

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Международный институт экономики, менеджмента
и информационных систем
Кафедра экономической теории

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебно-методическое пособие



Барнаул

Издательство
Алтайского государственного
университета
2015

Автор:
Г.Я. Иньшин

Рецензенты:
к.э.н. **Н.Н. Солопова**
к.э.н. **Н.В. Ярцева**

В учебно-методическом пособии рассматриваются проблемы современной экономической теории через методологический аппарат институционализма.

Автор предпринимает попытку сделать некоторые методические подходы к базовым темам учебного курса «Институциональная экономика». Пособие содержит рекомендации по подготовке структуры, содержанию и формам организации учебных занятий. Предлагается план и краткое содержание лекционных и семинарских занятий, вопросы для зачетов и экзаменов. К каждой теме прилагается список рекомендуемой литературы.

Издание предназначено для студентов МИЭМИС Алтайского государственного университета, обучающихся по специальности 521603 – «Экономическая и социальная политика» и изучающих микроэкономику, макроэкономику, историю экономических учений, теорию фирмы, теорию отраслевых рынков, теорию общественного сектора.

Рекомендовано к изданию на заседании кафедры от 20 декабря 2014 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение (пояснительная записка).....	6
Содержание дисциплины.....	8
Программа курса	9
Учебно-методические материалы.....	39
Методические материалы преподавателям.....	41
Глоссарий.....	46
Вопросы экзамена по курсу.....	53
Методические указания для самостоятельной работы студентов.....	55
Темы курсовых работ.....	58

УТВЕРЖДАЮ:
Директор МИЭМИС
Шваков Е.Е.
«-----»-----2014 года

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

По дисциплине «Институциональная экономика»

Автор программы: к.э.н., доцент Г.Я. Иньшин

По программе 521603 – «Экономическая и социальная политика»

Факультет – международный институт экономики, менеджмента
и информационных систем

Кафедра экономической теории

Курс – 4

Семестр – 7

Лекции – 36 час.

Практические (семинарские) – 24 час.

Зачет в седьмом семестре

Лабораторные занятия – нет

Всего часов – 50

Самостоятельная работа – 60 час.

Итого трудозатраты студентов на дисциплину по ГОС –
112,5 час.

Учебно-методическое пособие обсуждено на заседании
кафедры экономической теории Международного института
экономики, менеджмента и информационных систем
Алтайского государственного университета

«-----» -----2014 г.

Заведующий кафедрой

А.Я. Троцковский

Одобрено методической комиссией
Международного института экономики,
менеджмента и информационных систем
Алтайского государственного университета

«-----» -----2014 г.

Председатель комиссии Г.А. Булатова

Введение (пояснительная записка)

Учебно-методическое пособие разработано на основании типового стандарта по магистерской программе 521603 – «Экономическая и социальная политика», учебного плана подготовки магистров в Алтайском государственном университете. Данный курс преподается студентам очной и заочной форм обучения. В программе излагаются основные подходы, характерные для институциональной теории при анализе экономической реальности. Курс «Институциональная экономика» позволяет объяснить многие экономические явления, происходящие в современной России. С помощью входящих в него теорий можно рассматривать возможные пути повышения эффективности отдельных отраслей, так и экономики в целом. Данный курс имеет черты инновационного и дополняет традиционные курсы микро- и макроэкономики. Междисциплинарный подход данного курса делает методологию институционализма универсальной. Это усиливает экономическую науку в целом, делает ее способной выйти на новый уровень развития.

В лекционном курсе рассматриваются основные направления теории: теория трансакций и трансакционных издержек, теория прав собственности, теория организации и государства, домашнего хозяйства, теория институциональных изменений, институциональные аспекты теневой экономики, роль институциональных факторов в экономическом развитии.

Формы проведения занятий

Лекции и семинары

Виды контроля

Текущий – оценка выступлений на семинарах, итоговый зачет или экзамен.

Предусматривается выполнение курсовой работы и ее защита.

Методика формирования результативной оценки

Написание рефератов и их обсуждение на семинарах.

Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

Цель преподавания дисциплины

Расширить представление студентов об альтернативных направлениях экономической теории. Усвоение и понимание проблем становления и развития институциональной теории необходимо для дальнейшего углубленного изучения экономической теории, ее взаимосвязи с вопросами экономической политики.

Задачи дисциплины

Формирование у бакалавров и магистрантов представлений о методологических и теоретических основах институциональной экономики.

Усвоения понятийного аппарата, умения применять для анализа актуальных проблем различных типов экономических организаций, при рассмотрении вопросов о роли и функциях государства, а также причин и механизмов институциональных изменений. Понимания роли и значения институтов.

Место курса в учебном процессе

Для усвоения содержания курса необходимо знание курсов «Микроэкономика» и «Макроэкономика», неоклассической экономической теории, теоретических воззрений предшественников институционализма, а также основных работ классиков институционализма.

Требования к уровню освоения содержания дисциплины

В результате изучения дисциплины бакалавр – магистрант должен знать:

- основные отличия неоклассической и институциональной экономической теории;
- категории, концепции, предмет и ключевые темы институциональной теории;
- методы институционального анализа и их отличие от неоклассических;
- основные методы институциональной политики государства;
- ведущих представителей институциональной экономики и их работы;

В результате обучения студенты должны уметь:

- отличать институциональный подход от других теорий;
- объяснять явления и процессы в современной России;
- пользоваться институциональным анализом;
- сравнивать различные институциональные структуры;
- характеризовать динамику и статику институциональной среды.

Полученные знания студент должен применять для:

- характеристики государственной экономической политики;
- анализа конкретных и нестандартных ситуаций в экономике;
- изучения и оценки функционирования рынков, фирм и государства;
- объяснения процессов, происходящих в экономике современной России.

