Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Сибирский государственный индустриальный университет»

Кафедра экономики и устойчивого развития бизнеса

УТВЕРЖДАЮ
Директор института
педагогического образования
_____ И.В. Шимлина
подпись
«____» _____ 20___ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Институциональная экономика

44.03.05 «Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)»
(направленность (профиль): «Обществознание и экономическое образование»)

Квалификация выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очная форма

Срок обучения: 5 лет

Год начала подготовки 2025

Новокузнецк
2025

СибГИУ
Подлинник электронного документа хранится в системе электронного согласования документов СибГИУ
ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭП
Сертификат: 1daa7a548d65aeb8d120ee36e7fcd7c0420cb397
Владелец: Директор ИПО Шимлина Инна Владимировна
Действителен: с 18 апреля 2024 г. по 12 июля 2025 г.
Дата и время: 10-04-2025 14:44:23 ПРОВЕРИТЬ ПОДПИСЬ

1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целями учебной дисциплины являются:

– изучение институтов, структурирующих политические, экономические и социальные взаимодействия людей в обществе;
– формирование практических навыков использования моделей институциональной теории в педагогической деятельности.

Задачами учебной дисциплины являются:

– изучение особенностей развития современной концепции институционализма;
– рассмотрение основных характеристик и теорий институционализма;
– обоснование применения инструментов институционализма в педагогической деятельности.

2 Место учебной дисциплины в структуре ООП по направлению подготовки (специальности)

Учебная дисциплина относится к учебным дисциплинам обязательной части **Блока 1 «Дисциплины (модули)»** ООП по направлению подготовки (специальности) 44.03.05 «Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)».

Учебная дисциплина базируется на предварительном усвоении обучающимися учебных дисциплин:

– Социология;
– Устойчивое развитие общества;
– Правоведение;
– Основы российской государственности;
– Основы экономической культуры и финансовой грамотности;
– Теория государства и права;
– Государство и гражданское общество;
– Экономическая теория.

Учебная дисциплина дополняет знания и умения, получаемые по одновременно изучаемым и последующим учебным дисциплинам:

– Социальные коммуникации;
– Маркетинг образовательных услуг;
– Основы предпринимательства в образовании;
– Менеджмент в образовании;
– Финансовый менеджмент в образовании.

3 Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– Общепрофессиональные компетенции

Наименование категории (группы) ОПК	Код и наименование ОПК	Код и наименование индикатора достижения ОПК	Планируемые результаты обучения
Научные основы педагогической деятельности	ОПК-8: Способен осуществлять педагогическую деятельность на основе специальных научных знаний	ОПК-8.1 Понимает содержание научных исследований и специальных знаний в сфере образования и закономерности проектирования и осуществления образовательного процесса	– знать: формальные и неформальные "правила игры" в обществе, понятие оппортунистического поведения, виды трансакционных издержек, права собственности, поведение фирмы, роль государства в ее регулировании. – уметь: применять знания об оппортунистическом поведении в проектировании и осуществлении образовательного процесса.

– Универсальные компетенции

Наименование категории (группы) УК	Код и наименование УК	Код и наименование индикатора достижения УК	Планируемые результаты обучения
Системное и критическое мышление	УК-1: Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1 Анализирует задачу, выделяя этапы ее решения	– знать: структуру института. – уметь: проводить анализ первичной информации поведения основных экономических субъектов в институциональной структуре, выделяя этапы ее решения.
		УК-1.3 Анализирует предлагаемые варианты решения задачи, оценивает их достоинства и недостатки	– знать: практические аспекты реализации институциональных теорий. – уметь: принимать решения, позволяющие сформировать требования к проектированию образовательного процесса в соответствии с целями и общей стратегией организации,

			приоритетным направлениям ее развития и критериям эффективности.
Командная работа и лидерство	УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.2 Различает особенности поведения разных групп людей, с которыми работает/взаимодействует, учитывает их в своей деятельности и устанавливает разные виды коммуникации (учебную, деловую, неформальную и др.)	– знать: особенности поведения разных групп людей, с которыми работает/взаимодействует. – уметь: учитывать особенности поведения разных групп людей в процессе установления разных видов коммуникации.

4 Объем и содержание учебной дисциплины

Учебные занятия по учебной дисциплине проводятся в форме контактной работы и в форме самостоятельной работы обучающихся.

Контактная работа включает в себя занятия лекционного типа (лекции), занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы), промежуточную аттестацию обучающихся и иные формы взаимодействия обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации ООП на иных условиях, в том числе при проведении промежуточной аттестации обучающихся. Контактная работа может проводиться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Объем учебной дисциплины

Семестр / курс		***ИТОГО***	***7 семестр***
Форма промежуточной аттестации			*зачет*
Трудоёмкость	*академ. час.*	***108***	*108*
	зачетных единиц	***3***	*3*
Лекции, *академ. час.*		***22***	*22*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Лабораторные работы, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Практические занятия, *академ. час.*		***22***	*22*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Курсовая работа / проект, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Консультации, *академ. час.*		***0***	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Самостоятельная работа, *академ. час.*		***55***	*55*
в форме практической подготовки		***0***	*0*
Контроль, *академ. час.*		***9***	*9*
в форме практической подготовки		***0***	*0*

Содержание учебной дисциплины

Раздел 1 Введение в институциональный анализ (Неоклассическая экономическая теория: базовые предпосылки и их критика институционалистами. Традиционный (старый) и новый институционализм. Исследовательская программа новой институциональной теории. Поведенческие предпосылки новой институциональной теории. Ограниченная и органическая рациональность. Оппортунистическое поведение: сущность и основные проявления. Определение понятия института. Функции институтов. Ситуации, в которых возникают институты: «дилемма заключенных»; координации; неравенства. Институциональная структура общества. Институты: формальные и неформальные. Взаимодействие формальных и неформальных институтов. Механизмы принуждения к соблюдению правил);

Раздел 2 Теория трансакционных издержек (Понятие трансакции. Определение трансакционных издержек. Виды рыночных трансакционных издержек и средства их минимизации. Издержки до заключения контракта: издержки поиска информации об альтернативах сделки, издержки измерения, издержки проведения переговоров и заключения контракта. Издержки после заключения контракта: издержки контроля за соблюдением контракта.
Альтернативные способы защиты контракта: частные способы защиты контракта, репутация и правовая система. Издержки защиты контракта от третьих лиц. Измерение трансакционных издержек. Объяснение сложностей измерения. Измерение трансакционных издержек в экономике США Нортом и Дугласом.);

Раздел 3 Экономическая теория прав собственности. Теорема Коуза (Экономическая теория прав собственности. Теорема Коуза (Определение прав собственности и основных понятий: специфика-ция прав собственности, расщепление прав собственности и пучок прав собственности, размывание прав собственности. Внешние эффекты и несостоятельность рынка. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов. Теорема Коуза.
Альтернативные режимы прав собственности: общедоступная собственность, коллективная собственность, частная и государственная собственность.
Теории возникновения и изменения прав собственности: наивная теория, теория групп давления, теория рентоориентированного поведения);

Раздел 4 Теория контрактов (Теория контрактов: классификация основных направлений. Понятие совершенного контракта. Причины неполноты контрактов.
Типы асимметрии информации и виды оппортунистического поведения. Неблагоприятный отбор и институциональные способы его

предотвращения. Моральный риск и институциональные способы его предотвращения.
Классификация контрактов: классический. неоклассический и отношенческий. Факторы, влияющие на выбор типа контракта. Специфичность ресурсов и вымогательство);

Раздел 5 Институциональные теории государства и фирмы (Институциональные основы государства. Провалы и функции государства.
Объяснение феномена государства (теория насилия, теория социального контракта). Неоклассическая теория государства Норта. Модель стационарного бандита МакГира – Олсона.
Неоклассическая теория фирмы. Объяснение причин возникновения фирмы и границ фирмы в новой институциональной теории (Найт, Коуз, Алчиан и Демсец, Уильямсон, Харт). Контрактный и иерархический подходы к объяснению фирмы.
Сравнительный анализ форм экономических организаций. Частнопредпринимательская фирма, товарищества, открытая корпорация, регулируемое предприятие, государственные фирмы, некоммерческие организации и фирмы с рабочим самоуправлением);

Раздел 6 Теория институциональных изменений (Стабильность институтов и институциональные изменения. Основные источники институциональных изменений.
Теория институциональных изменений Норта.
Теория отбора в процессе конкуренции наиболее эффективных институтов (Алчиан, Фридман). Зависимость от пути развития. Формы зависимости от пути развития.
Применение методов эволюционной теории игр в анализе формирования и изменения институтов).

5 Перечень тем лекций

№ раздела / темы дисциплины	Темы лекций	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	Введение в институциональный анализ	2	
Раздел 2.	Теория трансакционных издержек	4	
Раздел 3.	Экономическая теория прав собственности. Теорема Коуза	4	
Раздел 4.	Теория контрактов	4	
Раздел 5.	Институциональные теории государства и фирмы	4	
Раздел 6.	Теория институциональных	4	

	изменений		
Итого:		**22**	**0**

6 Перечень тем практических занятий (семинаров)

№ раздела / темы дисциплины	Темы практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	Введение в институциональный анализ	5	
Раздел 2.	Теория трансакционных издержек	3	
Раздел 3.	Экономическая теория прав собственности. Теорема Коуза	5	
Раздел 4.	Теория контрактов	3	
Раздел 5.	Институциональные теории государства и фирмы	3	
Раздел 6.	Теория институциональных изменений	3	
Итого:		**22**	**0**

7 Перечень тем лабораторных работ

№ раздела / темы дисциплины	Темы лабораторных работ	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
	Отсутствуют		
Итого:		**0**	**0**

8 Перечень тем курсовых работ (проектов)

№ раздела / темы дисциплины	Темы курсовых работ (проектов)	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
	Отсутствуют		
Итого:		**0**	**0**

9 Виды самостоятельной работы

№ раздела / темы дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Подготовка к	5	

	практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.		
Раздел 2.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Подготовка к практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.	10	
Раздел 3.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Подготовка к практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.	10	
Раздел 4.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Подготовка к практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.	10	
Раздел 5.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Подготовка к практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.	10	
Раздел 6.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Подготовка к практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.	10	
Контроль	*Подготовка к зачёту*	9	
Итого:		**64**	**0**

10 Матрица компетентностных задач по учебной дисциплине

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Контролируемые компетенции	Оценочные средства
Раздел 1.	ОПК-8; УК-1; УК-3	1. Вопросы для устного обсуждения (опроса); 2. Домашнее задание; 3. Наблюдение за работой на практическом занятии; 4. Ситуационные задачи; 5. Тестовые задания
Раздел 2.	ОПК-8; УК-1; УК-3	1. Вопросы для устного обсуждения (опроса); 2. Домашнее задание; 3. Наблюдение за работой на

		практическом занятии; 4. Ситуационные задачи; 5. Тестовые задания
Раздел 3.	ОПК-8; УК-1; УК-3	1. Вопросы для устного обсуждения (опроса); 2. Домашнее задание; 3. Наблюдение за работой на практическом занятии; 4. Ситуационные задачи; 5. Тестовые задания
Раздел 4.	ОПК-8; УК-1; УК-3	1. Вопросы для устного обсуждения (опроса); 2. Домашнее задание; 3. Наблюдение за работой на практическом занятии; 4. Ситуационные задачи; 5. Тестовые задания
Раздел 5.	ОПК-8; УК-1; УК-3	1. Вопросы для устного обсуждения (опроса); 2. Домашнее задание; 3. Наблюдение за работой на практическом занятии; 4. Ситуационные задачи; 5. Тестовые задания
Раздел 6.	ОПК-8; УК-1; УК-3	1. Вопросы для устного обсуждения (опроса); 2. Домашнее задание; 3. Наблюдение за работой на практическом занятии; 4. Ситуационные задачи; 5. Тестовые задания
Зачет.	ОПК-8; УК-1; УК-3	1. Вопросы к зачету

11 Входной контроль

11.1 Цель входного контроля − определить начальный уровень подготовленности обучающихся и выстроить индивидуальную траекторию обучения. В условиях личностно-ориентированной образовательной среды результаты входного оценивания обучающегося используются как начальные значения в индивидуальном профиле академической успешности обучающегося.

11.2 Описание оценочных средств

Форма проведения входного контроля – тестирование.

Длительность тестирования – 15 минут.

Тестирование проводится в течение первых двух недель изучения учебной дисциплины в СУО «Moodle».

