

DOI: 10.12731/2070-7568-2016-2-244-262

УДК 330.8

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ТРАНСАКЦИЙ: ИСТОРИКО-ГЕНЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Марущак И.В.

Эволюция теории трансакций представляет собой сложный, неравномерный процесс, включающий стадии метафоризации, концептуализации и операционализации. От смутного понимания роли трансакций в разделении и кооперации труда в обществе, экономисты перешли к измерению трансакционных издержек на микро- и макроуровнях экономики. Вместе с тем, базовая для институционализма категория трансакций остается недостаточно точно и однозначно определенной, их классификации все еще неустойчивы и открыты для дискуссий.

В статье проведен анализ развития концепций трансакций, выделены соответствующие подходы, их достижения и области дискуссий. Выявлено, что в ходе своего развития теория трансакций приняла несколько односторонний характер, связанный с суженной трактовкой трансакций как рыночных обменов титулами собственности, а также их негативной интерпретацией с позиций трансакционных издержек. Показано, что трансакция может пониматься в широком смысле как обмен ее сторон различными действиями; именно такой расширительный подход позволяет учесть комплексность и междисциплинарный характер трансакций. Введено понятие трансакционной парадигмы, которая рассматривается как совокупность концепций и теорий, объединенных общей фокусировкой анализа на нематериальных аспектах и элементах экономических систем, в том числе на роли трансакций и отношений. В рамках трансакционной парадигмы становится воз-

возможным учетом тех концепций, которые не относятся к теории трансакционных издержек, а также имеют иную дисциплинарную природу.

Цель – систематизация эволюции взглядов и подходов в рамках теории трансакций как фундаментальной компоненты институционально-эволюционной экономической теории.

Метод или методология проведения работы: методология исследования включает дескриптивный, компаративный и эволюционный анализ.

Результаты: проведен анализ эволюции теории трансакций, выявлены ее достижения, направления и проблемы; введено понятие трансакционной парадигмы для обобщенной характеристики концепций трансакций, не связанных с теорией трансакционных издержек; обоснована целесообразность использования расширительной трактовки трансакций в целях учета междисциплинарности данного феномена.

Область применения результатов: обоснованные в статье методологические позиции могут быть использованы для дальнейшего углубления экономической теории трансакций и общей институциональной теории.

Ключевые слова: трансакции; отношения; трансакционные издержки; институты; трансакционная парадигма.

FORMATION OF THE CONCEPT OF TRANSACTION: HISTORICAL-GENETIC APPROACH

Marushchak I.V.

Evolution of the theory of transactions represents the difficult, uneven process including stages of metaphorization, conceptualization and operationalization. From vague understanding of a role of transactions in division and cooperation of labour in society, economists have passed to measurement of transaction costs on micro- and macrolevels of economy. At the same time, the basic for institutionalism category of transaction remains insufficiently pre-

cisely and is still unstable and unambiguously certain, also its classifications are open for discussions.

In article the analysis of various concepts of transactions is carried out, the corresponding approaches, their achievements and areas of discussions are allocated. It is revealed that during the development the theory of transactions has accepted a little unilateral character connected with the narrowed interpretation of transactions as market exchanges of property titles, and also their negative interpretations from positions of transaction costs. It is shown that transaction can be understood in a broad sense as an exchange of its parties of various actions; such broad approach allows to consider complexity and interdisciplinary nature of transactions. The transactional paradigm is considered as set of the concepts and theories united by the general focusing of the analysis on non-material aspects and elements of economic systems, including roles of transaction and economic relations. Within a transactional paradigm there is possible an accounting of those concepts which don't belong to the theory of transaction costs, and also have other disciplinary nature.

Purpose – systematization of evolution of views and approaches within the theory of transactions as fundamental components of the institutional and evolutionary economic theory.

Methodology: methodology of research includes the descriptive, comparative and evolutionary analysis.

Results: analysis of evolution of the transaction theory is carried out, its achievements, directions and problems are revealed; the concept of a transactional paradigm for the generalized characteristic of concepts of the transactions which aren't connected with the theory of transaction costs is entered; expediency of use of broad interpretation of transaction for the accounting of interdisciplinarity of this phenomenon is proved.

Practical implications: methodological positions proved in article can be used by economists-theorists for developing of economic theory of transactions and general institutional theory.