Содержание дисциплины

Тематический план дисциплины

№ п/п	Наименование разделов и тем	Количество часов	Всего часов			
		Лекции	Семинары	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа	Всего часов
1	Тема 1. Зарождение институциональной экономики	2	2		2	
2	Тема 2. Базовые истоки институциональной экономики. Критика классической школы	3	2		4	
3	Тема 3. Традиционный институционализм	2	2			
4	Тема 4. Базовые понятия и методологические основы институциональной экономики	4	2			
5	Тема 5. Теория прав собственности	2	2			
6	Тема 6. Теория трансакционных издержек. Теорема Коуза	4	2			
7	Тема 7. Теория контракта. Типы контрактов	2	2			
8	Тема 8. Теневая экономика	2	2			
9	Тема 9. Изменение институтов во времени: эволюция и революция	2	2			
10	Тема 10. Импорт институтов	2	2			
11	Тема 11. Институциональные ловушки в российской экономике	2	2			
12	Тема 12. Граница между организацией и рынком	2	2			
13	Тема 13. Государство как организация	4	2			
14	Тема 14. Домашнее хозяйство как организационная структура	2	2			
	Итого	34	28			

Программа курса

Тема 1. Зарождение институциональной экономики (2 час.)

План лекционного занятия

1. Место институционализма в истории экономической мысли. История зарождения и развития институционализма связана с противостоянием сначала классической политической экономии, а позже – учению экономикс.

Истоки формирования экономики как науки представлены меркантилизмом 16-17 вв., школой физиократов 17-18 вв., классической политэкономией 18-19 вв. и неоклассиками 19 в. Противниками классического направления были сторонники утопического романтизма 18-19 вв., утопический социализм 18-19 вв. и историческая школа в Германии.

Из классической политэкономии в последующем вышли различные школы и направления. Наиболее значительные из них в XX вв.: кейнсианство и некейнсианство, монетаризм, неоклассика. Завершающим этапом их развития являются макроэкономика и микроэкономика.

Противниками классического направления были сторонники утопического романтизма 18-19 вв., утопический социализм 18-19 вв. и историческая школа в Германии. Оппоненты классического направления (в частности, к ним относится и марксизм) стали родоначальниками традиционного институционализма 19-20 вв., который сложился как неoinституционализм и новая институциональная экономика. Институциональная экономика есть логичное завершение их развития.

Институционализм вобрал лучшие теоретико-методологические результаты предшествующих школ экономической теории:

- методологический инструментарий исторической школы в Германии;
- анализ теории ренты Д. Рикардо и прибавочной стоимости К. Маркса;
- математический аппарат и маргинальные принципы неоклассики.

2. Основные направления развития институционализма включают:

- институциональная экономическая теория, основные идеи которой развивают Торстейн Веблен, Джеффри Ходжсон;
- новая институциональная экономическая теория (неоклассическая институциональная экономика), позиции которой отстаивают Рональд Коуз, Дуглас Норт и др.;

– математическая институциональная экономика во главе с Дж. Нейманом, Дж. Нэшем;

Западная классификация институциональных течений включает два направления:

– традиционный «старый» институционализм, который представляют Т.Веблен, У.Митчелл, Дж.Коммонс;

– современный институционализм, который представляют два течения:

неоинституционализм (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон, Дж. Бьюкенен и др.)

и новая институциональная экономика (Л. Тевено, Дж. Нэш, Г. Саймон и др.).

Вопросы для повторения

1. Что послужило основой для развития институциональной экономической теории?

2. Какие теории предшествовали развитию институционализма?

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

4. Каковы основные направления развития институционализма?

5. В чем заключаются особенности методологии институциональной экономики?

Рекомендуемая литература

1. Ефимов В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики? // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 49-67.

2. Иншаков О., Фролов Д. Место институционализма в экономической науке // Экономист. – 2005. – № 10. – С. 39-44.

3. Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI»; Гуманитарные перспективы. 2010. – 415 с.

4. Фролов Д. Институциональная эволюция постсоветского институционализма // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 130-139.

Тема 2. Базовые истоки институциональной экономики. Критика классической школы (2 часа)

Исторические и научные предпосылки нового направления исследования хозяйственной жизни экономического субъекта можно понять, если охарактеризовать его методологическую базу. В этом смысле институциональная экономика имеет много общего с исторической школой Германии. Для обоснования путей экономического развития имеет значение историзм и учет факторов социальной среды.

1. Немецкая историческая школа рассматривается как предшественница институционалистов. Ее яркий представитель – Фридрих

Лист (1789-1846) известен как критик А. Смита. Основной труд Ф. Листа «Национальная система политической экономии» (1841 г.). Краткий анализ научных взглядов:

- экономика страны должна развиваться с учетом национальных особенностей;
- (исторические черты развития, культура, менталитет, географические характеристики и т.п.);
- протест против формализма и абстрактной классической политэкономии;
- возросшее осознание роли человеческого фактора в развитии экономики.

Сравнительная характеристика взглядов Ф. Листа с классической школой. Ф. Лист, прежде всего, предстает как националист. Производительные силы рассматривает как технические, так и социальные (моральные, политические и др.), высшая ценность – способность создавать богатство. Приоритет внутреннего рынка над внешним, акцент на индивидуальность. Производительная деятельность – это физический и умственный труд. Экономическое развитие рассматривает как качественное развитие, включая в это понятие развитие государственности, морали, культуры, искусства, творческих способностей людей и др. Политика – это протекционизм.

А. Смит как основатель классической школы, по мнению Ф. Листа, это космополит. Центральной категорией этой школы является материальное богатство, а высшей ценностью – меновая ценность. Источник богатства – разделение труда, а производительная деятельность – это физический труд.

Экономическое развитие ими рассматривается как количественный процесс возрастания объема материального богатства. Политика – это прежде всего фритредерство (свобода).

2. Вернер Зомбарт (1863-1946). Основные труды: «Современный капитализм» (1902), «Евреи и хозяйственная жизнь» (1911), «Буржуа» (1913), «Немецкий социализм» (1934). Краткая характеристика научных взглядов:

- анализировал роль институтов в формировании экономического строя;
- развитие капитализма – это своеобразное проявление жизни духа;
- предприниматели – это класс, который сформировали бывшие разбойники, феодалы, спекулянты, купцы, государственные деятели;
- ввел понятие «конъюнктура», выделяя две фазы экономического цикла «подъем» и «спад».