Для проведения тестирования используются тестовые задания для входного контроля (для ответа на 1 вопрос, как правило, выделяется 1 минута).

Шкала оценивания результатов тестирования

За каждый правильный ответ выставляется 1 балл. Оценка выставляется в зависимости от процента правильных ответов:

Оценка формируется в соответствии с критериями таблицы:

Процент результативности (правильных ответов)	Оценка
10	не менее 6
5	-

Основываясь на результатах тестирования, формируется индивидуальная траектория обучающегося (группы обучающихся), исходя из следующих соображений:

– 86 – 100 % – обучающийся готов к изучению учебной дисциплины без дополнительного повторения изученного ранее материала;

– 50 – 67 % – обучающийся в целом готов к изучению учебной дисциплины, требуется повторение отдельных вопросов(тем) изученного ранее материала, необходимого для успешного освоения учебной дисциплины;

– 49% и менее – обучающийся имеет слабую подготовку к изучению учебной дисциплины, необходимы корректирующие занятия и консультации.

Тестовые задания для входного контроля знаний обучающихся приведены в приложении.

12 Текущий контроль

12.1 Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной) обучающихся. Данный вид контроля стимулирует у обучающихся стремление к систематической самостоятельной работе по изучению учебной дисциплины и позволяет оценить степень освоения изученного материала.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе педагогического работника, в том числе посредством использования СУО «Moodle».

Формы проведения текущего контроля – вопросы для устного обсуждения (опроса); домашнее задание; наблюдение за работой на практическом занятии; ситуационные задачи; тестовые задания.

12.2 Описание оценочных средств

Шкалы оценивания (методики оценки)

12.2.1 Рекомендации по оцениванию устных ответов обучающихся

С целью контроля и подготовки обучающихся к изучению новой темы в начале занятия лекционного типа (лекции) педагогическим работником проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущего раздела (темы).

Критерии оценки:

– правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);

– полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);

– сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);

– логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);

– рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);

– своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается умение грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);

– использование дополнительного материала (обязательное условие);

– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени).

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся:

– полно и аргументировано отвечает по содержанию задания;

– обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры, в том числе самостоятельно составленные;

– излагает материал последовательно и правильно.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1 – 2 ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

– излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;

– не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

– излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке обучающегося, которые являются серьезным препятствием к успешному освоению последующего материала.

12.2.2 Рекомендации по оцениванию решения ситуационных задач

Критерии оценки	Баллы
Умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений.	0,5
Умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации.	0,5
Умение моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат.	0,5
Умение принять правильное решение на основе анализа ситуации.	0,5
Умение четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения.	0,5
Умение критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки.	0,5
Адекватность и соответствие ответов обучающегося современным тенденциям рынка, конструктивность.	0,5
Креативность, нестандартность предлагаемых решений.	0,5
Количество альтернативных вариантов решения задачи (версионность мышления).	0,5
Наличие необходимых умений, их выраженность (в зависимости от требований).	0,5

Максимальное количество – 5 баллов соответствует оценке «отлично», 4 балла – «хорошо», 3 балла – «удовлетворительно», 2 балла – «неудовлетворительно».

12.2.3 Рекомендации по оцениванию домашнего задания

Домашнее задание – это самостоятельная форма учебной деятельности обучающегося, которая осуществляется без непосредственного руководства и контроля со стороны педагогического работника, но по его поручению.

Критерии оценки:

– правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);

– полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);

– сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);

– логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный ответ, грамотно пользоваться специальной терминологией);

– рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);

– использование при ответе требований нормативных документов, учебной литературы (обязательное условие);

– использование графических элементов с целью выделения особо значимой информации: таблиц, схем, рисунков и т.п.

Критерии оценки домашнего задания

Наименование параметра оценки	Оценка
Обучающийся выполнил задание в полном объёме; полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; обнаруживает понимание материала; может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры, в том числе самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно.	отлично
Обучающийся выполнил задание, удовлетворяющее тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает несколько незначительных ошибок.	хорошо
Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений задания, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке ответа; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.	удовлетворительно
Обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений или ответа в целом, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке обучающегося, которые являются серьезным препятствием к успешному освоению последующего материала.	неудовлетворительно

12.2.4 Рекомендации по оцениванию результатов тестирования обучающихся

Тестирование проводится по изученным разделам (темам) учебной дисциплины для выявления уровня знаний и умений обучающегося, мотивирования обучающегося к активизации самостоятельной работы

по усвоению учебного материала, выявления и устранения пробелов в знаниях, повышения дисциплины и организации учебной деятельности обучающегося.

Тестирование проводится в СУО «Moodle» в рамках часов, отведенных на самостоятельную работу обучающихся. Для тестирования используется 20 вопросов из базы типовых тестовых заданий по изученным разделам (темам) учебной дисциплины. Обучающийся выбирает один ответ из предложенных вариантов ответа. В случае выбора неправильного ответа обучающийся получает за данный вопрос 0 баллов; в случае правильного ответа – 1 балл.

Оценка формируется в соответствии с критериями таблицы:

Максимальный балл	Проходной балл	Оценка
10	не менее 6	зачтено
5	-	не зачтено

12.2.5 Рекомендации по оцениванию в процессе наблюдения за работой на практическом занятии

Наблюдение за работой на практическом занятии – важнейший компонент контроля деятельности обучающихся и качества их обучения.

Критерии оценки в процессе наблюдения за работой на практическом занятии:

– самостоятельность выполнения задания и работы с методическими указаниями (учитывается работа в течение занятия, быстрота и способность нахождения в методических указаниях нужной информации);

– правильность выполнения работы (учитывается последовательность выполняемых действий, умение работать с инструментами и/или средствами вычислительной техники);

– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения работы с учетом индивидуальных особенностей обучающихся);

– активность обучающегося при выполнении практической работы (учитывается индивидуальная работа и работа в группе).

Критерии оценки по результатам наблюдения за работой на практическом занятии

Наименование параметра оценки	Максимальное количество баллов
Самостоятельно выполняет задания; умеет работать с методическими указаниями.	2,5
Указанные в методических указаниях действия выполняет в правильной последовательности; умеет работать с инструментами и/или средствами вычислительной техники.	1,25
Рационально использует время, отведенное на задание;	1,25

Наименование параметра оценки	Максимальное количество баллов
проявляет активность при выполнении практической работы.	
Итого	**5**

Максимальное количество – 5 баллов соответствует оценке «отлично», 4 балла – «хорошо», 3 балла – «удовлетворительно», 2 балла – «неудовлетворительно».

Задания и вопросы для текущего контроля знаний обучающихся по разделам (темам) учебной дисциплины приведены в приложении.

13 Промежуточная аттестация

13.1 Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине предназначены для оценки степени достижения запланированных результатов обучения по завершению изучения учебной дисциплины в установленной учебным планом форме и позволяют определить качество усвоения изученного материала.

Итоговой формой контроля сформированности компетенций у обучающихся по учебной дисциплине является: зачет.

Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся включают: вопросы к зачету.

13.2 Оценивание обучающегося на зачете

Оценка	Требования к знаниям
зачтено	Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если он твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, обладает необходимыми умениями и приемами их выполнения, а также имеет достаточно полное представление о значимости знаний по учебной дисциплине.
не зачтено	Оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, неуверенно отвечает, допускает серьезные ошибки, не имеет представлений по методике выполнения практической работы. Как правило, оценка «не зачтено» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по данной учебной дисциплине.

Задания и вопросы для промежуточной аттестации обучающихся приведены в приложении.

14 Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) литература:

1 Одинцова, М. И. Институциональная экономика : учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2025. — 382 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19846-1. – URL: https://urait.ru/bcode/557230 (дата обращения: 02.04.2025);

2 Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика : учебник для вузов / Б. В. Корнейчук. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2025. — 241 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07772-8. – URL: https://urait.ru/bcode/561205 (дата обращения: 02.04.2025);

3 Колосов, А. В. Институциональная экономика : учебник и практикум для вузов / А. В. Колосов. — Москва : Юрайт, 2025. — 384 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-4420-4. – URL: https://urait.ru/bcode/560018 (дата обращения: 02.04.2025);

4 Онуфриева, А. С. Институциональная экономика : учебник для вузов / А. С. Онуфриева. — Москва : Юрайт, 2025. — 160 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08430-6. – URL: https://urait.ru/bcode/564798 (дата обращения: 02.04.2025);

5 Коломак, Е. А. Институциональная экономика : учебное пособие для вузов / Е. А. Коломак, М. М. Михалёва. — Москва : о Юрайт, 2023. — 106 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08182-4. – URL: https://urait.ru/bcode/516663 (дата обращения: 02.04.2025).

б) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1 Электронный каталог : сайт / Научно-техническая библиотека СибГИУ. – Новокузнецк, [199 –]. – URL: http://libr.sibsiu.ru. – URL: https://libr.sibsiu.ru;

2 Электронная библиотека // Научно-техническая библиотека СибГИУ : сайт. – Новокузнецк, [200 –]. – URL: http://library.sibsiu.ru/LibrELibraryFullText.asp. – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – URL: https://library.sibsiu.ru/LibrELibraryFullText.asp;

3 Консультант студента : электронно-библиотечная система / ООО «КОНСУЛЬТАНТ СТУДЕНТА». – Москва, [200 –]. – URL: http://www.studentlibrary.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

4 ЛАНЬ : электронно-библиотечная система : [коллекция «Единая профессиональная база знаний для технических вузов - Издательство Лань" ЭБС»] / ООО «Издательство ЛАНЬ». – Санкт-Петербург, [200 –]. – URL: http://e.lanbook.com. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

5 Образовательная платформа ЮРАЙТ / ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ». – Москва, [200 –]. – URL: https://urait.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

6 Университетская библиотека онлайн : электронно-библиотечная система / ООО «Директ-Медиа». – Москва, [200 –]. – URL: https://biblioclub.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – URL: http://www.biblioclub.ru;

7 НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА eLIBRARY.RU : база данных / ООО «НЭБ». – Москва, [200 –]. – URL: http://elibrary.ru. – Режим доступа: по подписке.

в) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

– 7-Zip;
– Adobe Acrobat Reader;
– Astra Linux Special Edition;
– Kaspersky Endpoint Security;
– Microsoft Office;
– Microsoft Windows;
– OnlyOffice;
– Р7-Офис.

г) базы данных и информационно-справочные системы:

1 ГАРАНТ : справочно-правовая система / ООО «Правовой центр «Гарант». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.;

2 КонсультантПлюс : справочно-правовая система / ООО «Информационный центр АНВИК». – Новокузнецк, [199 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.

15 Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины включает учебные аудитории, оснащенные оборудованием, компьютерной техникой, и техническими средствами обучения, в том числе:

- учебную аудиторию для проведения занятий лекционного типа, оборудованную учебной доской, экраном и мультимедийным проектором;
- учебную аудиторию для проведения занятий семинарского типа (практических занятий), оснащенную учебной доской;
- учебную аудиторию (помещения) для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, научно-техническую библиотеку СибГИУ

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 44.03.05 «Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)».

Составитель(и):

доцент Ковалева Елена Владимировна (кафедра экономики и устойчивого развития бизнеса);

старший преподаватель Цымбалюк Марина Валериевна (кафедра экономики и устойчивого развития бизнеса).

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры.

Согласована:

директор ООО «Аудитбизнесцентр»  В.Н.Власов

Приложение

Тестовые задания для входного контроля знаний обучающихся

Тестирование проводится в СУО Moodle.

Выберите правильный ответ.

1. Что характерно для экономического образа мышления?

а) способность правильно понимать тенденции экономического развития общества;

б) умение разбираться в сущности и способах осуществления экономической политики государства;

в) правильная оценка места своей деятельности в общем экономическом развитии страны;

г) умение реально оценивать суть и последствия конкретных экономических процессов и явлений;

д) все положения правильны.

2. Какое утверждение более характерно для рыночной экономики?

а) много покупателей и мало продавцов:

б) много продавцов и мало покупателей:

в) уровень цен на рынке диктуется совокупностью отношений между продавцами и покупателями, не может определяться отдельными лицами или лицом;

г) цены на рынке регулируются большими корпорациями, находящимися в привилегированном положении.