Keywords: transactions ; relations; transaction costs; institutions; transactional paradigm.

Лидеры всех наиболее влиятельных течений в экономической науке делали акцент на роли нематериальных, невещественных элементов, процессов и свойств хозяйственных систем.

Трансакция – базовое понятие, с которого начинается многоаспектная характеристика нематериальной составляющей экономического развития. Впервые со всей определенностью выдвинул трансакции в центр экономического анализа один из ведущих представителей раннего институционализма Дж. Коммонс в книге «Правовые основания капитализма» (1924 г.). В ней он проводил разграничение двух альтернативных форм хозяйственной деятельности людей. По его мнению, «поведение индивидов подразделяется на два следующих типа операций: действие и взаимодействие с силами природы и сделки с другими лицами. Первое – это производство и потребление богатства; второе – покупка и продажа, заимствование и кредитование, аренда и сдача внаем, прием на работу и увольнение, обмен, конкурирование и управление» [4, с. 18]. Фактически речь идет о выделении трансформаций и трансакций как функционально специализированных видов экономической деятельности. Трансформации связаны с производством и потреблением благ, т.е. изменением их материальной, вещественной формы, тогда как трансакции включают разнообразные формы взаимодействий людей в ходе совместной хозяйственной деятельности.

На фундаментальную роль трансакций в прогрессе общественного разделения труда указывал еще А. Смит, делая акцент на трансакциях обмена. Он писал: «Разделение труда... представляет собой последствие – хотя очень медленно и постепенно развивающееся – определенной склонности человеческой природы, ...а именно склонности к торговле, к обмену одного предмета на другой» [11, с. 27]. Усложнение трансакций является импульсом углубления разделения труда в обществе, а, следовательно, прогрессивных структурных сдвигов в экономике. Вместе с тем, трансформации и трансакции недопустимо противопоставлять по критерию их роли в экономическом развитии, поскольку эти типы хозяй-

ственной деятельности предельно тесно взаимосвязаны и являются элементарными (взаимодополняющими).

Дж. Коммонс подверг критике классические экономические концепции, базирующиеся на индивидуалистической методологии, с позиций реальной юридической практики: «В то время как экономисты начинают с товара или с чувства индивида в отношении товара, суд начинает со сделки. Его элементарный объект исследования – не индивид, но два или более индивидов (истец и ответчик), являющиеся разными сторонами одной или более сделок... Как для современного физика или химика элементарным объектом является не атом, но электрон, всегда пребывающий в движении, так и для суда элементарным объектом является не индивид, но два или более индивидов в действии. Суд всегда схватывает их только в движении. Их движение есть сделка» [4, с. 17]. Тем самым обосновывалась целесообразность методологического сдвига от изучения достаточно абстрактного процесса рыночного обмена к анализу его мельчайших единиц – транзакций [20, р. 28; 25, р. 445]. Под транзакциями понимались «отчуждение и приобретение индивидами прав будущей собственности на материальные блага, обусловленные действующими в обществе правилами», или, упрощенно, «трансферы прав собственности» [21, р. 58]. По мнению Дж. Коммонса, если предмет классической экономической теории составляют различные рынки, то предметом институциональной экономики являются «транзакции людей в ходе производства, приобретения и нормирования богатства посредством сотрудничества, конфликтов и установления правил игры» [21, р. 121]. При этом любые индивидуальные действия рассматривались как «транс-действия» (trans-actions), т.е. действия, прямо или косвенно направленные на других людей [21, р. 73], интегрированные в систему норм и правил (институтов) и организаций, т.е. в систему коллективных действий [20, р. 39].

Теория транзакций неоднократно критиковалась, в особенности советскими экономистами, за преувеличение (гипертрофию) роли формально-правовых отношений, в результате чего «сделка (или соглашение), т.е.