3. Макс Вебер (1864-1920).

Основные труды: «Протестантская этика и дух капитализма» (1905), «Три чистых типа легитимного правления».

Краткий анализ научных взглядов:

- выделил три «идеальных типа управления государством»:
- рационально-легальный – на законодательно оформленном рациональном праве;
- традиционный – на исторически сложившихся нормах;
- харизматический – на преданности личности лидера, вере в его уникальные способности;
- связал успехи развития экономики европейской цивилизации с протестантской ментальностью.

4. Карл Маркс (1818-1883) принадлежит к числу институциональных экономистов. Он расширил классическую теорию, рассмотрев ряд социальных аспектов и на основе такого анализа создал свою теорию экономического развития. Ее основные черты позволяют рассматривать его теорию как институциональную. Сходство марксизма с институционализмом можно установить через критерии различия с классической школой. Критерий собственности разделяет классическую школу, утверждавшую господство частной собственности и марксизм, утверждавшего общественную собственность на средства производства. Разделение труда служит источником богатства у классической школы. Марксисты отмечают его позитивное воздействие, но отчуждение труда не позволяет работнику осознать ту роль, которую играет его труд. Происходит разделение умственного и физического труда, усиление материального и социального неравенства, что ведет к возникновению классов.

У сторонников классической школы общество представляет собой однородную совокупность хозяйствующих субъектов. Марксисты утверждают, что общество – это система сложившихся в нем классов, противоречащих друг другу, что служит источником общественного развития в данный исторически сложившийся период времени.

Экономическое развитие классики определяют как количественный процесс возрастания объема материального богатства. Марксисты утверждают, что материальные основы производства – производительные силы (базис), а производственные отношения (надстройка) состоит из тех элементов (государственное устройство, форма собственности, структура общества и пр.), которые сейчас называют институциональными. Классическая школа не содержит этических оценок в определении развития, Маркс же абсолютизировал интересы пролетариата и понятие справедливости.

Вопросы для повторения

1. Каковы общие черты исторической школы в Германии и американского институционализма?
2. Какие идеи К. Маркса можно отнести к институциональным?
3. Какие научные идеи лежат в основе взглядов Макса Вебера?
4. В чем вы видите расхождение критериев у сторонников классической и марксистской экономических школ?
5. Дайте сравнительную характеристику взглядов Ф. Листа и основателя классической школы А. Смита.

Рекомендуемая литература

1. Институциональная экономика: учебник / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 704 с.
2. Казаченко, Л.Д. Институциональная экономика: учеб. пособие. – Чита: ЗабГУ, 2012. – 228 с.
3. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика: курс лекций. – М.: Дашков и К, 2009. – 320 с.
4. Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
5. Фролов Д. Институциональная эволюция постсоветского институционализма // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 130-139.

Тема 3. Традиционный институционализм (2 часа)

План лекционного занятия

1. Родоначальники «старого» институционализма.

Традиционный институционализм прошел два этапа развития. Первый ЭТАП – 20-30-е годы XX века. Представители данного этапа ввели в экономическую теорию понятие «институт». Они считали, что на поведение человека оказывают влияние такие институциональные образования, как государство, корпорации, профсоюзы, право, этика, семья и пр.

Родоначальник «старого институционализма» Торстейн Вунде Веблен (1857-1929), основной труд «Теория праздного класса» (1899). Основой развития общества он считал психологию коллектива. Поведение хозяйствующего субъекта определяется не расчетами, а инстинктами, определяющими цели деятельности, и институтами, определяющими средства достижения этих целей. Привычки являются одним из институтов, задающих рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере, в семье. Он вел понятие престижного потребления, получившее название «эффект Веблена». Это демонстративное

потребление. Оно является подтверждением успеха и вынуждает средние слои имитировать поведение богатых.

Другой сторонник Уэсли Клер Митчелл (1874-1948), основной труд «Деловые циклы» (1927), полагал, что рыночная экономика нестабильна. Проявлением нестабильности служат деловые циклы, а их наличие порождает государственное вмешательство в экономику. Исследовал разрыв между динамикой промышленного производства и динамикой цен. Отрицал взгляд на человека как «рационального оптимизатора». Анализировал нерациональность трат денег в семейных бюджетах. Уэсли Митчелл в 1923 г. Предложил систему государственного страхования от безработицы.

Большое внимание изучению роли корпораций и профсоюзов и их влиянию на поведение людей уделял Джон Р. Коммонс (1862-1945), основной труд «Институциональная экономическая наука» . «Положительная репутация предприятия или профессии –это наиболее совершенная форма конкуренции, известная закону». Стоимость он определял как результат правового соглашения «коллективных институтов». Занимался поиском инструментов компромисса между организованным трудом и крупным капиталом. Дж. Коммонс заложил основы пенсионного обеспечения, которые были изложены в «Акте о социальной защищенности», принятом в 1935 году.

Джон Морис Кларк (1884-1963), основная работа «Экономические институты» (1957). Выступал за проведение государством антикризисных мероприятий, в частности, за увеличение государственных расходов, направленного на создание «эффективного стабильного спроса в целях повышения загрузки предприятий и занятости населения». Выдвигает важнейшей чертой трансформации капитализма «революцию в экономических функциях государства», в результате чего оно станет играть роль организатора хозяйства в интересах всеобщего благосостояния. По мнению Кларка, этому способствует «диффузия выгод», которая проявляется в том, что результат технического и экономического прогресса равномерно распределяется между классами общества.

2. Второй этап развития институционализма.

Представитель этого этапа Джон Кеннет Гелбрейт (1908–2006), основной труд « Новое индустриальное общество» (1967). Он утверждает, что место саморегулирующегося рынка заняла новая экономическая организация, представленная монополизированными отраслями, пользующимися поддержкой государства и управляемая так называемой технологической структурой. Это общественная прослойка, включающая ученых, конструкторов, управленцев, финансистов. Пытается доказать, что новая экономическая система представляет собой пла-

новую экономику, поэтому его идеи были популярны в Советском Союзе. Главный тезис Гелбрейта – на современном этапе никто не обладает всей полнотой информации, знания каждого носят специализированный и частичный характер. Власть перешла от отдельных личностей к организациям, обладающих групповой индивидуальностью.