3. Что из предложенного является лучшим примером того, как правительство сберегает рыночную систему:

а) ограничение загрязнения окружающей среды;

б) ограничение скорости на автомагистралях;

в) строительство дорог и мостов;

г) обеспечение соблюдения антимонопольного законодательства.

4. Современное государство должно:

а) никаким образом не вмешиваться в экономическую жизнь общества;

б) полностью контролировать экономическую жизнь общества;

в) осуществлять правовое и социальное регулирование рыночной экономики;

г) осуществлять директивное регулирование рынка.

5. Неопределенность внешней среды приводит к:

а) полной рациональности;

б) росту трансакционных издержек;

в) неполноте информации;

г) активизации деловой активности.

6. Под институтами в институциональной теории понимают:

а) «правила игры» в обществе;

б) высшее учебное заведение;

в) результат процессов, происходивших в прошлом.

7. В состав институтов не входят:

а) формальные правила;

б) неформальные нормы;

в) организации;

г) система наказания.

8. При наличии множества недостатков, у рыночного механизма есть одно неоспоримое преимущество. Оно выражается:

а) в предоставлении личной свободы всем агентам ранка;

б) в эффективном распределение ресурсов;

в) в уравнительном распределение доходов;

г) в стабильном развитии экономики.

9. Провалами государства и рынка являются:

а) проблема информации;

б) проблема поиска ренты;

в) монополизация экономики;

г) внешние эффекты;

д) верно все, вышеперечисленное;

е) верно а и б.

10. «Безбилетник» – тот, кто:

а) является членом группы специальных интересов;

б) получает выгоду, не компенсируя затраты на нее;

в) работает в правительстве;

г) регулярно платит все налоги.

Задания и вопросы для текущего контроля знаний обучающихся по разделам учебной дисциплины

1 Тестовые задания

Тестирование проводится для определения степени усвоения материалов лекций, а также выполнения самостоятельной работы в рамках часов, отведенных на самостоятельную работу обучающихся, в СУО «Moodle».

Перечень вопросов для тестирования:

Раздел 1 Введение в институциональный анализ.

1. Ядерная модель строения любой науки, в том числе экономики, включает в себя:

а) жесткое ядро;

б) защитную оболочку;

в) верно а) и б).

2. Институциональная теория – это «дерево», которое растет из двух корней:

а) «старого» институционализма и меркантилизма;

б) «старого» институционализма и неоклассической теории;

в) неоклассической теории и кейнсианства.

3. Отличие «старого» институционализма от неоклассической теории с точки зрения методологии состоит в том, что:

а) для «старого» институционализма характерна методология холизма;

б) для «старого» институционализма характерен методологический индивидуализм;

в) для «старого» институционализма характерна методология движения от частного к общему.

4. Для неоклассической теории характерна:

а) концепция целенаправленного создания институтов;

б) институты создаются в результате желаний людей;

в) концепция спонтанной эволюции институтов.

5. К функциям социальных институтов в обществе относят:

а) создание социальных ролей, статусов и санкций;

б) социального управления и социального контроля;

в) социального управления и планирования;

г) социального контроля и делегирования.

6. Социальные институты можно разделить на:

а) централизованные и децентрализованные;

б) статичные и динамичные;

в) формальные и неформальные.

7. Критерием деления институтов на формальные и неформальные является:

а) степень формализации существующих в них связей, взаимодействий;

б) функции, которые они выполняют;

в) механизм их регулирования;

г) идеи и стимулы, которые они разделяют.

8. К неформальному социальному институту относят:

а) экономические институты;

б) политические институты;

в) воспитательные и культурные институты;

г) религиозные общины.

9. Институционализация – это:

а) беспорядочное поведение, спонтанные протесты и выступления;

б) замена спонтанного и экспериментального поведения на предсказуемое, которое ожидается, регулируется;

в) ситуация, при которой каждое собрание характеризуется непредсказуемой последовательностью событий, в условиях которой человек не знает, что он будет делать дальше.

10. Создателем неоинституциональной экономики является:

а) Дж. Бьюкенен;

б) Р. Коуз;

в) Ф. Модильяни;

г) Дж. Гелбрейт.

Раздел 2 Теория трансакционных издержек

1. Теория трансакционных издержек является составной частью:

а) старого институционализма;

б) кейнсианства;

в) неоинституционализма;

г) монентаризма.

2. К трансакционным издержкам относят:

а) только издержки, возникающие при использовании рыночного механизма;

б) издержки, связанные с использованием административных механихмов контроля;

в) верно а) и б);

г) сумма постоянных и переменных издержек.

3. Уровень трансакционных издержек определяется:

а) институциональными факторами;

б) технологическими факторами;

в) природными факторами;

г) человеческими факторами.

4. Трансакционные издержки:

а) открывают бесконечные возможности для взаимовыгодного сотрудничества;

б) есть только в административно-командной экономике;

в) есть только в рыночной экономике;

г) ограничивают возможности взаимовыгодного сотрудничества.

5. С точки зрения трансакционнго подхода различные формы организации деятельности людей – это:

а) реализация их возможности объединиться по интересам;

б) орудия по экономии трансакционных издержек;

в) желание сделать «кооперативный» бизнес.

6. С точки зрения трансакционного подхода главная функция любых социальных институтов состоит в:

а) экономии валовых издержек;

б) экономии трансакционных издержек;

в) экономии постоянных издержек;

г) экономии переменных издержек.

7. Дж. Стиглер выделил среди трансакционных издержек:

а) издержки оппортунистического поведения;

б) издержки измерения;

в) издержки влияния;

г) информационные издержки.

8. В издержки спецификации и защиты прав собственности входят:

а) расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов;

б) затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав;

в) потери от плохой спецификации и ненадежной защиты;

г) верно а) и б);

д) верно все, перечисленное выше.

9. В центре анализа издержек оппортунистического поведения стоят такие их формы как:

а) коррупция;

б) отмывание;

в) вымогательство;

г) верно б) и в);

д) верно а) и в).

10. Для оценки трансакционных издержек на макроуровне Дж. Уоллисом и Д. Нортом было предложено использовать понятие:

а) совокупного спроса;

б) трансакционного сектора;

в) валового внутреннего продукта;

г) национального дохода.

Раздел 3 Экономическая теория прав собственности. Теорема Коуза

1. Основная задача теории прав собственности состоит в анализе взаимодействия между:

а) экономическими и технологическими системами;

б) правовыми и культурными системами;

в) экономическими и правовыми системами.

2. Теория прав собственности исходит из представления о том, что:

а) любой акт обмена есть по существу обмен пучками правомочий;

б) любой акт обмена носит в рыночной экономике добровольный характер;

в) любой акт обмена учитывает интересы сторон, участвующих в обмене.

3. Полезность ресурса согласно теории прав собственности зависит от:

а) субъективно определяемой индивидом ценности ресурса;

б) от того, как пучок прав прикрепляется к ресурсу;

в) широты набора прав, связанных с этим ресурсом.

4. В неоинституциональной экономике под системой прав собственности понимают:

а) права собственности, связанные с присвоением материальных благ;

б) все множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам;

в) права собственности, связанные с присвоением интеллектуальной собственности.

5. Право владения – это право:

а) применения полезных свойств блага для себя;

б) обладать результатами от использования благ;

в) физического контроля над благами;

г) на защиту от экспроприации.

6. Специфицировать права собственности на ресурс означает:

а) исключить других из свободного доступа к ресурсу;

б) точно определить объект и субъект собственности;

в) определить способ наделения собственностью;

г) верно а), б), в);

д) верно а), в).

7. Степень точности спецификации прав собственности зависит от:

а) того, какие инструменты используются в процессе спецификации;

б) баланса выгод и издержек, сопровождающих установление и защиту прав собственности;

в) количества прав, входящих в пучок прав собственности.

8. Размывание прав собственности происходит, когда:

а) права неточно установлены и плохо защищены;

б) они подпадают под разного рода ограничения, главным образом со стороны государства;

в) верно а) и б).

9. Каналом, по которому передаются пучки прав собственности, служит:

а) контракт;

б) экономическая организация;

б) любая составляющая рыночной инфраструктуры.

10. Издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах, называются:

а) внутренними эффектами (экстерналиями);

б) внешними эффектами (экстерналиями);

в) неявными издержками и экономической прибылью.

Раздел 4 Теория контрактов

1. Теория контрактов принципала-агента – это теория:

а) управления поведением исполнителя;

б) это контракт, в рамках которого один или более субъектов (принципалов) нанимают другого субъекта (агента) для выполнения действий от их имени;

в) эта теория предполагает делегирование исполнителю некоторых прав принятия решения;

г) верно все, перечисленное выше;

д) верно а) и б).

2. Выделяют два направления исследований в области управления поведением исполнителя – нормативное и позитивное. При этом позитивная теория:

а) поясняет, какими должны быть стимулы исполнителя;

б) акцентирует внимание на условиях максимизации полезности;

в) исследует субъективный риск;

г) поясняет, как поручитель и исполнитель решают проблемы настройки стимулов через дизайн контрактов и организаций.

3. Самовыполняющимся называется контракт:

а) обеспечение соблюдения условий которого не требует вмешательства субъекта, не являющегося участником данного контракта;

б) это стимулирующий контракт в условиях неопределенности и риска;

в) это контракт в условиях ухудшающего отбора, не требующий вмешательства третьей стороны.

4. Репутация в условиях самовыполняющегося контракта рассматривается как:

а) явный контракт;

б) неявный (имплицитный) контракт;

в) модель управления поведением исполнителя;

г) нематериальный актив;

д) верно б) и г).

5. Неполный, или отношенческий контракт относится к ситуациям, когда:

а) существует двусторонняя зависимость между экономическими агентами в связи со специфичностью используемых ресурсов;

б) существует многосторонняя зависимость между экономическими агентами;

в) не существует никакой зависимости между экономическими агентами.

6. Стороны используют отношенческий контракт, чтобы:

а) минимизировать общие издержки производства;

б) минимизировать издержки адаптации к постоянно меняющейся окружающей среде;

в) минимизировать общие издержки наблюдения и адаптации к постоянно меняющейся окружающей среде.

7. Классический контракт – это:

а) долгосрочный контракт в условиях неопределенности;

б) двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки, предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий и решение споров в суде.

в) контракт в условиях неопределенности и высокой степени специфичности ресурсов.

8. Классический контракт – это:

а) долгосрочный контракт;

б) может быть долгосрочным;

в) краткосрочный.

9. Неоклассический контракт имеет следующий механизм защиты:

а) защищен с помощью третьей стороны – специализированного суда;

б) защищен с помощью третьей стороны – суда;

в) самовыполняющийся.

10. Механизм адаптации в условиях неоклассического контракта:

а) имеется, играет важную роль;

б) имеется;

в) отсутствует.

Раздел 5 Институциональные теории государства и фирмы

1. Государство – организация универсальная, действующая в рамках всего общества. Власть государства распространяется на:

а) управляемых;

б) тех, кто управляет;

в) все общество;

г) государственные компании.

2. Государство – организация публичной власти, которая:

а) не совпадает с обществом;

б) совпадает с обществом, населением;

в) принадлежность к ней предопределена с момента рождения.

3. В рамках неоклассического подхода экономическая роль государства связана:

а) в систематически возникающем неравенстве совокупного спроса и предложения;

б) с провалами (фиаско) рынка;

в) верно а) и б).

4. В рамках кейнсианского подхода экономическая роль государства связана:

а) с проблемой неэффективности размещения ресурсов;

б) в необходимости преодолеть разрыв совокупного спроса и совокупного предложения посредством фискальной и денежно-кредитной политики;

в) верно а) и б).

5. Производство общественных благ как одна из функций государства связана с:

а) проблемой безбилетника;

б) защитой прав собственности;

в) необходимостью обеспечить людей продуктами первой необходимости, например, молоком и хлебом;

г) созданием каналов и механизмов физического обмена товаров и услуг.

6. Функционирование государства, как и любой другой организационной структуры, связано с трансакционными издержками. Они тем больше, чем:

а) меньше искажения циркулирующей информации внутри государственного аппарата;

б) более сложный характер носят властные отношения между индивидом и государством;

в) в большем числе трансакций государство выступает в качестве гаранта выполнения условий контракта.

7. К «провалам» государства относят:

а) несоответствие доходов и расходов;

б) отсутствие четких критериев эффективности деятельности;

в) высокая вероятность достижения результатов, отличных от поставленных;

г) неравномерное распределение ресурсов;

д) верно а) и б);

е) верно все, перечисленное выше.