юридический акт, рассматривается как центральный элемент экономических отношений» [12, с. 60]. Основанием этой критики стал постулат марксистской политической экономии о вторичности юридических отношений (правоотношений) перед экономическими отношениями и трансакциями (сделками). «Юридические формы, – подчеркивал К. Маркс, – в которых... экономические сделки проявляются как добровольные действия участников, как выражения их общей воли и как обязательства, к выполнению которых каждую из сторон принуждает государство, – эти юридические формы, будучи только формами, не могут сами определить этого содержания сделок. Они только выражают его» [6, с. 373], при этом «содержание этого юридического... отношения дано самим экономическим отношением» [5, с. 91]. Советскими критиками особо подчеркивалось, что в работах Дж. Коммонса любая трансакция представляется «как сделка формально свободных договаривающихся сторон; эксплуатация наемного труда и связанные с ней антагонистические противоречия исключаются из рассмотрения» [5, с. 61]. Безусловно, в значительной степени эта критика была идеологически обусловленной, поскольку капитализм рассматривался в качестве враждебной советскому строю системы, разрываемой изнутри глубочайшими противоречиями, а любые концепции, исследовавшие эволюционный, а не революционный вариант развития капиталистических институтов, маркировались как «буржуазные» и «вульгарные». В теоретической конструкции Дж. Коммонса значительное внимание уделялось конфликтам и неравенству сторон трансакций с точки зрения их переговорной силы [20, р. 35], хотя, конечно, он не был сторонником марксистской теории классовой борьбы.

Что же касается сугубо юридической трактовки трансакций, это не вполне соответствует реальным воззрениям Дж. Коммонса, который, напротив, указывал на многоаспектную сложность трансакций как объекта анализа и необходимость использования междисциплинарного подхода (включающего экономику, юриспруденцию, физику, философию, политологию, психологию и этику) [4, с. 14], поскольку «любая сделка может

рассматриваться с разных точек зрения, каждая из которых представляет собой разнопорядковые явления, так что мы не можем по существу объяснить, как одно переходит в другое» [4, с. 96]. Достижением Дж. Коммонса следует признать обоснование того факта, что экономические, правовые и прочие аспекты трансакций в реальности неразрывно связаны («в науке о человеческих сделках нет четкой границы... между экономикой, этикой и правом» [4, с. 413]), а их искусственное разделение является не более, чем аналитическим приемом для целей специальных исследований. В этом смысле более прямолинейной и механистичной выглядит как раз теоретическая конструкция К. Маркса.

Несмотря на оригинальность и целостность теории Дж. Коммонса, определение трансакций сохраняет дискуссионность на протяжении многих десятилетий. Например, согласно О. Уильямсону, «трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым», т.е. «пересекает границу смежных технологических процессов» [13, с. 27]. Ограниченность такого подхода, по мнению Э. Фуруботна и Р. Рихтера, связана с тем, что «в соответствии с этой интерпретацией, использование данного термина ограничено ситуациями, когда ресурсы действительно перемещаются в физическом смысле “поставки”» [15, с. 56]. Однако их критика не выглядит убедительной, поскольку О. Уильямсон ведет речь о трансакциях как с товарами, так и с услугами, в случае же последних никакого их физического перемещения не происходит. Поэтому ученые вынуждены сделать оговорку, согласно которой «понимаемое широко перемещение товара или услуги подразумевает включение таких видов деятельности, как передача порций информации или пакетов знаний, например, в связи с консультационными или образовательными услугами, исследованиями и разработками и т.д.» [15, с. 56], что расширяет понятие трансакции. Главной проблемой определения, предложенного О. Уильямсоном, на наш взгляд, является именно связь трансакций с границами технологических процессов, поскольку в этом случае не учи-

тываются трансакции в рамках одного техпроцесса (между технологическими операциями), а также сложные рыночные трансакции (например, посреднические операции или многоэтапные продажи). Возможно, такое слабое определение (которое в тексте его главной книги «Экономические институты капитализма» встречается всего дважды) вызвано основным акцентом на трансакционных издержках, а не собственно на трансакциях.

По мнению Дж. Ходжсона, «позитивным аспектом аргументации Уильямсона является отрицание чрезмерного правового формализма, когда предполагается, что соглашения об обмене всегда бывают выражены в формальных юридических терминах и стороны не могут шагу ступить без судов» [16, с. 231]. Данное замечание неявно адресовано подходу Дж. Коммонса, в котором судам отводится ключевая роль регулятора трансакций в рыночной экономике, что, бесспорно, смещает акцент на формальные (юридически оформленные) трансакции, приуменьшая значение неформальных трансакций, в том числе осуществляемых в рамках фирм. Как отмечали в своей статье 1985 г. Дж. Миллер и Т. Уоллманн, внутрифирменные трансакции представляют собой обмены материалами и/или информацией, необходимыми для производственного процесса, но не обязательно создающими какой-либо материальный продукт [26]. Такие трансакции связаны с обеспечением логистики, материально-техническим снабжением, подбором и расстановкой кадров, планированием, контролем качества, ведением баз данных, коммуникациями и т.д. и они далеко не всегда сопровождаются документальным оформлением.