3. Неоинституционализм. Общая характеристика и структура.

Третий этап развития институциональной экономики начался с 70-х гг. XX века.

В последующие годы институционализм развивается в двух направлениях: неоинституционализм и новая институциональная экономика. Это два принципиально различных подхода к анализу институтов. Детальный анализ структуры любой научной теории включает два компонента: жесткое ядро и защитную оболочку. Утверждения, составляющие жесткое ядро теории, остаются неизменными в ходе любых модификаций и уточнений, сопровождающих развитие теории. Они образуют те принципы, от которых любой последователь теории не вправе отказаться при самой острой критике оппонентов. По мере развития теории ее защитная оболочка подвергается постоянной корректировке

Основные представители неоинституциональной экономики: Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглиц, О. Уильямсон, Д. Норт, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок.

Импульсом становлению этого направления послужила статья Р. Коуза «Природа фирмы» 1937 г. Однако на периферии экономической науки неоинституционализм оставался до 1970-х годов, развиваясь только в США. В 1980-е годы в этот процесс включились западноевропейские экономисты и в 1990-е годы – восточноевропейские.

Не отказываясь от традиционного микроэкономического инструментария, сторонники течения стремятся объяснить являвшиеся внешними для неоклассики факторы – идеологию, нормы поведения, законы, семью т.д., оставляя неизменным ее жесткое ядро.

Изменения в защитной оболочке связаны с анализом более широкого спектра собственности. Наряду с частной рассматривается коллективная и государственная собственность, сопоставляется их сравнительная эффективность в обеспечении сделок на рынке. Вводится понятие информационных издержек, связанных с поиском информации о сделках и о ситуации на рынке. Допускается существование трансакционных издержек, возникающих при совершении сделок.

В целом структура неоинституциональной экономики включает теории: прав собственности, трансакционных издержек, опти-

мального контракта, общественного выбора и новую экономическую историю.

Критикуя традиционную теорию за ее оторванность от жизни, Р. Коуз отмечает: «То, что изучается, является системой, которая живет в умах экономистов, а не в действительности. Я назвал этот результат экономической теорией классной доски». Свою заслугу Коуз видит в доказательстве институциональной структуры производства. Изучение структуры производства стало возможным благодаря освоению экономической наукой таких понятий как трансакционные издержки, права собственности, контрактные отношения.

Признание заслуг неоинституционалистов выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике Джеймсу Бьюкенену (1986), Рональду Коузу (1991), Дагласу Норту (1993), Джозефу Стиглицу (2001), Оливеру Уильямсону (2009).

Представители неоинституционализма в России: А. Аузан, Р. Капелюшников, Р. Нуреев, А. Олейник, В. Полтерович, А. Шаститко, Е. Бренделева.

Вопросы для повторения

1. Почему Т. Веблен критикует «праздный класс» и какую роль отводит ему в обществе?
2. Какая роль, по мнению Т. Веблена, должна отводиться государству в экономической сфере?
3. Что общего в работах американских институционалистов (Т. Веблена, Дж. Коммонса и др.) и их современных последователей?
4. Каковы основные положения неоинституциональной теории? В чем их отличие от базовых основ неоклассической теории?
5. Перечислите основные направления неоинституционализма.

Рекомендуемая литература

1. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – С. 202.
2. Коммонс Дж. Институциональная экономика / пер. А.А. Курышевой // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – № 4 (Т. 5). – С. 78-85.
3. Гелбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. – М., Прогресс, 1999. – 297 с.
4. Веблен Т. Ограниченность теории предельной полезности // Вопросы экономики. – 2007. – № 7. – С. 86-98.
5. Нуреев Р. Торстейн Веблен: взгляд из XXI века // Вопросы экономики. – 2007. – № 7. – С. 73-85.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 416 с.

Тема 4. Базовые понятия и методологические основы институциональной экономики (4 часа)

План лекционного занятия

1. Основные положения институциональной экономической теории.

В качестве предмета исследования институционалисты выдвигают как экономические, так и неэкономические процессы и проблемы социально-экономического развития. Объектом изучения являются формальные и неформальные институты.

Определение института

Институты – это система формальных и неформальных правил, определяющих взаимоотношения людей в обществе.

Институты – «правила игры» в обществе (Д. Норт).

Институты – это привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди.

Институты – это результат процессов, происходивших в прошлом.

В составе институтов Д. Норт выделяет три составляющие: формальные правила, неформальные нормы и механизмы принуждения.

Формальные «писанные» правила: Конституция, законы, указы, соглашения и т.п. Понятие «экономический институт». Институты как стереотипы поведения. Неформальные нормы: обычаи, традиции, социальные условности, привычки. При отсутствии в обществе формальных правил отдельные сферы деятельности регулируются только неформальными нормами. Неформальные нормы играют в обществе не меньшую роль, чем формальные, так как имеют следующие особенности: длительность эволюции; многие сферы регулируются только неформальными нормами; они – основа для формальных правил.

Понятие и роль экономической культуры. «Жесткие» и «мягкие» институты, формы их взаимодействия.

Характеристика механизмов принуждения к выполнению правил. Процесс формализации ограничений. Институты и организации.

Функции институтов. Институты как общественные блага.

Проблема взаимодействия и согласования институтов:

- формальные новые и формальные старые институты;
- формальные новые и неформальные старые институты;
- неформальные новые и неформальные старые институты.

«Занимаясь экономической деятельностью, мы не знаем ни потребностей других людей, ни источников получаемых ими благ. Практически все мы помогаем людям, с которыми не только не зна-

комы, но о существовании которых и не подозреваем. И сами мы живем, постоянно пользуясь услугами людей, о которых нам ничего не известно. Все это становится возможным благодаря тому, что, подчиняясь определенным правилам поведения, мы вписываемся в гигантскую систему институтов и традиций: экономических, правовых и нравственных» (Фридрих Август фон Хайек).

Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М.: Новости, 1992. – С. 29.