8. Контрактный подход к объяснению государства используется:

а) марксистской теории;

б) неоклассической теории;

в) теорией государства Д. Норта;

г) кейнсианской теорией.

9. В основу марксистского подхода к государству легла:

а) теория эксплуатации Т. Гоббса;

б) теория меркантилизма;

в) позитивная теория Дж. Б. Кларка.

10. Основным выразителем институционального подхода к экономической роли государства является:

а) Эл. Остром;

б) Д. Норт;

в) Т. Гоббс;

г) Дж. Локк.

Раздел 6 Теория институциональных изменений

1. Институциональные изменения происходят для того, чтобы:

а) устранить внутренние противоречия в существующей институциональной системе;

б) приспособить институциональную систему к изменяющимся условиям;

в) верно а) и б).

2. В обществах олигархического типа институциональные изменения происходят:

а) в результате отбора ликвидируются несовместимые друг с другом нормы;

б) путем непрерывных изменений;

в) под контролем правящего верха.

3. Фундаментальное свойство институциональной системы состоит в том, что эффект от использования фактора производства, выражающийся в его цене:

а) равен издержкам на приобретение;

б) больше издержек на приобретение;

в) меньше издержек на приобретение.

4. Источником институциональных изменений является:

а) изменение политических правил;

б) изменение качества, состава и структуры населения;

в) изменение мировосприятия людей, которое отражается в изменении относительных ценностей и/или в изменении предпочтений.

5. Действующей силой изменений является:

а) политический предприниматель;

б0 экономический предприниматель;

в) классовая борьба;

г) верно а) и б);

д) верно а) и в).

6. Экзогенные институциональные изменения чаще всего проявляются:

а) в эволюционном изменении существующих правил и норм;

б) при импорте институтов;

в) институты конструируются на основании мыслительных конструкций;

г) верно б) и в);

д) верно а) и в).

7. Теория институциональных изменений Д. Норта выделяет следующие центральные источники институциональных изменений:

а) сдвиг в структуре относительных цен;

б) идеология;

в) противоречие между трудом и капиталом;

г) верно а) и б);

д) верно б) и в).

8. Институционализация рынка предполагает:

а) движение экономической системы к своему институциональному неравновесию;

б) движение экономической системы к своему институциональному равновесию;

в) движение экономической системы от одного способа производства к другому.

9. Институциональная ловушка представляет собой:

а) неэффективную устойчивую норму или институт;

б) наибольшее количество взаимодействий рыночных агентов при сравнительно низком уровне трансакционных издержек.

10. «Неконкурентный» институциональный рынок может приводить к:

а) улучшающемуся отбору институтов;

б) ухудшающемуся отбору институтов;

в) консервации устойчивого, но неэффективного равновесия (или неравновесия);

г) верно а) и б);

д) верно б) и в).

2 Устный опрос на практическом занятии

Перечень вопросов для устного опроса:

Раздел 1 Введение в институциональный анализ

1. Перечислите основные этапы развития институционализма.

2. Что общего в работах американских институционалистов (Т.Веблена, Дж. Коммонса, У.Митчелла, Дж.М.Кларка) и их современных последователей?

3. Назовите принципиальные различия между «старой» и «новой» институциональными школами.

4. Что является базовой единицей анализа в неоинституциональной теории?

5. Перечислите основные направления неоинституционализма.

6. Дайте определение «института», которое, на ваш взгляд, более полно отражает его сущность.

7. Назовите основные составляющие института. В чем отличие формальных от неформальных «правил игры» в обществе? Какова роль механизмов принуждения в функционировании института?

8. Что такое «институциональные изменения»? Назовите субъекты и источники институциональных изменений.

Раздел 2 Теория трансакционных издержек

1. Что такое трансакция?

2. Дайте определение трансакционных издержек, которое, на ваш взгляд, более полно отражает их сущность.

3. Перечислите виды трансакционных издержек. Что такое издержки защиты от оппортунистического поведения?

4. Дайте характеристику издержек до и после заключения контракта (ex ante u ex post издержек). Почему важно такое деление и как, по мнению О.Уильямсона, следует производить оценку данных видов издержек.

5. Какова, согласно Коузу, основная причина появления фирмы?

6. Поддаются ли измерению трансакционные издержки? Что такое виртуальные и реальные трансакционные издержки?

Раздел 3 Экономическая теория прав собственности. Теорема Коуза

1. Что понимается под правами собственности? Что такое собственность?

2. Назовите и поясните основные элементы перечня прав собственности Оноре.

3. Что такое внешние эффекты (экстерналии)?

4. Какое решение проблемы внешних эффектов было предложено А. Пигу? Приведите аргументы Р. Коуза против «налога Пигу».

5. Сформулируйте теорему Коуза.

6. Что такое спецификация прав собственности?

7. Назовите основные направления экономического анализа, где получила дальнейшее развитие теория прав собственности.

Раздел 4 Теория контрактов

1. Дайте характеристику разнообразия контрактных форм.

2.В чём состоит отличие юридического и экономического подходов к понятию «контракт»?

3.Что Вы понимаете под асимметрией информации?

4.Какие виды оппортунистического поведения выделяют в институциональной экономике?

5.Назовите факторы, влияющие на выбор типа контракта.

Раздел 5 Институциональные теории государства и фирмы

1. Каковы институциональные основы государства?

2. Раскройте понятие государства как общественного договора (на основе социального контракта), а также обязанности государства и граждан.

3. Охарактеризуйте государство на конституционной и постконституционной стадии.

4. Охарактеризуйте основные типы институциональных соглашений.

5. Проведите сравнительный анализ форм экономических организаций.

Раздел 6 Теория институциональных изменений.

1. Охарактеризуйте основные источники институциональных изменений.

2. Проведите сравнительный анализ издержек внедрения производственных и институциональных технологий.

3. Что такое «спрос на институты» и кто является субъектами спроса?

4. В чём различие терминов «импорт» и «трансплантация» институтов?

5. Что такое «институциональная ловушка»? Приведите примеры.

3 Выполнение индивидуального домашнего задания

Частью самостоятельной работы студентов по дисциплине является выполнение индивидуального домашнего задания – самостоятельное

изучение отдельных проблемных вопросов дисциплины с последующей сдачей письменной работы в СУО «Moodle».

Вопросы для домашнего задания

Раздел 1. Введение в институциональный анализ.

1. Перечислите основные этапы развития институционализма. Проанализируйте принципиальные отличия между ними.

2. Назовите основные составляющие института. В чем отличие формальных от неформальных «правил игры» в обществе? Какова роль механизмов принуждения в функционировании института?

3 Покажите в чем отличие формальных и неформальных "правил игры" в обществе? Какова роль механизмов принуждения в функционировании института, как такие механизмы "работают" в современной экономике (приведите примеры).

4. Попробуйте описать свой обычный день в терминах соглашений начиная с утра и до вечера. Элементы, каких соглашений вы нашли и как эти соглашения соотносятся между собой (компромисс, экспансия, касание)?

5. Анализируя составляющие института, экономисты выделяют формальные и неформальные "правила игры" в обществе. Какие факторы делают возможным функционирование экономической системы без формальных правил?

6. В структуре института выделяют формальные и неформальные "правила игры" в обществе. Почему с ростом числа членов общества может возникнуть проблема безбилетника при следовании неформальным правилам? Приведите примеры того, как формальные институты позволяют преодолеть проблему безбилетника.

Раздел 2. Теория трансакционных издержек

1. Различные институты обладают неодинаковой эффективностью с точки зрения экономии трансакционных издержек. Покажите эволюцию организационных структур с точки зрения экономии трансакционных издержек.

2. Одним из видов трансакционных издержек выступают издержки поиска информации. Что, на Ваш взгляд, увеличивает эти затраты в современной экономике? Приведите примеры экстенсивных и интенсивных форм поиска информации при выборе учебного заведения высшей школы. Что является условием прекращения поиска с экономической точки зрения?

3. Проанализируйте такой вид трансакционных издержек, как издержки спецификации и защиты прав собственности. Как в современной экономике можно эти издержки уменьшить? С чем связано внесение в состав этих издержек затрат на поддержание консенсусной идеологии?

4. Выделяют две основные формы издержек оппортунистического поведения – отлынивание и вымогательство. Приведите пример, каким

образом вымогательство может становиться источником двухсторонней монополии. К каким экономическим последствиям это ведет?

5. Проанализируйте российскую приватизацию в свете теоремы Коуза: в процессе преобразования государственных предприятий в акционерные общества осуществлялся ли процесс последующего перераспределения правомочий в пользу наиболее эффективных собственников? Действительно, процесс перераспределения собственности начался практически тотчас же после первоначальной спецификации правомочий: акции концентрировались либо в руках администрации предприятия, либо в руках внешнего инвестора?

6. К какому типу трансакции в соответствии с классификацией, предложенной Коммонсом, можно отнести взаимодействие обучающихся с преподавателями? Аргументируйте свой ответ.

7. В чем отличие определения трансакций, предложенных Уильямсоном и Коммонсом? Ответ проиллюстрируйте примерами.

8. Почему с точки зрения Уильямсона управление трансакцией столь же важный предмет анализа, как и трансакция?

Раздел 3. «Экономическая теория прав собственности. Теорема Коуза»

1. Неоинституционализм определяет собственность как «пучок или долю прав по использованию ресурса». Полный «пучок прав» состоит из 11 элементов. Охарактеризуйте их и поясните, что значит исключить других из свободного доступа к ресурсам.

2. В хозяйственной деятельности людей известны два основных правовых режима: частной собственности и государственной собственности, а также смешанных (на основе этих двух) правовых режимах. Что означает право частной собственности (исходя из понимания собственности как пучка прав собственности) и почему, в связи с этим можно говорить о разнообразии форм частной собственности?

3. Одним из примеров несостоятельности рынка выступают внешние эффекты. Каким образом исходя из понимания рынка как институциональной структуры Р. Коуз предложил решение проблемы внешних эффектов? Приведите примеры.

4. Выделяют три теории возникновения и развития прав собственности: наивную, групп давления, рентоориентированного поведения. Проанализируйте принципиальные отличия между ними. Какие практические вопросы помогали решать эти теории?

5. Опишите распределение правомочий (каких и между кем), представленных в таблице 1, возникающие при найме квартиры, используя подход, определяющий собственность как пучок прав собственности.

Таблица 1 – Распределение полномочий возникающие при найме квартиры

Правомочия	Съемщик	Владелец	Муниципалитет

1. Право владения			
2. Право пользования			
3. Право управления			
4. Право на доход			
5. Право на капитальную собственность			
6. Право на безопасность			
7. Право на наследование			
8. Бессрочность			
9. Запрещение вредного использования			
10. Ответственность в виде взыскания			
11. Остаточный характер			

6. Опишите распределение правомочий (каких и между кем), представленных в таблице 2, возникающих при трасте (доверительном управлении банком вашими средствами).

Таблица 2 – Распределение полномочий, возникающих при трасте

Правомочия	Клиент	Банк	Государство
1. Право владения			
2. Право пользования			
3. Право управления			
4. Право на доход			
5. Право на капитальную стоимость			
6. Право на безопасность			
7. Право на наследование			
8. Бессрочность			
9. Запрещение вредного использования			
10. Ответственность в виде взыскания			
11. Остаточный характер			

7. Представьте себе, что вы адвокат и ваша задача привести аргументы в защиту исключительных прав собственности. Какие доводы вы приведете в своей речи?

8. При каких условиях группа людей сможет организовываться для достижения своей цели? Приведите пример латентной группы, которой не удалось организоваться, и объясните причины этого.

Раздел 4. «Теория контрактов»

1. Перечислите и охарактеризуйте основные элементы структуры контракта. Опишите эти элементы на примере контракта между владельцем квартиры и работниками, которые делают в ней ремонт.

2. Трехзвенная классификация контрактов выделяет классический, неоклассический, отноменческий или неявный котракты. К какому типу контракта Вы отнесете брачный контракт и почему (обоснуйте).

3. Выполнение контрактов часто сопровождается оппортунистическим поведением экономических субъектов. В институциональной теории выделяют предконтрактное и постконтрактное оппортунистическое поведение. Покажите на примере работы страховой компании в чем могут проявляться эти формы оппортунизма и к каким экономическим последствиям это ведет.

4. Приведите пример контракта о найме. Покажите связь такого типа контракта с теорией агентских отношений.