Вместе с тем, некоторые ведущие ученые придерживаются восходящей к трудам Дж. Коммонса в большей степени юридической интерпретации трансакций: так, Д. Норт относит к трансакциям действия «определения, защиты и обеспечения прав собственности на продукцию (право использования, право получения дохода от использования, право исключения использования другими лицами и право производить обмен)» [8, с. 46]. Следует отметить, что, как и в случае О. Уильямсона, для Д. Норта определение трансакций не было основной целью, поэтому он

предложил скорее рабочую формулировку, чем развернутую дефиницию. Оригинальную попытку уточнения определения Дж. Коммонса предпринял К. Менар: он предлагает называть транзакцией «любой трансферт прав пользования товарами и/или услугами между технологически разделяемыми единицами» [7, с. 118]. Причем смещение акцента с прав собственности (как у Дж. Коммонса) на права пользования приводит к тому, что помимо рыночных сделок концепция транзакций включает «транзакции и внутри организаций (например, между подразделениями мультидивизиональной фирмы), и в рамках иных соглашений (например, в планируемой из центра экономике), при которых передача прав не связана с трансфертом прав собственности» [7, с. 118]. Заметим, что в трактовке К. Менара допущена неточность, искажающая ее смысл: пользование представляют собой одно из трех правомочий собственности наряду с владением и распоряжением, причем пользование – это наиболее ограниченное право собственности, связанное лишь с фактическим использованием ее объекта и извлечением его полезных свойств. Например, работники фирмы в процессе своей трудовой деятельности используют различные факторы производства (технику, материалы и т.п.), владельцем которых является собственник данной фирмы. Неясно, почему К. Менар, верно учитывая в своей концепции транзакций передачу прав пользования, игнорирует права владения и распоряжения. Также не вполне понятна попытка объединить в одном определении и транзакции, связанные с трансфертом прав собственности, и не связанные с ним (хотя даже в централизованной экономике транзакции все же предполагают передачу прав пользования). С экономико-правовой точки зрения более корректным определением транзакции является трансферт «пучка прав» собственности между хозяйствующими субъектами. «Пучок прав» собственности представляет собой комплекс частичных правомочий, более специфичных, чем функции пользования владения и распоряжения. Так, в определении А. Оноре (1961 г.) выделялось 11 правомочий, включая права пользования, владения, запрета вредного использования, передачи

по наследству, бессрочности и др. [23]. Были предложены и другие варианты набора правомочий собственности. Концепция «пучка прав», несмотря на ее критику, позволяет преодолеть представление о собственности как монолитной конструкции, обеспечивая детализацию специфики взаимосвязанных правомочий и соответствующих им полномочий, привилегий и обязательств, а также выдвигание на передний план проблемы выбора конфигурации прав собственности для каждой конкретной трансакции [18, pp. 59–60, p. 100].

Поскольку трансакции представляют собой сложное, многомерное явление, перспективными являются их расширительные трактовки [14, с. 83]. В частности, Э. Фуруботн и Р. Рихтер полагают, что в широком смысле «экономические трансакции можно трактовать как специфический вид социальных трансакций, т.е. социальных действий, необходимых для формирования и поддержания институциональных рамок, в которых осуществляется экономическая деятельность» [15, с. 57]. Данное определение вплотную пересекается с позицией Д. Бромли, привлечшего особое внимание к институциональным трансакциям, связанным с изменением сложившихся «правил игры» (институтов) [19, p. 49], или политическим трансакциям по терминологии Э. Фуруботна и Р. Рихтера. Проблема их определения связана с нечеткостью критерия отнесения тех или иных действий к необходимым для институционального развития. Ведь любые действия людей и организаций так или иначе необходимы для формирования и, особенно, поддержания институциональной структуры экономики, поскольку, как указывал Д. Норт, именно «люди развивают и изменяют институты», а «организации оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок» [8, с. 20]. Это ведет к размыванию границ трансакций и снижает аналитическую ценность данной категории. Опять же, в данном случае определение скорее выполняет функцию акцентирования внимания на определенном свойстве трансакций, чем является попыткой их содержательной, комплексной характеристики.