2. Переход капитализма в монополистическую стадию сопровождался значительной централизацией производства и капитала. Этот процесс породил социальные противоречия в обществе.

3. Методология исследования

Базируется на методологическом инструментарии исторической школы Германии, а также использовании математического аппарата и маргинальных принципов экономического анализа неоклассиков. Характерной особенностью методологии институциональной экономики является междисциплинарный подход в анализе социально-экономических процессов: социологический, правовой, социально-философский, антропологический, психологический, исторический, игровой (математический), политологический и организационный подходы.

Основные положения

Духовные, моральные, правовые и другие элементы наряду с материальными факторами являются движущей силой экономики в историческом развитии.

Институционалисты ввели в экономическую науку понятие «институты» – это формальные и неформальные правила игры в обществе; эти институты: государство, корпорации, профсоюзы, право, этика, институт семьи и др. оказывают влияние на поведение человека. Они выявили и описали пределы применимости неоклассического подхода:

- полнота информации;
- совершенная конкуренция (при минимальной взаимозависимости участников сделок);
- экономический человек – homo economicus; неоклассика предполагает определенный, конкретный тип поведения людей; человек: рационален и целеустремлен, т.е. подчинен задаче максимизации прибыли и полезности; способен сформировать верные ожидания относительно действий другого;
- стремление к интеграции экономической науки с общественными науками; трактовка социально-экономических явлений с позиций общественной психологии.

4. Институционализм и неоклассика. Общность и различие подходов

Междисциплинарный характер институциональной экономики.

Экономика как наука развивается под влиянием других дисциплин. Институциональная экономика – это своего рода синтез экономических процессов и явлений общественной жизни, описанных гуманитарными науками. Институциональную экономику схематично можно представить условно как центральную науку, различные стороны которой изучены целым рядом других гуманитарных наук и ученых: политология (К. Маркс, Дж. Гобсон), право (Г. Беккер), философия (Ж.Ж. Руссо), социология (Э. Дюркгейм), психология (Э. Фромм, Д. Кенеман), история (Ф. Лист, В. Зомбарт), математика (Д. Нейман, Д. Нэш).

Институциональная экономика возникла как альтернатива неоклассики. Можно выделить принципиальные различия между ними, применяя для этого ряд критериев.

Период основания: неоклассика сформировалась в 17-19 вв. Институционализм – 20-30-е годы 20 века.

Место образования и развития: неоклассика в Западной Европе, институционализм в США.

Эпоха развития: индустриальная в Европе, постиндустриальная и информационная в США.

Методология анализа: для неоклассики характерен методологический индивидуализм: объяснение институтов через потребности индивида и существование рамок структурирующих их взаимодействие в различных сферах. Индивиды первичны, институты вторичны.

Для институционалистов характерен холизм – объяснение поведения индивида и их интересов через характеристики институтов, которые определяют их взаимодействия. Институты первичны, индивиды вторичны.

Характер рассуждения: у неоклассиков от общего к частному (дедукция), у институционалистов – индукция (от частного к общему).

Рациональность человека – полная у неоклассиков и ограниченная у институционалистов.

Информация и знания – полная, а знания неограниченные у неоклассиков, информация частичная и знания специализированные у институционалистов.

Цель – максимизация полезности и прибыли у неоклассиков, культурная образованность и гармонизация у институционалистов. Взаимодействие – товарное у неоклассиков, межличностное у институционалистов.

Поведение участников – нет принуждения и нет коварства (обмана) у неоклассиков, оппортунистическое поведение у институционалистов.

Оппортунистическое поведение – стремление к личной выгоде с использованием коварства, просчитанных усилий по сбиванию с правильного пути, обмана, сокрытия информации и других действий.

Вопросы для повторения

1. Дайте общее определение института.
2. Рассмотрите происхождение и функционирование следующих институтов:
рукопожатие, частная собственность, брак, образование, рынок, государство.
3. Объясните сущность междисциплинарного подхода в институциональной экономике.
4. Опишите влияние института на жизнь индивида.
5. Какие недостатки неоклассического направления отразились в институциональной экономике?
6. Назовите принципиальные отличия неоклассического сценария перехода командной экономики к рыночной от институционального варианта.

Рекомендуемая литература

1. Московский А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 110-124.
2. Нуреев Р.М. Предисловие к учебному пособию А. Олейника «Институциональная экономика». – М.: Инфра-М, 2000. – 704 с.
3. Скоробогатов А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ // Вопросы экономики. – 2006. – № 8. – С. 102-118.
4. Фролов Д. Методологический институционализм: новый взгляд на эволюцию экономической науки // Вопросы экономики. – 2008. – № 11. – С. 90-101.
5. Ходжсон, Дж. Институты и индивиды: взаимодействие и эволюция // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 45-61.

Тема 5. Теория прав собственности (2 часа)

План лекционного занятия

1. Подходы к определению прав собственности. Основные положения теории прав собственности.

Выделяют два подхода к определению прав собственности, которые известны как англосаксонская и континентальная. Суть господствующей в Европе идеи «абсолютного» права частной собственности: права собственности священны и неприкосновенны, неограниченны и неделимы. Следствием развития этой концепции были

рассмотрение собственности как вещи, а также формальная неделимость имущественных прав.

Англосаксонская правовая система включала в себя многие традиции и институты феодального права: в качестве объектов собственности рассматривались и обязательства бестелесного характера, допускалось также дробление права собственности на частичные полномочия отдельных лиц. Еще одна особенность этой системы состояла в том, что решения в судах принимаются на основе прецедентов. В отличие от этого, нормы континентального права предполагают, что основу права составляют национальные кодексы законов. Это следует учитывать при анализе экономической теории права, в частности взглядов Р. Познера. Следовательно, в трактовке права собственности существуют две традиции. И как следствие, объяснение эволюции капиталистической собственности в рамках этих традиций различны.

Вклад в теорию прав собственности прослеживается по работам Рональда Коуза, Гарольда Демеца, Армена А. Алчиана, Ричарда Познера.

Рональд Гарри Коуз: статья «Природа фирмы», 1937, «Фирма, рынок и право», 1993.