5. Выделите причины несовершенства реальных контрактов. На примере взаимодействия обучающегося и университета покажите, почему стороны не могут заключить совершенный контракт.

Раздел 5 «Институциональные теории государства и фирмы»

1. Проанализируйте институциональные причины возникновения фирмы Коуза, Алчиана и Демсеца, Саймона, Уильямсона, подход с позиции прав собственности. В чем, на Ваш взгляд, их достоинства и недостатка и в чем принципиальное отличие от подхода стандартной экономической теории?

2. Институциональный подход выделяет следующие типы экономических организаций: частнопредпринимательские фирмы, крупные корпорации, государственные компании, некоммерческие организации. Проведите сравнительный анализ этих типов (форм) организаций их относительных преимуществ и недостатков. Как отличается поведение фирмы в зависимости от того, кому принадлежат права собственности.

3. Выберите организацию, которая хорошо вам известна, и ответьте на следующие вопросы:

а) как на предприятии решается проблема принципала и агента;

б) какова организационная структура предприятия (унитарная, дивизионная, холдинг, смешанная);

в) к какому типу относится предприятие?

4. Государство, так же, как и рынок, не идеально, и у государства существуют провалы (фиаско). Покажите в чем сущность этого понятия, каковы формы проявления «провалов» государства. Охарактеризуйте их, покажите примеры из современной экономики.

Раздел 6 «Теория институциональных изменений»

1. Институциональные изменения в большинстве направлений институционализма непрерывный процесс количественно-качественных изменений и преобразований разных политических, правовых, социальных и экономических институтов. Охарактеризуйте основные источники этих изменений, докажите примерами.

2. Институциональные изменения могут быть, во-первых, медленными, эволюционными, во-вторых, дискретными. Объясните,

почему непрерывность институциональных изменений нарушается и возникают революции.

3. В теории институциональных изменений выделяют понятия «импорт» и трансплантация институтов. В чем различие этих понятий. Рассмотрите основные стратегии импорта институтов. Какие, на Ваш, взгляд, являются оптимальными и почему?

4. Практика хозяйственной жизни показывает, что выживают не обязательно наиболее эффективные институциональные структуры и организационные формы. Большую роль играет зависимость от траектории развития. Какие формы зависимости от пути развития Вам известны. Какая из них представляет наибольший интерес для экономистов и почему?

4 Выполнение практических работ

Решение ситуационных задач

Решение ситуационных задач проводится на практических занятиях с целью определения степени усвоения материалов лекций и практических занятий

Раздел 1 Введение в институциональный анализ

Ситуационная задача 1.

«Какими принципами руководствуются покупатели при выборе продуктов?»

Заботиться о своем здоровье модно и полезно. У нас в стране уже сформировался новый класс потребителей, готовых платить немалые деньги за хорошее самочувствие и подтянутый внешний вид. Вернее, за продукты, дающие шанс все это получить. Сцена в одном из московских продуктовых супермаркетов. Рядом с полками с молочными продуктами стоят средних лет женщина и молодая девушка. Внешний вид и комплекция женщины не позволяют определить, сколько ей лет, но позволяют точно сказать, что она следит и за собой, и за своим здоровьем. Девушка в столь цветущем виде не находится, поэтому время от времени с любопытством косится то на женщину, то на содержимое ее тележки. Та, в свою очередь, весьма существенно отличается от содержимого ее собственной. Собрав, видимо, всю необходимую ей информацию, девушка стоит около молочной полки, разглядывая продукты. Но стоит женщине пропасть из зоны видимости, как девушка начинает вытаскивать из своей тележки набранные ранее продукты, выставляет их обратно на полки, а потом заменяет на другие – только что подсмотренные. В списке попавших в немилость продуктов оказались глазированные сырки со сгущенкой, сливки повышенной жирности и высокой же жирности молоко. Их место занял творог, питьевой йогурт и нашедшиеся на близлежащем стенде мюсли в батончиках.

Вопрос

Свидетельствует ли такое поведение девушки об ограниченной рациональности? Какое правило лежит в основе принимаемого решения и почему оно используется?

Ситуационная задача 2

«Какими принципами руководствуются покупатели при выборе солнцезащитных очков?»

Это лето не балует нас тёплыми днями. Но иногда солнце появляется на горизонте. Приходится надевать солнцезащитные очки. По какому же принципу жители нашего города выбирают себе очки?

Блиц:

То, что нравится и все.

Чтобы было удобно.

Что подойдет.

Девушкам нравится.

Подходящие по цене.

Из опроса видно, что основными критериями выбора солнцезащитных очков являются красота, удобство и цвет. Не учитывается главное – безопасность для глаз. Глаза необходимо защищать от ультрафиолетовых лучей. Далеко не все солнцезащитные очки одинаково эффективны.

Виктор Фурин (врач-офтальмолог): «Не стоит покупаться низкой ценой и приобретать очки на рынке. Там линзы не проверяются. В магазинах же имеются сертификаты, которые свидетельствуют о прохождении проверки в государственных органах надзора. Для проверки качества очков существует специальный прибор, который позволяет определить, лучи, какого спектра проходят через линзу. Мнение, что стеклянные линзы оказывают лучшую защиту, — ошибочно. Сегодня появилось огромное количество пластиковых линз с блоком защиты от ультрафиолета. Не зависит качество очков и от уровня затемнѐнности».

Как же выбрать солнцезащитные очки без вреда для здоровья?

Ученым давно известно, что солнце круглогодично испускает ультрафиолетовые лучи спектра А, В, С, причем происходит это как в солнечные, так и в самые обычные, скучные облачные дни. Лучи класса В могут, в отличие от прочих, представлять серьезную опасность для органа зрения. В самом начале перестройки, когда в нашу страну хлынула волна китайских товаров исключительно низкого качества, носить темные очки стало модным. Немало людей в те годы пополнили ряд пациентов офтальмологических клиник, ведь плохая защита в этом деле хуже, чем ее отсутствие. Те очки исключительно здорово защищали глаза от видимого света, зрачки в «темноте» расширялись и пропускали вдвое больше опасного ультрафиолета, защитить от которого темные линзы были не в состоянии. Итог у этой гонки за модой был очень печальный. Выбор очков, особенно их дизайна – дело сугубо личное, индивидуальное, но в целях безопасности всегда покупайте их в

серьезных местах. Покупайте очки там, где есть специальная аппаратура для проверки защитной способности линз против ультрафиолета. В любом случае внимательно ознакомьтесь с тем, что сулит этикетка.

Вопрос

Говорит ли такое поведение покупателей темных очков об их ограниченной рациональности? В чем она проявляется? Каким принципом руководствуются люди при принятии решения? Почему?

Ситуационная задача 3

«Концепции рациональности и выбор менеджеров»

Трудности перевода Адаптация и локализация продукта съедают значительную часть «наступательных» бюджетов компаний, которые пытаются покорить иностранные рынки. Но далеко не всегда удается предугадать, как в данном регионе будет воспринят тот или иной рекламный посыл. Просчеты, связанные с неудачной адаптацией названий и рекламных сообщений, редко заканчиваются для компаний катастрофой. Глава отдела маркетинга, как правило, отправляется искать новую работу, местное отделение компании получает дополнительный бюджет на «коррекцию имиджа», а потенциальные потребители получают шанс от души посмеяться над нелепым или неблагозвучным названием иностранного товара, который им безуспешно пытались продать. Так, например, прорыв финского пива KOFF в США не состоялся, так как его название переводилось на английский как «кашель». Иногда ценой курьезной ошибки становится потеря инициативы на стратегически важном для компании рынке, а также сотни миллионов долларов, выброшенных на рекламу, которая у аудитории вызывает отвращение, недоумение или гомерический хохот. Coca-Cola долго не могла найти точное название своему напитку в Китае: в китайской транскрипции оригинальное название звучит как «кекукела», что примерно можно перевести как призыв «кусать воскового головастика». Перебрав за несколько лет более десяти тысяч вариантов, маркетологи остановились на «Коку Коле», то есть «счастье во рту». Американский производитель парфюмерии Clairol представил в Германии свои сухие дезодоранты под брендом Mist Stick, что в английском языке означает всего-навсего «аэрозольный карандаш». В центральном офисе долго не могли понять причины того, что продажи были не просто низкими, а нулевыми. Mist, как оказалось, в немецком языке кроме «тумана» и «напыления» означает еще и «навоз». Потребители просто шарахались от парфюмерного продукта со столь двусмысленным названием. Египетский авиаперевозчик Misair из-за трудностей перевода пострадал еще серьезнее: он вообще не может работать во всех франкоязычных странах, поскольку там название авиакомпании звучит как «беда». Если при покупке билета на самолет или копеечного дезодоранта потребитель может вообще не обратить внимания на брендинг, то при выборе такой статусной вещи, как

автомобиль, название марки имеет едва ли не решающее значение. Сильные автомобильные бренды нередко терпят поражение на локальных рынках из-за того, что на местном диалекте или сленге имена моделей приобретают совсем не тот смысл, который имел в виду производитель. В испаноязычных странах Lada Nova, как и Chevrolet Nova, это то, что не едет (no va). Автомобиль Fiat Regata не создан для Швеции: regata здесь называют сварливую жену. В немецком Ford Probe означает, что лучше подождать с покупкой, пока машину не доделают до конца. Очень плохо в Финляндии продается Fiat Uno — uno по-фински значит «дурак». Эти хрестоматийные примеры сейчас вынуждают маркетологов при запуске новых марок серьезно исследовать их семантику в языках целевых регионов. Однако сленговыми искажениями названий перечень культурологических ловушек, подстерегающих глобальных автопроизводителей на местных рынках, не исчерпывается. Последний масштабный провал произошел минувшей весной, когда Rolls Royce презентовал свою новую модель Phantom в Индии. В стране, где народившийся только что буржуазный класс бросился покупать предметы роскоши, автомобиль класса люкс «дорогого» черного цвета успеха не имел. Как выяснилось, черные автомобили здесь из-за климатических особенностей используются исключительно как катафалки. Местным нуворишам подобные ассоциации не понравились, и Rolls Royce теперь приходится начинать кампанию заново, уже с Phantom белой или серебряной окраски. Отсутствие интереса к местным традициям, культурным и бытовым особенностям — хроническая болезнь глобальных корпораций. Технологии маркетинга должны были послужить своего рода лекарством. Но их развитие по большому счету лишь разнообразило формы искажений коммуникаций между центральном офисом и местными рынками. То, что далекие страны и экзотические народы для маркетинговых отделов глобальных компаний остаются terra incognita, мало кого удивляет. Поразительно, что специалистам зачастую не удается найти взаимопонимание с различными возрастными и культурными группами западных потребителей. Так, попытки заигрывать с подростковой аудиторией и говорить с ней на одном языке нередко заканчивались полным провалом. Налаживание коммуникаций со взрослыми потребителями тоже может оказаться серьезной проблемой. Особенно если компания традиционно ориентируется на молодежную аудиторию и ее заслуженным маркетологам трудно отойти от шаблонов, «многократно доказавших свою эффективность».

Вопрос:

Можно ли назвать поведение маркетологов ограниченно рациональным? Почему? Как должен вести себя совершенно рациональный маркетолог при разработке стратегии освоения нового рынка?