Интегративного понимания трансакций придерживается А. Грейф: «Транзакция определяется здесь как действие, совершаемое, когда нечто (например, товар, социальная установка, эмоция, мнение или информация) переходит от одной социальной единицы к другой» [1, с. 72]. В такой трактовке к трансакциям относятся и рыночные сделки, и коммуникации, и взаимодействия с государством (например, получение разрешений, регистрация и т.д.), а передача прав собственности не является ключевым признаком трансакций. Отсюда следует, что «трансакции могут быть экономическими (например, выдача денежного вознаграждения), политическими (голосование в конгрессе) или социальными (общественное одобрение)» [1, с. 72]. При этом следует учитывать уточнение Дж. Коммонса о том, что в определенном смысле «каждая сделка является экономической, поскольку любой индивид стремится использовать наилучшим образом в своих целях собственные ограниченные ресурсы и способности» [4, с. 146]. Определение А. Грейфа, по нашему мнению, имеет наиболее конструктивный, интегративный характер, взаимоувязывая различные аспектные трактовки трансакций. Трансакция в интегративном (обобщающем) смысле – это действие передачи материальных и/или нематериальных благ (объектов) между хозяйствующими субъектами, сопровождающееся трансфертом «пучка прав» собственности в неоднородной институциональной среде.

В российской экономической науке существуют примеры оригинальных трактовок понятия трансакции. Так, Е. Попов в монографии «Трансакции» (2011 г.) дает следующее определение: «Трансакция – это процесс передачи прав собственности или ограничения деятельности между экономическими агентами» [10, с. 33]. Каким именно образом в ходе трансакции могут передаваться ограничения деятельности, автор не поясняет, отмечая лишь, что институциональный подход «исходит из постулата об ограниченности действий участников хозяйственной деятельности» [10, с. 72]. Однако институционалисты традиционно исходили из внешней ограниченности действий хозяйствующих субъектов институтами – нор-

мами, правилами, обычаями, практиками и т.д.; неясно также, почему в ходе трансакций передаются исключительно ограничения, а не возможности деятельности. Данное определение, видимо, является еще не завершенным.

Политэкономическую интерпретацию трансакций в русле марксистского подхода предлагает А. Шаститко: «Используя терминологию К. Маркса, можно говорить о трансакции как об общественно определенной форме действий индивида, в результате которой сам индивид становится общественно определенным. Таким образом, трансакция оказывается действием, положенным взаимодействием между людьми» [17, с. 189–190]. Несмотря на присущую ему оригинальность, данному определению можно предъявить несколько критических замечаний: во-первых, индивидуалистическое понимание трансакций выводит из состава их участников организации, что сужает предмет трансакционной теории; во-вторых, любые действия индивидов в обществе являются общественно определенными, поскольку прямо или косвенно определяются (обусловливаются) обществом. По сути в такой интерпретации индивидуальные действия являются не отдельными единицами анализа, а элементами трансакции как структуры взаимодействия. Действия могут рассматриваться только в контексте трансакций, т.е. как социально определенные действия или «транс-действия» (trans-actions) по Дж. Коммонсу.

Пространственный аспект трансакций выделяет в своем определении Д. Замятин. В его трактовке трансакциями выступают образы экономического пространства: «Экономическое пространство, “населенное” различного рода экономическими агентами и имеющее сопротивление, трение в виде разных трансакционных издержек, понимается как целостный образ, являющийся сам по себе трансакцией или рядом трансакций» [2, с. 131]. Под образами пространства можно понимать ментальные модели пространственной структуры экономики, формирующиеся в массовом сознании населения различных территорий или отдельных социальных групп. Как подчеркивает Д. Норт, «представления имеют значения и как

они могут быть переведены в трансформацию окружающей человека действительности, зависит от институциональной структуры» [9, с. 20]. Вместе с тем, трудно согласиться с мнением о том, что «образы пространства в экономической деятельности являются трансакцией, поскольку могут замедлять или ускорять принятие соответствующих решений» [2, с. 130]. Во-первых, не все тормозящие принятие решений факторы относятся к трансакционным издержкам, во-вторых, пространственные образы не являются взаимодействиями хозяйствующих субъектов, следовательно, не могут быть отнесены к трансакциям, хотя и влияют на их осуществление. Поэтому вполне допустимо выделение образно-трансакционных издержек как специфического вида трансакционных издержек, связанных с формированием, распространением и восприятием различных образов экономического пространства [2, с. 129–130].