Гарольд Демец: «Парадигма прав собственности», 1967, «Экономическая теория фирмы: семь критических комментариев», 1995.

Армен А. Алчиан: «Неопределенность, эволюция и экономическая теория», 1950.

Ричард Познер: «Экономический анализ законов», 2002.

В ее последующую разработку внесли свой вклад Й. Барцель, Г. Демсец, Д. Норт, Р. Познер, С. Пейович, О. Уильямсон, Э. Фуруботн, С. Ченг. В российской экономической литературе теория прав собственности получила развитие в работах Р. Капелюшниковой, А. Радыгина и других.

Под правами собственности понимаются санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо обязано соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Основные положения теории прав собственности, предложенные Р. Капелюшниковой, включают:

- отношения прав собственности трактуются как отношения между людьми, а не как отношения «человек/вещь»;
- отношения собственности выводятся из проблемы редкости;

– трактовка прав собственности носит всеохватывающий характер, включая материальные и нематериальные (бестелесные) объекты;

– отношения прав собственности рассматриваются как санкционированные обществом, но не обязательно государством;

– правам собственности приписывается поведенческое значение;

– несанкционированное поведение также остается в поле зрения теории. Оно понимается экономически – запреты и ограничения действуют как отрицательные стимулы, повышая связанные с ним издержки.

2. Спецификация прав собственности по классификации А. Оноре.

Под системой прав собственности в институциональной теории понимается все множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Такие нормы могут устанавливаться и защищаться не только государством, но и другими социальными механизмами – обычаями, моральными установками, религиозными заповедями. Согласно имеющимся определениям, права собственности охватывают как физические объекты, так и объекты не вещественные (например, результаты интеллектуальной деятельности).

Права собственности выступают как «правила игры» в обществе, которые упорядочивают отношения между отдельными агентами. Для индивидуальных агентов они предстают как «пучки правомочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Каждый такой «пучок» может расщепляться, так что одна часть правомочий может принадлежать одному человеку, другая – другому и т.д.

Британский юрист Артур Оноре в 1961 году предложил пучок неразложимых и непересекающихся прав собственности. Любой обмен благами институционалисты рассматривают как обмен правами собственности на них.

Права собственности по Оноре

Права собственности	Комментарий
1. Право владения	Право исключительного физического контроля над благами
2. Право использования	Право применения полезных свойств блага для себя
3. Право управления	Право принимать решения, кто на каких условиях будет получать доступ к использованию блага
4. Право на доход	Право обладать результатом от

5. Право суверена	использования блага Право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага
6. Право на безопасность	Право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды
7. Право наследования	Право на передачу блага по наследству или по завещанию
8. Право на бессрочность	Право неограниченного во времени обладания благом
9. Запрет вредного использования	Обязанность использования блага способом, не наносящим вред имущественным и личным правам других лиц
10. Право на ответственность	Возможность взыскания блага в уплату в виде взыскания долга
11. Право на остаточный характер	Право «естественного возврата» переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи, право на применение институтов и механизмов защиты нарушенных прав

Права собственности имеют поведенческое значение, т.е. влияют на выбор индивидов: одни способы действий они поощряют, другие – подавляют через запреты или повышение издержек.

К основным элементам пучка прав обычно относят:

- право на исключение из доступа к ресурсу других агентов;
- право на пользование ресурсом;
- право на получение от него дохода;
- право на передачу всех предыдущих правомочий.

Проблема спецификации и размывания прав собственности.

Утверждение или спецификация прав собственности является необходимым условием эффективной работы рынка. Чем точнее определены и надежнее защищены права собственности, тем устойчивее и теснее связь между действиями экономических агентов.

Тем самым спецификация подталкивает их к принятию наиболее эффективных экономических решений. Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшает неопределенность, формирует стабильные ожидания. Специфицировать право собственности означает точно определить субъекта собственности, ее объект, а также способ наделения ею. Спецификация прав собственности обусловлена в основном следующими причинами: редкостью благ, необходимостью определить чет-

кие границы объекта собственности, исключить доступ других лиц к данному благу. Противоположное явление – размывание прав собственности. Оно имеет место тогда, когда правомочия установлены неточно и плохо защищены, либо подпадают под различные ограничения. Например, Р.И. Капелюшников в работе «Теория прав собственности» выделяет некоторые виды размывания прав собственности:

- плохая защита;
- нечеткое установление;
- наличие множества ограничений.

Ограничения прав собственности, главным образом со стороны государства или в корыстных целях лоббистских групп, не дает гарантий его соответствия критериям эффективности. В отличие от ограничений, расщепление правомочий собственности рассматривается, как возможность экономических агентов специализироваться в реализации частичного правомочия. Это повышает эффективность их использования.

3. Системы собственности, их характеристики.

Собственность выступает как институт, который представляет индивидам определенную свободу в распоряжении ограниченными ресурсами. Свобода означает закрепление определенных прав за собственником и запрещение другим вмешиваться в реализацию этих прав. В экономической литературе выделяют три основных правовых режима: модели частной, государственной, коммунальной собственности.

В системе частной собственности собственником является индивид, который находится в привилегированном положении в отношении доступа к ресурсам. Фундаментальными компонентами права собственности служат следующие права: право изменять форму и субстанцию блага, право передавать его другим лицам по взаимно согласованной цене. Частная собственность является основой существования рыночной экономики и, являясь системой исключительных прав на ресурс, она обеспечивает право на результаты использования этого ресурса.

Большой вклад в защиту частной собственности внес Л. Мизес – представитель неolibерального направления. Он считал, что именно частная собственность является «необходимым реквизитом цивилизации и материального благосостояния», способна быть основой рациональной экономической деятельности. Ф. Хайек считал, что система частной собственности является в первую очередь важнейшей гарантией свободы и для тех, кто ее имеет и для тех, кто ее не имеет.