Ситуационная задача 4

«Причины несоблюдения формальных и неформальных правил на примере рынка продуктов питания в России»

В России у экологически чистых продуктов до сих пор нет единого названия, прописанного в законе или государственных стандартах качества. В профессиональных кругах используют разные понятия: «органический», «био» или «эко», смысл которых один и тот же. Все исходные компоненты производятся в соответствии с нормами экологического сельского хозяйства, которые призваны заботиться об окружающей среде. Важным признаком органических продуктов является неприменение ни на одной ступени их производства генетически модифицированных организмов, химических удобрений, пестицидов. Многие специалисты считают, что искусственная перетасовка генетических структур — это еще далеко не точная наука, поэтому последствия игр с ДНК могут быть самыми непредсказуемыми. На финальном этапе производство экологической продукции завершается без использования посторонних химических веществ: красителей, усилителей вкуса, консервантов. По закону в России трансгенные растения не могут выращиваться в открытом грунте, но в стране нет запрета на присутствие ГМ-продуктов на продовольственном рынке.В соответствии с поправкой к закону «О защите прав потребителей» от 2005 года, каждый продукт, содержащий ГМИ, должен быть отмечен специальной маркировкой. Однако к ней до сих пор не разработаны требования и правила контроля. Общенациональная ассоциация генетической безопасности (ОАГБ) считает эту норму умозрительной. На рынок пытаются влиять негосударственные организации. «Гринпис» уже третий год выпускает справочник «Как избежать использования продуктов с ГМИ». В нем рассказывается, кто из отечественных и зарубежных компаний, действующих на российском рынке, использует в своем производстве ГМ-компоненты. Отсутствие законодательной базы сдерживает развитие российского рынка органических продуктов питания. В России «отсутствует цельная система технической регламентации в сфере пищевой продукции». Некоторые [компании] производят и продают органические продукты в соответствии со стандартами экологического производства, принятыми в странах ЕС или США, предварительно получив западный экосертификат. Другие просто импортируют продукты из-за рубежа. В России существует законодательная база, регулирующая традиционный рынок питания. Реклама и оформление этих продуктов в нашей стране определяются общими правилами — законами «О правах потребителя» и «О рекламе». С января 2005 года действует ГОСТ «Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования». Он разрешает производителю маркировать свой продукт «без пестицидов» или «без консервантов» только при наличии подтверждения от Минсельхоза и Минздравсоцразвития. Запрещается маркировка «экологически чистый продукт». На практике этот запрет часто

нарушается. Руководитель юридического департамента ОАГБ Леонид Бень комментирует это так: «Ответственности за нарушение этого ГОСТа закон не предусматривает, поэтому производители в ряде случаев вводят потребителей в заблуждение». С такой оценкой согласны и многие отечественные производители. «Законодательная база, регулирующая рынок питания, содержит много противоречивых требований, — рассказывает Федор Огарков. — В частности, это касается маркировки продукции. Нестыковки в законодательной базе могут использоваться для недобросовестной конкуренции».

Вопрос

Почему в данном примере формальные правила зачастую не соблюдаются? Как здесь соотносятся формальные и неформальные правила?

Ситуационная задача 5

«Формальные и неформальные институты: Как бороться со списыванием среди студентов?»

Студентов отчисляют за списывание, вычисленное с помощью программы Профессор физфака университета штата Виргиния Лу Блумфилд (Lou Bloomfield), прослышав о многочисленных случаях плагиата среди студентов, написал специальную компьютерную программу, которая в течение 50 часов анализировала заложенные в нее студенческие работы на предмет совпадения текстовых фрагментов. После окончания анализа программа выдала результаты, показавшиеся профессору вопиющими, — выяснилось, что большинство студентов заимствуют значительное количество готовых текстов для своих работ из Интернета, а также из работ других студентов. По требованию профессора в университете было начато специальное расследование, в ходе которого был составлен список из 122 студентов и выпускников. Студентов теперь могут исключить из вуза, а выпускников — лишить диплома, сообщает 22 Associated Press. Сотрудники университета надеются, что этот показательный процесс поможет другим пока не пойманным студентам осознать, в чем все-таки заключается суть высшего образования. Кроме того, сотрудники признали, что в настоящее время с развитием компьютерной техники процесс заимствования чужих текстов сильно упростился по сравнению с предыдущими десятилетиями, когда информацию из книг или чужих работ надо было переписывать или перепечатывать вручную. Из интервью с Радаевым В. В. «Сегодня проблема плагиата существует во всех учебных заведениях. Но мы хотим, чтобы наш университет был особенный, лучший. Поэтому мы сейчас и активизируем борьбу с плагиатом. Подготовили документ. В нем грамотно расписано, что могут и что должны делать преподаватели, поймавшие студента на плагиате, списывании или подлоге. И меры предусмотрены строгие — вплоть до отчисления. При этом студент должен быть гарантирован и от ошибки преподавателя, от произвола. Права учащихся тоже необходимо

защищать. Поэтому студент имеет право на апелляцию. Но если вина доказана, наказание должно быть строгое. Как преподаватель, я лично все правила объявляю на первом же занятии. И к плагиату отношение очень простое: при обнаружении сразу ставится «неуд». Приговор окончательный и обжалованию не подлежит. Да и зачем спорить, если правила всем известны заранее. О рисках списывания предупреждаю без устали. Если кто-то списал у соседа, оба получают «неуд». Но не все сводится только к списыванию и плагиату. Еще существует такая мерзкая вещь, как подлог. Это когда один студент сдает за другого зачет или экзамен по каким-то фиктивным, подложным документам. Один такой случай был обнаружен и у нас. Мы за это студента отчислили. Пока больше никто повторить не рискнул. Принимаем превентивные меры. Что касается плагиата, повторяю, будем за это тоже безжалостно отчислять. Халявы ни в жизни, ни в учебе быть не должно».

Вопросы Почему студенты, зная о существующих формальных правилах, следуют неформальным правилам? Как в этом примере соотносятся формальные и неформальные правила? Охарактеризуйте неформальный институт, существующий в студенческой среде (правило плюс санкция).

Раздел 2 Теория трансакционных издержек

Задача 1

Какой способ регулирования внешнего эффекта выбрать: две действующие в городе фирмы выбрасывают в атмосферу по 6 тонн в день загрязняющих веществ каждая. Городской муниципалитет решил сократить наполовину загрязняющее воздействие фирм. Какой из вариантов ограничения вредного воздействия – введение ограничения на выбросы или налог – обеспечит наиболее эффективное решение этой задачи, если издержки по сокращению на каждую тонну выбросов у одной фирмы составляет 700 руб. в день, а у второй фирмы – 300 руб. в день.

Задача 2

Племя «микроэконов» окружено тремя конкурирующими группами: «макроэкономика», «междунароками», «матэконами». Общие издержки защиты от посягательств со стороны перечисленных племен составляют 625 единиц в год. Определите оптимальный размер племени «микроэконов», если известно, что издержки принятия и контроля за реализацией решения в данной группе выражаются уравнением: $S=0,25N2$ (N – численность группы). Какое количество решающих и минимально эффективных коалиций возможно в этом случае, если для принятия решения используется правило простого большинства?

Задача 3

Угодья фермера расположены вблизи железной дороги. Проезжающие поезда причиняют вред посевам фермера, уменьшая его урожай (за счет загрязнения прилегающей к железной дороге полосы земли). По какой цене фермер будет готов выкупить у железнодорожной

компании право на запрещение огранизации движения дополнительного поезда в сутки, если издержки на его организацию составляют для железнодорожной компании 100 долл., при этом дополнительный поезд наносит ущерб посевам фермера в 120 долл. Валовой доход от организации дополнительного поезда равен для железнодорожной компании 150 долл. Прибыль от продажи выращенной фермером продукции (при отсутствии дополнительного поезда) составила бы 100 долл.

Ситуационная задача 4

«Подход Коммонса и три основных типа трансакций»

Какие трансакции из приведенных ниже объявлений можно отнести к трансакциям сделки; управления; рационирования? Аргументируйте свой ответ. Объявления

1. Величину транспортного налога за пользование дорогостоящими автомобилями, принадлежащими администрации президента и аппарату правительства РФ, будет определять правительство Москвы. В других субъектах РФ размер налога будет зависеть от ставок, установленных на региональном уровне.

2. Фольксваген-Гольф 92—94 г. в., юр. чистый, неисправный, с повреждениями кузова либо в отл. сост., из Белоруссии, срочно, куплю. 447-33-24, 8—917—588-51—34.

3. СТОЛЯРНОМУ ЦЕХУ требуются: столяры, краснодеревщики, мебельщики, пилорамщики. 109-12-34.

4. Вакансия: МАСТЕР НА ВСЕ РУКИ. Зарплата: 600 долл. Город: Москва. Мужчина, без вредных привычек, обязательно опыт работы (хотя 37 бы бытовой ремонт). Выполнение поручений руководителя технического отдела, связанных с жизнедеятельностью офиса (мебель, мелкий ремонт, электрика и т. д.). З/п: от 500—600 долл. (полное соблюдение ТК РФ).

5. Коньки фигурные, жен., отл. сост., полн. экипированы, с чехлами, гот. к употреб., срочно, недорого продаю. 183-31-22.

6. Начальник цеха по производству соков. Требования: высшее образование (химико-технологическое, пищевое), опыт работы на аналогичной должности от 5 лет (желательно в производстве соков и напитков), возраст 30—50 лет. Основные функции: общая координация деятельности цеха, управление коллективом от 250 человек, ведение аналитического учета. Работа в г. Раменское (40 км. от Москвы). Требуемый опыт работы: 3—6 лет. Предполагаемый уровень месячного дохода: от 800 до 1000 у. е.

7. Столичное правительство одобрило ряд поправок в закон «О налоге на имущество организаций», касающихся предоставления налоговых льгот. Изменения предполагают освобождение от налогообложения жилищных кооперативов, жилищно-строительных кооперативов, а также товариществ собственников жилья, действующих в соответствии с жилищным законодательством РФ.

8. Палатку 2,3-местную, в хор. сост., куплю. 8—926—229-37—69. 9. Мастера по ремонту одежды приглашаем на работу. 145-66-66. 10. Выхино м. Продам 1-комн. кв-ру, Кожухово, ул. Рудневка, д.41, 38,5/19 кв. м, кухня 8, 8/14 эт. нового дома П-44Т, стеклопакеты, застекл. балкон, ремонт, телефон, метал. дверь, продаю. 85 тыс. долл. 8—916—524-44—44.

Ситуационная задача 5

«Подход Уильямсона к анализу трансакций: строительный рынок»

В соответствии с подходом Уильямсона к анализу трансакций охарактеризуйте форму управления трансакциями между компанией «Стройтэкс» и подрядчиками: Как называется такая форма управления трансакциями? Выделите параметры трансакции между компанией «Стройтэкс» и подрядчиками. Аргументируйте свой ответ. Как параметры трансакции влияют на выбор формы управления ею? В Москве растет число компаний, работающих на рынке элитного жилья, которые создали свои строительные подразделения. "Поскольку группа компаний «Стройтэкс» обеспечивает полный цикл строительства и имеет собственные строительные подразделения, тендеры по подбору подрядчиков проводятся только на узкоспециализированные виды работ, — говорит Юлия Чепрасова. — При выборе подрядчиков в первую очередь рассматриваются компании с хорошей репутацией на рынке и те, с которыми уже сложился положительный опыт сотрудничества. Но это не означает, что «Стройтэкс» не работает с новыми подрядчиками, — тендер открыт для всех, и выигрывает наиболее интересное по качеству и цене предложение". Собственная строительная компания в рамках Группы компаний «КРТ» позволяет не только сэкономить деньги, но и, самое главное, обеспечить тотальный контроль качества работ и сроков реализации проекта. "КРТ — частная структура, и мы не имеем права терять время или поступаться качеством работ, столкнувшись с возможными ошибками или недобросовестностью подрядчика, работающего по аутсорсингу",- подчеркивает Валех Рзаев.

Ситуационная задача 6.

«Трансакционные издержки после заключения контракта: десять главных ошибок при покупке автомобиля»

На основе рассмотренной ниже ситуации приведите примеры трансакционных издержек (по одному примеру на каждый тип издержек), возникающих после заключения контракта. Аргументируйте выбор примеров. Каковы способы минимизации этих издержек? Каким образом экономия на издержках ex ante может привести к увеличению издержек ex post? Приведите примеры из нижеописанной ситуации.

НЕДАЛЬНОВИДНОСТЬ. При покупке автомобиля в первую очередь надо ответить на вопрос: «Для чего он мне нужен?» По городским улицам совсем не обязательно ездить на Hummer, а Ford не подходит для путешествий на дачу. Использование автомобиля «не по

назначению» причиняет массу неудобств. К тому же машина может быстрее износиться.

ПОКУПКА МАШИНЫ БЕЗ «ТЕСТ-ДРАЙВА». Это можно сравнить с приобретением обуви без примерки. Конечно, все дорогие современные автомобили комфортны и удобны, но вы выбираете его «под себя». Соответственно, если вы приобретаете машину жене или мужу, дочери или сыну, именно этот человек должен сидеть за рулем во время «тестдрайва».

ЗАКАЗ МАШИНЫ У МАЛОЗНАКОМОГО «ПЕРЕГОНЩИКА». В худшем случае вас могут «кинуть»: предоплата при заказе автомобиля составляет 100% от его стоимости. В лучшем — привезти активно 46 эксплуатировавшийся автомобиль (например, бывшее такси) со «скрученным» счетчиком или угнанную машину. Иногда перегонщик договаривается с владельцем, и заявление об угоне подается лишь после продажи машины в России. Сведения поступают в Интерпол, и вы остаетесь без автомобиля.