В контексте международной кооперации трансакция – это «определенное, согласованное изменение политики одной страны в обмен на определенное, согласованное изменение политики другой страны или ряда стран» [22, р. 14]. Если трансакции представляют собой соглашения об изменении политики, то институты – соглашения о том, как управлять трансакциями. К институтам относятся, в частности, процедуры урегулирования споров, а также действия при форс-мажорных ситуациях, когда непредвиденные обстоятельства изменяют преимущества, получаемые странами в результате трансакции, и требуют изменения ее условий [22, р. 14]. Международные трансакции, по мнению М. Джиллиана, представляют собой «не более чем обычный обмен услугами» [22, р. 14]. Такая трактовка расходится с позициями других исследователей, выделяющих в качестве важнейшего фактора международных трансакций наличие у государств трансакционной власти (*transacting power*) [27]. Таким образом, трансакция может пониматься в широком смысле как обмен ее сторон различными действиями, в том числе уступками или изменениями политики (стратегии) в отношении друг друга, не затрагивая при этом отношения и права собственности.

Преимуществами интегративной (по А. Грейфу) и расширительной (по М. Джиллиану) трактовки трансакций являются: перенос акцента с обмена правами собственности на обмен действиями, что позволяет избежать критики трансакций как сугубо правовой категории, не имеющей собственно экономического содержания; создание возможности учета сложности, многомерности и междисциплинарной сущности трансакций, что стимулирует к отказу от их упрощенных интерпретаций.

Эволюция теории трансакций в экономической науке до сих пор не становилась предметом специального исследования и наиболее часто рассматривалась фрагментарно (в основном с позиций оценки вклада основных представителей) или сводилась к теории трансакционных издержек. Несмотря на продвижения в количественном измерении уровня трансакционных издержек на микро- и макроуровнях [3, 23] в зависимости от различных эндогенных и экзогенных факторов, до сих пор измерительное направление трансакционного анализа находится в ситуации отсутствия общепринятого определения и типовой структуры трансакционных издержек, что вносит дополнительный диссонанс в растущий массив слабо сопоставимых между собой по методике эмпирических работ. На наш взгляд, представляется целесообразным введение понятия трансакционной парадигмы для обобщенной характеристики концепций и подходов к интерпретации трансакций, не связанных напрямую с теорией трансакционных издержек. Это позволит, с одной стороны, учесть в рамках экономической теории трансакций различные подходы (политэкономический, пространственный, интегративный, международный и др.), с другой стороны, создаст возможность преодоления односторонне-негативной трактовки трансакций с позиций порождения ими трансакционных издержек. Под трансакционной парадигмой предлагается понимать совокупность концепций и теорий, объединенных общей фокусировкой анализа на нематериальных аспектах и элементах экономических систем, в том числе на роли трансакций и отношений. В перспективе в рамках трансакционной парадигмы возможно проведение эволюционного анализа теории производственных и экономических отношений, маркетинга отно-

шений, отношенческого менеджмента и социально-сетевой теории организаций. Это позволит сформировать целостную научную картину развития транзакционного анализа в экономической науке.

Список литературы

1. Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 536 с.
2. Замятин Д.Н. Пространство как образ и транзакция: к становлению экономики // *Общественные науки и современность*. 2008. № 2. С. 129–142.
3. Кирьянов И. Количественный анализ транзакционных издержек: кардиналистский подход // *Проблемы теории и практики управления*. 2015. № 3. С. 125–135.
4. Коммонс Дж.Р. Правовые основания капитализма. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. 416 с.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. I. М.: Госполитиздат, 1951. 794 с.
6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. III. Кн. III. // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Изд-е 2-ое. Т. 25. Ч. I. М.: Госполитиздат, 1961. 546 с.
7. Менар К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / *Институциональная экономика: учебник* / под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. 704 с.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
9. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. 256 с.
10. Попов Е.В. Транзакции. Екатеринбург: УрО РАН, 2011. 679 с.
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. 4-е изд. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1962. 684 с.
12. Сорокина С.Г. Сценарии будущего или иллюзии прошлого? Об институционализме как направлении буржуазной экономической мысли. Изд. 2-е. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. 176 с.

13. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат : CEV Press, 1996. 702 с.
14. Фролов Д.П. Аксиоматика, гипотетика и будущее теории транзакционных издержек // Журнал экономической теории. 2012. № 2. С. 83–93.
15. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005. 702 с.
16. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. 464 с.
17. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Эконом. фак-т МГУ, ТЕИС, 2002. 591 с.
18. Baron J.B. Rescuing the Bundle-of-Rights Metaphor in Property Law // University of Cincinnati Law Review. 2014, vol. 82, no 1, pp. 57–101.
19. Bromley D.W. Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy. N.Y., Oxford: Basil Blackwell 1989. 274 p.
20. Chavance B. John Commons's Organizational Theory of Institutions: a Discussion // Journal of Institutional Economics. 2012, vol. 8, no 1, pp. 27–47.
21. Commons J.R. Institutional Economics. Its Place in Political Economy. 2 vols. Vol. 1. New Brunswick, London: Transactions Publishers, 2009. 648 p.
22. Gilligan M.J. The Transactions Costs Approach to International Institutions // Power, Interdependence and Nonstate Actors in World Politics / ed. by H.V. Milner, A. Moravcsik. Princeton: Princeton University Press, 2009, pp. 50–65.
23. Hardt L. Transaction Cost Economics as a Three Dimensional Externally Driven Research Program // Economic Studies. 2006, no 1-2, pp. 7–31.
24. Honoré A.M. Ownership // Oxford Essays in Jurisprudence (First Series) / ed. by A.G. Guest. Oxford: Clarendon Press, 1961, pp. 107–147.
25. John R. Commons: Selected Essays. 2 vols. Vol. 2 / Rutherford M., Samuels W. (eds.). London: Routledge, 1996. 537 p.
26. Miller J.G., Vollmann T.E. The Hidden Factory // Harvard Business Review. 1985, vol. 63, no 5, pp. 142–150.

27. Trachtman J.P. The Theory of the Firm and the Theory of the International Economic Organization: Toward Comparative Institutional Analysis // *Northwestern Journal of International Law and Business*. 1997, vol. 17, pp. 470–555.

References

1. Greif A. *Instituty i put'k sovremennoj jekonomike. Uroki srednevekovoj trgovli* [Institutions and the path to the modern economy. Lessons from Medieval Trade]. Moscow: Publ. of Higher school of Economics, 2013. 536 p.
2. Zamjatin D.N. *Obshhestvennye nauki i sovremennost'* [Social Sciences and Modernity], 2008, no 2, pp. 129–142.
3. Kir'janov I. *Problemy teorii i praktiki upravlenija* – Problems of Theory and Management Practice, 2015, no 3, pp. 125–135.
4. Commons J.R. *Pravovye osnovanija kapitalizma* [Legal Foundations of Capitalism]. Moscow: Publ. of Higher school of Economics, Начало формы 2011. 416 p.
5. Marx K. *Kapital. Kritika politicheskoj jekonomii* [Capital. Critique of Political Economy]. T. I. Book. I. Moscow: Gospolitizdat, 1951. 794 p.
6. Marx K., Engels F. *Kapital. Kritika politicheskoj jekonomii* [Capital. Critique of Political Economy]. T. III. Book. III. *Sochinenija*. Izd-e 2-oe. T. 25. Ch. I. Moscow: Gospolitizdat, 1961. 546 p.
7. Menar C. *Jekonomika transakcionnyh izderzhek: ot teoremy Kouza do jempiricheskih issledovanij. Institucional'naja jekonomika: uchebnik* [The Economics of Transaction costs: the Coase Theorem to Empirical Studies. Institutional Economics: a textbook] / A. Olejnik (ed.). Moscow: INFRA-M, 2005. 704 p.
8. North D. *Instituty, institucional'nye izmenenija i funkcionirovanie jekonomiki* [Institutions, Institutional change and Economic performance]. Moscow: Fond jekonomicheskij knigi «Nachala», 1997. 180 p.
9. North D. *Ponimanie processa jekonomicheskij izmenenij* [Understanding the Process of Economic change]. Moscow: Publ. Gos. Univ. – Higher school of Economics Publ. Gos. un-ta – Higher school of Economics, 2010. 256 p.

