskaya sotsiologiya: Novye podkhody k institutsional'nomu i setevomu analizu* [Heterarchy: Asset Ambiguity, Organizational Innovation, and the Postsocialist Firm. In: *Economic Sociology: New Approaches to Institutional and Network Analysis*]. Moscow, Rossiiskaya politicheskaya entsiklopediya Publ., 2002, pp. 47–95.
32. Marx K. *K kritike politicheskoi ekonomii* [Zur Kritik der politischen Ökonomie]. Moscow, Gospolitizdat Publ., 1951, 794 p.
33. Searle J.R. What Is an Institution? *Journal of Institutional Economics*, 2005, vol. 1, iss. 1, pp. 1–22. URL: <https://doi.org/10.1017/S1744137405000020>
34. Searle J. *The Construction of Social Reality*. New York, Free Press, 1995, 256 p.
35. Inshakov O., Frolov D. [Economic Institutionalism: An Evolutionary Perspective]. *Voprosy Ekonomiki*, 2010, no. 9, pp. 63–77. URL: <https://voprecotest.elpub.ru/jour/article/view/1074> (In Russ.)
36. Frolov D.P. *Evolyutsionnaya perspektiva institutsional'noi ekonomiki Rossii* [Evolutionary perspective of the institutional economy of Russia]. Volgograd, VolSU Publ., 2008, 462 p.
37. Keohane R.O. *International Institutions and State Power: Essays in International Relations Theory*. Boulder, Westview Press, 1989, 270 p. URL: <https://trove.nla.gov.au/version/22460791>

38. Moravcsik A. A New Statecraft? Supranational Entrepreneurs and International Cooperation. *International Organization*, 1999, vol. 53, iss. 2, pp. 267–306.
URL: <https://www.princeton.edu/~amoravcs/library/statecraft.pdf>
39. Gilligan M.J. The Transactions Costs Approach to International Institutions. In: Power, Interdependence and Nonstate Actors in World Politics. Ed. by H.V. Milner, A. Moravcsik. Princeton, Princeton University Press, 2009, pp. 50–65.
40. Seligson M.A. The Impact of Corruption on Regime Legitimacy: A Comparative Study of Four Latin Countries. *The Journal of Politics*, 2002, vol. 64, iss. 2, pp. 408–433.
URL: <https://vanderbilt.edu/lapop/multicountry/2001-regimelegitimacy.pdf>
41. Sergeev V.M., Kuz'min A.S., Nechaev V.D., Alekseenkova E.S. [The Trust and Spatial Interaction of Social Nets]. *Polis. Politicheskie issledovaniya = Polis. Political Studies*, 2007, no. 2, pp. 8–17. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.17976/jpps/2007.02.01>
42. Ludwig von Mises L. *Chelovecheskaya deyatel'nost': traktat po ekonomicheskoi teorii* [Human Action: A Treatise on Economics]. Chelyabinsk, Sotsium Publ., 2005, 878 p.
43. Stigler G.J. The Economics of Information. *The Journal of Political Economy*, 1961, vol. 69, iss. 3, pp. 213–225. URL: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/258464>
44. Fox G. The Real Coase Theorems. *Cato Journal*, 2007, vol. 27, iss. 3, pp. 373–396.
URL: <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2007/11/cj27n3-5.pdf>

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.