Государство, осуществляя властные отношения и определяя правила и институты экономического взаимодействия, может ввести систему правил, которые устанавливают доступ к редким ресурсам с учетом коллективных интересов общества. Это будет означать установление правового режима государственной собственности. Отличие государственной собственности от частной состоит в том, что совладельцы этой собственности (формально все граждане) не могут:

- передать или продать свою долю в ней;
- расщеплять пучки правомочий и специализироваться в реализации частичного правомочия только одного типа;
- осуществлять действенный контроль над своими агентами, так как члены общества слабее заинтересованы в контроле за результатами использования государственной собственности.

Система коммунальной собственности – это такой режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительными правами обладает группа лиц. Выступая как групповая собственность, она представляет собой комбинацию различных полномочий у ее совладельцев, оформленных в рамках не столько правовых, сколько ритуальных взаимодействий. Имеет место расщепления прав собственности, при этом отсутствует свобода их передачи. Этот институт собственности не соответствует в полной мере сумме элементов, предлагаемых Оноре. Система коммунальной собственности предполагает однородную общность людей, существование естественной, органической солидарности. Отношения этой собственности воплощаются в институтах пользования, владения и распоряжения имуществом, ориентируют производство на непосредственное потребление, которое исключает хищническое использование ресурсов.

Вопросы для повторения

1. Что понимается под правами собственности? Что такое собственность?
2. Назовите основные направления экономического анализа. Где получила дальнейшее развитие теория прав собственности?
3. Назовите и поясните основные элементы пучка прав собственности Оноре.
4. Что такое спецификация прав собственности?
5. В чем заключается «размывание» прав собственности?
6. Назовите и поясните системы собственности. В чем заключается их различие?

Рекомендуемая литература

1. Бренделева Е. А. Неинституциональная экономическая теория. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
3. Капелюшников Р. Собственность без легитимности? // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 85-105.
4. Плискевич Н. Система «власть-собственность» в современной России // Вопросы экономики. – 2008. – №5. – С. 119-126.
5. Шаститко А., Курдин А. Антиграт и защита интеллектуальной собственности в странах с развивающейся рыночной экономикой // Вопросы экономики. – 2012. – №1. – С. 62-74.

Тема 6. Теория транзакционных издержек. Теорема Коуза

План лекционного занятия

1. Сущность теории транзакционных издержек. Транзакционные издержки как базовая категория неинституциональной теории. Определение, виды транзакционных издержек.

Теория транзакционных издержек отмечает влияние транзакционных затрат (издержки поиска и обработки информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения количества и качества обмениваемых товаров и услуг, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения) на процесс принятия решений и на процесс эффективности экономики в целом.

Классификация транзакционных издержек

- издержки поиска информации и обработки информации – затраты времени и ресурсов на получение информации о ценах, о товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;
- издержки ведения переговоров;
- издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг – затраты на измерительную технику, затраты времени и средств на промеры, потери от ошибок и неточностей;
- издержки спецификации и защиты прав собственности – расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;
- издержки оппортунистического поведения – под ними понимается недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или направленное на получение односторонних выгод. Различают две его формы: «отлынивание» – возникает при асимметрии информации, когда один агент точно знает, сколько им затрачено усилий, а

другой имеет об этом приблизительное представление (ситуация скрытого действия). В таком случае возникает, с одной стороны, стимул, а с другой, возможность работать не с полной отдачей. Особенно остро встает эта проблема, когда люди работают командой и личный вклад каждого определить очень трудно.

«Вымогательство» – наблюдается в тех случаях, когда какой-либо агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования в данной фирме и не имеющем высокой ценности вне ее. Такой ресурс называется «специфическим». У остальных участников появляется тогда возможность претендовать на часть дохода (квази-ренту) от этого ресурса, угрожая его владельцу разрывом отношений, если тот откажется с ними поделиться. Угроза вымогательства подбивает стимулы к инвестированию в специфические активы.

2. Вклад авторов транзакционных издержек в историю экономической мысли.

Представители теории и их основные научные труды:

Рональд Гарри Коуз – статья «Природа фирмы», 1937 год.
«Фирма, рынок, и право», 1993 год.

Оливер Уильямсон – «Экономические институты капитализма», 1985 год.

Даглас Сесил Норт – «Структура и изменения в экономической истории», 1981 год.» Институты, институциональные изменения и функционирование экономики», 1997 год.

Транзакционные издержки впервые были рассмотрены Р. Коузом в статье «Природа фирмы», где он доказал, что транзакционные издержки существуют, так как при каждой сделке «необходимо проводить переговоры, осуществлять взаимодействие, устранять разногласия». Это издержки пользования рыночным механизмом.

О. Уильямсон, в отличие от неоклассиков, на первый план выдвигает не технологические факторы, а издержки сопровождающие взаимодействие экономических агентов друг с другом.

3. Проблема измерения транзакционных издержек.

Впервые общая доля транзакционных издержек в валовом национальном продукте США была измерена в 1986 году профессорами Д. Уоллисом и Д. Нортом. Согласно полученным результатам, доля в ВВП США транзакционных услуг, которые оказывает частный сектор, возросла с 2,3% в 1870 г. до 11% в 1970 г., а доля услуг, оказываемых государством за этот же период, – с 3,6% до 13,9%. Авторы назвали расширение транзакционного сектора экономики «структурным сдвигом первостепенной важности». По их мнению, именно в этом лежит ключ к пониманию и объяснению контраста между развитыми и развивающимися странами.

4. Внешние эффекты. Социальные и частные выгоды и издержки.

Теорема Р. Коуза, изложенная в статье «Проблема социальных издержек» (1960 г.) посвящена проблеме внешних эффектов, которая относится к числу наиболее общих положений неинституциональной теории. Внешние эффекты (экстерналии) – это побочные результаты любой деятельности, которые касаются не непосредственных ее участников, а третьих лиц.

Классические примеры отрицательных экстерналий: загрязнение рек сточными водами, дым из заводской трубы и т.д. Примеры положительных экстерналий: посаженные деревья на улице, частный цветник и лужайка, которые радуют глаз прохожих, мощение дороги за свой счет и т.д.

Экстерналии приводят к расхождению между частными и социальными издержками. При этом социальные издержки равны сумме частных и экстернальных, т.е. возлагаемых на третьих лиц. В случае отрицательных внешних эффектов частные издержки оказываются ниже социальных, в случае положительных внешних эффектов – наоборот, социальные издержки ниже частных.