10. Popov E.V. *Transakcii* [Transactions]. Ekaterinburg: UrO RAN, 2011. 679 p.
11. Smith A. *Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov 4-e izd.* [An inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations. 4th edition]. Moscow: Publ. social'no-jekonomicheskoy literatury, 1962. 684 p.
12. Sorokina S.G. *Scenarii budushhego ili illjuzii proshlogo? Ob institucionalizme kak napravlenii burzhuaznoj jekonomicheskoy mysli. Izd. 2-e* [Future scenarios or illusions of the past? About the Institutionalism as the direction of bourgeois Economic thought. 2th edition]. Moscow: Publ. «LIBROKOM», 2011. 176 p.
13. Williamson O.E. *Jekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaja» kontraktacija* [Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, «relational» Contracting]. Saint-Petersburg: Lenizdat: CEV Press, 1996. 702 p.
14. Frolov D.P. *Zhurnal jekonomicheskoy teorii* – Journal of Economic Theory, 2012, no 2, pp. 83–93.
15. Furubotn E.G., Rihter R. *Instituty i jekonomicheskaja teorija: Dostizhenija novoj institucional'noj jekonomicheskoy teorii* [Institutions and Economic Theory: Achievements of new Institutional Economics]. Saint-Petersburg: Publ. SPbGU, 2005. 702 p.
16. Hodgson J. *Jekonomicheskaja teorija i instituty: Manifest sovremennoj institucional'noj jekonomicheskoy teorii* [Economic Theory and Institutions: a Manifesto for a modern institutional Economics]. Moscow: Delo, 2003. 464 s.
17. Shastitko A.E. *Novaja institucional'naja jekonomicheskaja teorija. 3-e izd.* [The new institutional Economics. 3rd ed.]. Moscow: Economic department MGU, TEIS, 2002. 591 p.
18. Baron J.B. Rescuing the Bundle-of-Rights Metaphor in Property Law. *University of Cincinnati Law Review*. 2014, vol. 82, no 1, pp. 57–101.
19. Bromley D.W. *Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy*. N.Y., Oxford: Basil Blackwell 1989. 274 p.
20. Chavance B. John Commons's Organizational Theory of Institutions: a Discussion. *Journal of Institutional Economics*. 2012, vol. 8, no 1, pp. 27–47.
21. Commons J.R. *Institutional Economics. Its Place in Political Economy. 2 vols. Vol. 1*. New Brunswick, London: Transactions Publishers, 2009. 648 p.

22. Gilligan M.J. The Transactions Costs Approach to International Institutions. *Power, Interdependence and Nonstate Actors in World Politics* / ed. by H.V. Milner, A. Moravcsik. Princeton: Princeton University Press, 2009, pp. 50–65.
23. Hardt L. Transaction Cost Economics as a Three Dimensional Externally Driven Research Program // *Economic Studies*. 2006, no 1-2, pp. 7–31.
24. Honoré A.M. *Ownership*. Oxford Essays in Jurisprudence (First Series) / ed. by A.G. Guest. Oxford: Clarendon Press, 1961, pp. 107–147.
25. *John R. Commons: Selected Essays*. 2 vols. Vol. 2 / Rutherford M., Samuels W. (eds.). London: Routledge, 1996. 537 p.
26. Miller J.G., Vollmann T.E. The Hidden Factory. *Harvard Business Review*, 1985, vol. 63, no 5, pp. 142–150.
27. Trachtman J.P. The Theory of the Firm and the Theory of the International Economic Organization: Toward Comparative Institutional Analysis. *Northwestern Journal of International Law and Business*, 1997, vol. 17, pp. 470–555.

ДАнные ОБ АВТОРЕ

Марущак Ирина Валерьевна, соискатель кафедры маркетинга, кандидат экономических наук
Волгоградский государственный университет
Проспект Университетский, 100, г. Волгоград, 400062, Российская Федерация
irishka.s.17@yandex.ru

DATA ABOUT THE AUTHOR

Marushchak Irina Valerievna, postgraduate student «Marketing», Candidate of Economic Sciences
Volgograd state University
Prospekt Universitetskij, 100, Volgograd, 400062, Russian Federation
irishka.s.17@yandex.ru