ЖАДНОСТЬ. Заниженная цена должна не привлекать, а настораживать. «Срочно и дешево» машины продают знакомым. Цены на нерастаможенные автомобили выглядят заманчиво, но покупать такую машину без связей в соответствующих органах не следует. «Растаможка» порой стоит столько же, сколько и автомобиль, да и сама процедура будет длительной и проблемной.

НЕВНИМАТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ. Ошибки в доверенности, оформляемой для постановки на учет в ГАИ, или в справке-счете потом исправить будет сложно. В сервисной книжке обязательно должна быть проставлена дата продажи, иначе срок гарантии будет исчисляться с момента изготовления. В справке-счете должны быть указаны дата и место составления, суть и условия сделки, стоимость автомобиля и все сведения о нем, наименование и адрес магазина, а также ваши данные. Кроме того, покупаете ли вы машину в салоне или у частного лица, необходимо проверить ее юридическую историю. В салон автомобиль тоже попадает не с конвейера, а через нескольких перекупщиков. И надо убедиться в наличии договоров, фиксирующих каждую сделку.

Раздел 3 Экономическая теория прав собственности. Теорема Коуза

Задача 1

В условной стране 2 млн. граждан, из которых 100 тысяч – угольщики. От введения государственной поддержки угольной отрасли угольщики получают доход в 100 руб. на каждого шахтера. Все граждане страны потерпят убыток в 6 руб. на человека.

Определите, может ли быть введена в этой стране государственная поддержка угольной отрасли.

Задача 2

Два индивида используют ресурс X, количество которого не изменяется. Определите степень «рассеивания» дохода от этого ресурса (отношение недопроизведенного дохода к потенциальному), находящегося в свободном доступе, если известно, что график ценности предельного продукта переменного фактора производства, находящегося в частной собственности, выражается уравнением: VMP=100-Y, тогда как альтернативные издержки использования данного ресурса равны 5. (При решении данной задачи используйте равновесие по Курно-Нэшу).

Задача 3

Опишите распределение правомочий (каких и между кем), представленных в таблице, возникающие при найме квартиры, используя подход, определяющий собственность как пучок прав собственности.

Правомочия	Съемщик	Владелец	Муниципалитет
1. Право владения			
2. Право пользования			
3. Право управления			
4. Право на доход			
5. Право на капитальную собственность			
6. Право на безопасность			
7. Право на наследование			
8. Бессрочность			
9. Запрещение вредного использования			
10. Ответственность в виде взыскания			
11. Остаточный характер			

Задача 4

Опишите распределение правомочий (каких и между кем), представленных в таблице, возникающих при трасте (доверительном управлении банком вашими средствами).

Правомочия	Клиент	Банк	Государство
1. Право владения			
2. Право пользования			
3. Право управления			
4. Право на доход			
5. Право на капитальную стоимость			
6. Право на безопасность			
7. Право на наследование			
8. Бессрочность			
9. Запрещение вредного использования			
10. Ответственность в виде взыскания			

11. Остаточный характер			

Задача 5

Представьте себе, что вы адвокат и ваша задача привести аргументы в защиту исключительных прав собственности. Какие доводы вы приведете в своей речи?

Задача 6

При каких условиях группа людей сможет организовываться для достижения своей цели? Приведите пример латентной группы, которой не удалось организоваться, и объясните причины этого.

Раздел 4 Теория контрактов

Ситуационная задача 1

«Миссия и цели Российской гильдии риэлтеров»

Миссия РГР – создание и развитие в России цивилизованного рынка недвижимости. Цель РГР (в соответствии с уставом) – содействие развитию цивилизованного рынка недвижимости на основе развития законодательной и нормативной базы и создания системы профессиональных стандартов для ее участников, использование собственной инфраструктуры для защиты общих имущественных интересов и удовлетворения нематериальных потребностей членов Гильдии, расширение их возможностей в профессиональном, научнотехническом и социальном развитии, повышение статуса риэлтора. Предмет деятельности Гильдии: Для удовлетворения интересов и потребностей своих членов Гильдия осуществляет следующие виды деятельности: Изучение текущего состояния, тенденций и проблем развития рынка недвижимости в России. Подготовка информационных, аналитических, конъюнктурных исследований, экспертных материалов для своих членов, всем заинтересованным лицам и общественности. Оказание влияния на формирование законодательной и нормативной базы для рынка недвижимости как в РФ, так и в ее субъектах, а также развитие рыночных механизмов управления недвижимостью на муниципальном уровне. Участие в экспертизе законопроектов, нормативных актов, разработка альтернативных законопроектов и дополнений к действующему законодательству, рекомендаций и предложений для соответствующих комитетов, комиссий и экспертных групп Палат Федерального Собрания, местных органов власти. Определение основных направлений в области подготовки специалистов на рынке недвижимости, создание обучающих программ, обучение членов Гильдии и лиц, работающих на рынке недвижимости, на основе принятых в Гильдии стандартов. Оказание услуг по обмену информацией, установление связей и развитие сотрудничества между различными участниками рынка недвижимости, взаимодействие со СМИ. Содействие в создании региональных и профессиональных объединений риэлторов. Участие в защите прав собственников на рынке

недвижимости, рассмотрении споров между членами Гильдии, а также между членами Гильдии и потребителями их услуг, формирование механизма третейского суда, создание системы коллективной ответственности членов Гильдии перед третьими лицами. Содействие развитию деловых связей членов Гильдии с иностранными партнерами по вопросам, входящим в компетенцию Гильдии. Проведение научных исследований, разработка и предоставление членам Гильдии рекомендаций по вопросам торгово-инвестиционной политики, ипотеке, приватизации, оценке недвижимости, налогообложению и страхованию, развитию системы регистрации прав на недвижимое имущество. Создание единой информационной сети коммерческой информации, относящейся к торговле недвижимостью, инвестиционной и строительной деятельности с целью активизации операций с недвижимостью на межрегиональном и международном уровне. Содействие развитию мультилистинговых систем. Формирование положительного общественного мнения о Гильдии, осуществление конструктивного взаимодействия с органами государственной власти и общественными объединениями, проведение активной рекламной и редакционно-издательской деятельности в интересах членов Гильдии, налаживание постоянной связи со средствами массовой информации для разъяснения целей, задач и предмета деятельности Гильдии. Развитие информационной, консультативной, образовательной и просветительской деятельности, способствующей становлению и совершенствованию цивилизованного рынка недвижимости в России и повышению профессионального уровня его участников. Разработка и внедрение системы стандартов профессиональной деятельности членов Гильдии. Проведение работ по сертификации на соответствие требованиям стандартов профессиональной деятельности членов Гильдии. Организация и проведение специализированных выставок, симпозиумов, конференций и конгрессов по недвижимости, культурных и общественных мероприятий. Осуществление иной деятельности, не противоречащей действующему законодательству, которая будет направлена на реализацию поставленных целей Гильдии.

Вопросы

К какому типу контрактных отношений (по Макнейлу) относится данный контракт? Почему РГР заинтересована во внедрении и поддержании стандартов профессиональной деятельности риэлтеров? Почему независимые риэлторы заинтересованы в членстве в гильдии? Почему одним из предметов деятельности гильдии является содействие в создании региональных и профессиональных объединений риэлторов, то есть, фактически, содействие появлению и развитию своих конкурентов?

Ситуационная задача 2

«Что такое «брачный контракт»

1. «Как можно, не успев завести семью, уже думать о разводе, делить имущество и деньги?», – возмущалась одна солидная дама, всю жизнь, прожившая в законном браке. «Можно и даже нужно! Если это единственный способ застраховать себя от неприятностей, а может, и укрепить семью», – считают многие молодые люди. За границей брачный контракт давно стал нормой, обеспечивающей цивилизованные отношения. Брачный контракт – это письменное соглашение или, другими словами, попросту сделка между будущими супругами о различных, прежде всего имущественных, сторонах семейной жизни. Этот документ заверяется у нотариуса, каждый из молодоженов получает копию, а оригинал остается у юриста. Со временем можно будет изменять, и дополнять условия брачного контракта, заверяя новый текст в той же нотариальной конторе. Соглашение можно оформлять как до свадьбы, так и после. В первом случае оно вступает в действие с момента регистрации брака, а во втором – с момента нотариального засвидетельствования. В нашей стране этот документ регламентирует в основном имущественные отношения, хотя вносить в него вы можете любые пункты. А в случае судебного разбирательства будут рассматриваться все нарушения в соответствии с действующим законодательством, принимая во внимание, прежде всего, условия брачного контракта. Посредством этого документа супруги вправе изменить установленный законом режим совместной собственности. Например, по закону, в случае развода, все совместно приобретенное имущество делится пополам, суд также решает, как быть с личными вещами супругов. Вы можете выбрать любую форму владения имуществом: совместную (общую), долевую (у каждого своя доля) или раздельную (т.е. личную). Поскольку каждый из вас имеет право на личную собственность, вы можете назвать таковой все вещи, которые принадлежали вам до брака, а также подарки или наследство. В брачном контракте вы вправе определить свои права и обязанности по взаимному содержанию, содержанию детей и престарелых родителей, способы и меру участия в доходах друг друга, количество денег, которые каждый из вас вносит в общую казну, а также включить любые другие положения, касающиеся имущественных отношений. И как бы там ни было, на вопрос «Стоит ли оформлять брачный контракт?» юристы отвечают утвердительно. Во-первых, уменьшается риск остаться после развода у разбитого корыта, во-вторых, вы закрепляете за собой личное имущество и, в-третьих, брачный контракт всегда является организующим и сдерживающим фактором. К примеру, муж, зная, что понесет определенные материальные затраты в случае развода, еще раз подумает, уходить ли из семьи.

2. Главный принцип составления брачного контракта: такой договор должен быть как можно более «резиновым», должен учитывать как можно большее количество вариантов развития ситуации и

возможных форсмажорных обстоятельств – для того, чтобы к этому контракту больше не возвращаться. Потому что соблазн изменять брачный контракт чуть ли не каждый день может вскоре перерасти в шантаж одного супруга другим: мол, не будешь меня слушаться – изменю наш договор так, что тебе в случае развода ничего не достанется. Поэтому следует условиться вот о чем: контракт, конечно, можно изменить, но по достаточно весомому поводу и непременно при наличии обоюдного активного желания обоих супругов, причем выраженного добровольно. И нотариус, который заверяет брачный контракт (а такой контракт обязательно должен быть заверен нотариально), обязан удостовериться в добровольности заключения этого договора обеими сторонами. В современных договорах по традиции в конце пишется такая фраза: «Все споры и разногласия по настоящему контракту стороны будут решать путем взаимных переговоров. Если же соглашение не достигнуто, спор будет решаться в соответствии с действующим законодательством». Нелишне внести такую строку и в брачный контракт. И если «стороны не достигли соглашения путем переговоров», разрешать спор в соответствии с законом – благо новый Семейный кодекс брачный договор признает.

Вопросы

Соблюдаются ли в брачном договоре основные принципы контрактных отношений? Выделите элементы структуры брачного договора – предмет контракта, правила и процедуры улаживания конфликтов, ожидаемое поведение участников.

Ситуационная задача 3

«Оказание бытовых услуг населению»

«Месяц назад я купил в магазине куртку-ветровку. Сдал в химчистку Диана. Там куртку порвали при чистке. Я куртку брать отказался и потребовал компенсации. Однако в химчистке ответили, что это произошло из-за заводского брака. Химчистка отказывается платить и предлагает предоставить заключение независимой экспертизы. В магазине вещь заменить отказываются, т.к. она мною носилась. Чек магазина и квитанция из химчистки у меня имеется. Кто должен возместить мне ущерб? Ситников А. А.» 55 Ответ: Как это не странно, но вопросов от потребителей, которые столкнулись с проблемой при обращении в химчистку приходит не так много: или вещи не так часто портятся, или конфликты быстро решаются. Итак, Вы заключили с химчисткой договор на оказание услуг. Ваши отношения регулируются законом «О защите прав потребителей», часть 3 «Оказание услуг». В ст. 35 говорится, что если работа выполняется полностью или частично из материала (с вещью) потребителя, исполнитель отвечает за сохранность этого материала (вещи), правильное его использование. Исполнитель Вам сказал, что вещь была испорчена в результате заводского брака. Вам нужно внимательно просмотреть квитанцию, которая осталась у Вас на руках, если в ней указано (и под этим стоит

Ваша подпись), что Вы предупреждены о том, что вещь может быть испорчена в процессе чистки, то свои требования к химчистке Вы предъявить не сможете. Если же Вас никто заранее об этом не предупреждал, то смело обращайтесь со своими претензиями. В ст. 35 сказано, что незнание исполнителем особых свойств материала (вещи) не освобождает его от ответственности. В этой же статье говорится, что в случае полной или частичной утраты (повреждения) материала (вещи), принятого от потребителя, исполнитель обязан в трехдневный срок заменить его однородным материалом (вещью) аналогичного качества и по желанию потребителя изготовить изделие из однородного материалы (вещи) в разумный срок, а при отсутствии однородного материала (вещи) аналогичного качества — возместить потребителю двукратную стоимость утраченного (поврежденного) материала (вещи), а также расходы, понесенные потребителем. Вам нужно написать заявление исполнителю, указать в нем дату обращения к исполнителю, дату получения вещи, срок гарантии, недостатки, а затем, сделав ссылку на ст. 4 (качество выполненной работы) и ст. 35 выдвинете свое требование о возмещение всех расходов. Приложите к заявлению копию квитанции. Заявление пишется в двух экземплярах, на копии должна стоять отметка о получении продавцом. Если же ситуация сложилась так, что Вы были заранее предупреждены о возможной потере вещью товарного вида, то в этом случае Вам нужно обратиться к продавцу. Вы приобрели товар ненадлежащего качества и поэтому можете на основании ст. 18 указанного закона выдвинуть требование о замене товара или о расторжении договора купли-продажи. То, что вещь Вы носили, не повод для отказа в удовлетворении вашего требования продавцом. Вам точно так же нужно будет писать заявление.

Вопросы

Выделите основные элементы структуры контракта между химчисткой и клиентом. Какие преимущества дает сторонам — химчистке и ее клиенту — заключение контракта (по сравнению с ситуацией, когда они его не заключают)? Как включение в контракт предупреждения о том, что вещь может быть испорчена в процессе чистки, влияет на поведение химчистки? На кого в этом случае перекладываются издержки измерения качества куртки? Какая сторона получает возможность вести себя оппортунистически? Является ли контракт между химчисткой и клиентом совершенным? Аргументируйте свой ответ.

Ситуационная задача 4

«Жизнь копииста»

Само по себе копирование картин — вполне законная деятельность, если у художника есть разрешение Минкульта или одной из его полномочных дочерних организаций. Кроме того, законопослушный копиист должен заключать с заказчиком копии договор. Как правило, те, кому копия нужна в криминальных целях,

после предложения подписать договор разворачиваются и уходят. Заказы российским копиистам часто делают европейские «предприниматели», причем время от времени «кидают» своих подрядчиков. Виктор Андреев: «Представьте, мне пришлось стоять на Арбате и продавать копию картины Питера Клааса «Натюрморт с трубками». Эту работу мне заказал высокопоставленный европейский дипломат. Но, по-видимому, решил сбить цену и вовремя не стал выкупать. А у меня правило: если покупатель хоть чуть-чуть нарушает договор да тем более начинает применять классические приемы психоманипуляций, то он моих картин не увидит. Я картину продам кому угодно, но не ему». Копия картины, как и сама картина, имеет три основные характеристики: научный паспорт, определение применяемых технических приемов, а также используемых материалов. Учебники под редакцией Грабаря, книга Винера «Материалы масляной живописи» и его пособие «Техника живописи», учебники по пластоанатомии — настольные книги копиистов. Автор дорогой копии должен быть адекватен мастеру, написавшему картину, в совершенстве владеть его техникой, иначе обман сразу же раскроется. Поэтому заказы на копирование дают топ-мастерам. Кстати, есть и некопируемые работы, прежде всего построенные на малозаметных сложных нюансах тональных и колористических отношений при передаче света, воздуха, теней, со сложной цветовой гаммой многослойной живописи, так называемым валером. Часто в замесы красок основного цвета добавляется немного охры или марса коричневого и т.п., что изменяет спектральные характеристики отраженного света, или, как говорят, цвет смягчается. Колористические отношения также нюансируются полупрозрачными мазками по высохшему красочному слою или по свежему (лессировка). Если художник не знает принципов создания таких работ и у него нет навыков их исполнения, то копирование невозможно. Но такие приемы использовались при создании огромного множества дошедших до нашего времени полотен. Следовательно, качественная копия картины — большая редкость, грамотный эксперт всегда отличит подделку от оригинала.

Вопрос

Почему заказчик и копиист не стремятся заключить полный контракт? Являются ли инвестиции мастера в написание копии для определенного заказчика специфическими? Аргументируйте свой ответ. Какая сторона, копиист или заказчик, может вести себя оппортунистически? Как называется такой вид оппортунистического поведения? Почему оно возможно?

Задача 6

Укажите, какие из перечисленных ниже структур можно квалифицировать как организации? Обоснуйте ответ.

а) Студенческая группа

б) Высшее учебное заведение

в) Правила дорожного движения

г) Семья

д) Центральный банк

е) Маркетинговая компания

ж) Экологическое движение

Раздел 5 Институциональные теории государства и фирмы

Ситуационная задача 1

«Рестораны Франции: как заключить контракт с рестораном?»

Первый ресторан появился в Париже в 1672 г., когда кому-то из парижан пришло в голову вынести на тротуар несколько мраморных столиков, за которыми посетители могли спокойно пообедать. На двери заведения повесили надпись на латыни: «Пожалуйте ко мне, вы, у кого нет аппетита – я восстановлю ваши силы». От латинского слова «подкреплять, восстанавливать силы» и произошло слово «ресторан». Очень скоро – в 1680 г. в Париже открылось первое кафе, где посетителям подавали плодовые сиропы, чай, ликеры, шоколад и, разумеется, кофе, от которого, собственно и произошло название этого вида заведений. Французы – самая «ресторанная» нация мира. Если для большинства русских семей поход в ресторан – это праздник и событие, то французы обычно имеют свой любимый ресторанчик поблизости от дома, в котором они зачастую и завтракают, и обедают, и ужинают. Кафе и рестораны, которых во Франции великое множество чаще являются семейным бизнесом. Каждый из этих маленьких ресторанчиков имеет свой круг постоянных посетителей, живущих поблизости, свои фирменные блюда и свои тщательно охраняемые кулинарные секреты. При этом с точки зрения экономных французов, хорошая еда не должна стоить дорого (если речь, конечно, не идет о высокой кухне или о заведениях для наивных туристов). Для экономии средств во французских ресторанах рекомендуется пользоваться «фиксированным меню» – то есть заказывать комплексный обед, состоящий из основного блюда, салата и десерта или сыра (иногда больше – вплоть до шести блюд). «Menu fixe» пользуется широкой популярностью в обеденное время, так как посетителю, заказавшему комплексный обед, блюда обходятся вдвое дешевле, чем если бы он заказывал их «a la carte», т.е. по отдельности. Порядок подачи блюд несколько отличается от принятого в России. Блюда всегда подаются одно за другим и никогда не смешиваются – на стол никогда не ставится несколько салатов или закусок сразу, как у нас. Обед начинается с супа (если он присутствует в меню) или с холодной закуски, причем ее роль может выполнять, например, дыня (но ни в коем случае не сыр, его подают в конце трапезы). За холодной закуской следует горячая, затем основное блюдо – мясное или рыбное (если в меню включено и то и другое, то рыбу подают перед мясом). Следом идет овощной салат, а

после него сыры – разные сорта, нарезанные треугольными кусочками, подают на одном большом подносе. После сыров подают «антреме» (буквальный перевод «между блюдами» – кушанье, призванное создать плавный переход от обеда к десерту). После «антреме» (мусс, крем, суфле, блинчики, пончики) подают сам десерт. Французы знают толк в ресторанном деле. Не зря же самые престижные рейтинги в ресторанном мире создаются именно во Франции. Самый уважаемый – «Красный гид Мишлен»: его штатные инспекторы анонимно посещают рестораны Европы, оценивая кухню, комфорт, гармонию с интерьером, обслуживание. Следующие по авторитетности рейтинги – французские «Гомийо», «Пюдло» и «Гид Лёбей».

Вопросы

Можно ли назвать соглашение между рестораном и посетителями ресторана контрактом? Почему? Соблюдаются ли в этом случае основные принципы контрактных отношений? Выделите основные элементы структуры контракта в данном случае.

Раздел 6 Теория институциональных изменений.

Ситуационная задача 1

«Автоконтроль за дорожным движением: процесс перехода к новым рутинам»

Штрафы. Встречи нарушителей с инспекторами ГИБДД на российских дорогах скоро станут редкими – «живых гаишников» планируется заменить на электронных. Только спасет ли это Россию от взяточничества – большой вопрос. Как сообщил на днях министр транспорта РФ Игорь Левитин, в скором времени в России будет введена автоматизированная система штрафов на дорогах. Аналогичные системы работают во многих странах Европы (в Бельгии, Германии, Финляндии, Франции) и уже доказали свою эффективность. Схема проста: робот-радар замеряет параметры движения, номера автомобилей-нарушителей распознаются по фотографии, владельцу на дом отправляются сам снимок (с указанием даты, времени и скорости) и квитанция для оплаты штрафа. Для ввода системы в эксплуатацию необходимы довольно серьезные изменения в законодательстве, в частности требуется внести поправки в закон «О безопасности дорожного движения», а также в целый ряд подзаконных актов, что потребует значительного времени. Кроме того, не ясно, как быстро у ГИБДД получится разобраться с технической частью вопроса – собственно установкой систем регистрации правонарушений. Во всяком случае, до глубинки они доберутся не сразу. Тем не менее, у россиян появилась надежда, что в ближайшие несколько лет взяточничество на дорогах пойдет на убыль. Контактировать нарушители и представители ГИБДД станут значительно реже, поэтому и платить за быстрое решение вопроса будет некому. В результате, как показывает французский опыт, должна существенно возрасти собираемость штрафов. За два года работы автоматизированной системы во Франции удалось пополнить

бюджет на лишние 2 млрд евро, в то время как ввод ее в эксплуатацию обошелся приблизительно в 350 млн евро. Дополнительный доход был направлен на модернизацию дорог. Впрочем, окончательно решить с помощью автоматической системы проблему мздоимства не получится: в ближайшем будущем электроника вряд ли сможет определять уровень алкоголя в крови водителей или наличие у них прав, поэтому без живых контролеров все-таки не обойтись. А пока официальная зарплата инспекторов остается на низком уровне, неформальные решения проблем, обеспечивающие им дополнительный доход, будут по-прежнему популярны. Между тем российские законодатели, решив, что со взятками покончено, могут вернуться к идее многократного увеличения штрафов за нарушение ПДД. По мнению некоторых представителей Госдумы, воспитать россиян помогут лишь драконовские меры. Так что не исключено, что платить даже за минимальное превышение скорости в будущем придется не одну тысячу рублей.

Вопросы

Какие технологические и отношенческие рутины Вы можете выделить в этом тексте? Обоснуйте свой выбор. Охарактеризуйте процесс перехода к новым рутинам. Приведите примеры из текста, иллюстрирующие соотношение формальных и неформальных правил в настоящее время?

Вопросы к зачету для промежуточной аттестации

1 Понятие институционализма «Жесткое ядро» и «защитная оболочка» неоклассики.

2 Традиционный (старый) и новый институционализм (неоклассическая теория) – различие.

3 Понятие института. Некоторые особенности институционализма. Функции институтов.

4 Институциональная структура общества. Формальные и неформальные институты.

5 Трансакции (как типы взаимодействия). Их признаки.

6 Виды трансакционных издержек.

7 Измерение трансакционных издержек.

86 Фундаментальные положения теории прав собственности.

9 Пучок прав собственности. Спецификация и размывание прав собственности.

10 Внешние эффекты (экстерналии) как форма проявления «фиаско» рынка.

11 Подход А.Пигу и Р.Коуза к решению проблемы внешних эффектов.

12 Теория контрактов: классификация основных направлений.

13 Типы асимметрии информации и виды оппортунистического поведения.

14 Моральный риск и институциональные способы его предотвращения.

15 Институциональные основы государства. Провалы и функции государства.

16 Объяснение феномена государства (теория насилия, теория социального контракта).

17 Сравнительный анализ форм экономических организаций.

18 Неоклассическая теория фирмы.

19 Основные источники институциональных изменений.

20 Теория институциональных измерений Норта.