Подобные расхождения исследовались еще ранее А. Пигу в работе «Теория благосостояния» (1920 г.). Он рассматривал их как «провалы рынка», так как ориентация лишь на частные выгоды и издержки приводит либо к перепроизводству благ с отрицательными экстерналиями (загрязнение среды, высокий уровень шума и т.п.), либо относится к недопроизводству благ с положительными экстерналиями (недостаточность прокладываемых частными лицами дорог, недостаточность возводимых ими общественных зданий и т.п.). Понятие «провалы рынка» служили А. Пигу теоретическим обоснованием государственного вмешательства в экономику. Он предлагал налагать на деятельность являющуюся источником отрицательных внешних эффектов, штрафы – равные по величине экстернальным издержкам и возмещать в форме субсидий эквивалент экстернальных выгод производителям благ с положительными внешними эффектами.

Теорема Коуза была направлена против позиции Пигу, обосновавшего необходимость государственного вмешательства.

5. Теорема Р. Коуза. Формулировка теоремы.

Р. Коуз считал, что в условиях нулевых трансакционных издержек рынок сам сумеет справиться с внешними эффектами. Теорема Коуза гласит: «Если Права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной и эффективной независимо от изменений в распределении прав собственности». Теорема доказывалась Р. Коузом на ряде примеров, частично условных, частично взятых из реальной жизни.

Например, предположим, что по соседству расположены земельная ферма и скотоводческое ранчо. Скот ранчера может заходить на поля фермера и наносить ему ущерб. Если хозяин скота не несет за это ответственности, то его частные издержки будут меньше социальных. Казалось бы, есть все основания для вмешательства государства. Однако Коуз доказывает, что если закон разрешает этим собственникам вступать в контрактные отношения по поводу потра- вы, то проблема разрешится сама собой.

Допустим, оба участника достигают максимума совокупного благосостояния при следующих условиях: фермер собирает со своего участка урожай в 10 ц с гектара, а хозяин ранчо откармливает 10 коров. Но последний решает откормить еще одну корову, которая принесет чистый доход в 50 долларов. Это приведет к повышению оптимальной нагрузки на пастбище и неизбежно возрастет угроза потра- вы для фермера. Дополнительная корова угрожает потерей урожая в 1 ц зерна и, следовательно, чистого дохода в 60 долларов.

В первом случае правом не допускать потравы обладает фер- мер. Он может потребовать от ранчера компенсацию в размере 60 долларов. А доход от дополнительной коровы – только 50 долларов. Следовательно, ранчер откажется от увеличения стада, и структура производства останется прежней: 10 ц зерна и 10 голов скота.

Во втором случае права распределены ассиметрично: хозяин ранчо не несет ответственности за потраву. Однако у фермера остается право предложить компенсацию за отказ от выращивания допол- нительной коровы. Размер «выкупа» по Коузу будет находится в пре- делах от 50 (доход от 11-й коровы), до 60 долларов (доход от 10-го центнера). При такой компенсации оба участника окажутся в выиг- рыше. Структура производства останется прежней.

В итоге Коуз делает вывод: и в том случае, когда фермер имеет право взыскать штраф с ранчера, и в том случае, когда право потравы остается за ранчером, исход оказывается одним – права все равно пе- реходят к той стороне, которая ценит их выше, а структура производ- ства остается неизменной и оптимальной. Сам Коуз по этому поводу пишет следующее: «Если бы все права были ясно определены и пред- писаны, если бы транзакционные издержки были равны нулю, если бы люди соглашались твердо придерживаться результатам добро- вольного обмена, то никаких экстерналий не было бы». «Провалов рынка» в этих условиях не происходило бы, и у государства не оста- валось бы никаких оснований для вмешательства с целью корректи- ровки рыночного механизма.

Вопросы для повторения

1. Дайте определение транзакционных издержек, которое бо- лее полно отражает их сущность.

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

3. Какие факторы следует принимать во внимание при обсуждении «эффекта дохода», связанного с различным вариантом распределения прав собственности?

4. Имеет ли теорема Коуза, исходящая из предпосылки нулевых трансакционных издержек, какое-либо практическое значение?

5. Поддаются ли измерению трансакционные издержки?

6. Охарактеризуйте внешние эффекты (экстерналии) в экономике?

7. Какой смысл имеют трансакционные издержки для эффективности производства и обмена?

Рекомендуемая литература

1. Бренделева Е.А. Неинституциональная экономическая теория. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с.

2. Институциональная экономика: учеб. пособие / под ред. Д.С. Львова. – М.: Инфра-М, 2010. – 704 с.

3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.

4. Полищук Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора // Вопросы экономики. – 2009. – №10. – С. 4–22.

5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб., 1996. – 702 с.

6. Шаститко А. Теорема Коуза: проблемы и недоразумения // Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С. 100-103.

Тема 7. Теория контракта

План лекционного занятия

1. Сущность теории контрактов

В основу теории контрактов легли теория прав собственности и теория трансакционных издержек, а также правовой подход – субъектный состав гражданских правоотношений в цивилистической теории. Решающим критерием разграничения этих прав служит абсолютное правоотношение и относительное право. Отсюда появление в институциональной экономике понятий абсолютное и относительное право собственности.

Абсолютное право собственности дает индивиду исключительные полномочия в отношении материального блага и регулирует отношения индивида с другими индивидами, возникающие по поводу хозяйственного использования данного блага. Относительное право собственности представляет собой требование индивида, по отношению к которому принято обязательство к другому индивиду, принявшему на себя это обязательство.

Теория контрактов рассматривает обмен правами собственности. Контракт есть соглашение об обмене относительными правами собственности, имеющее, как правило, юридические последствия. Он фиксирует, какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче. Любой акт обмена в институционализме понимается как акт обмена «пучками прав собственности». Каналом, по которому они передаются, служит контракт. Интерес экономистов к реально существующим контрактам пробудили работы Р. Коуза.

Основные принципы контрактных отношений: частная собственность, свобода контракта, ответственность, вытекающая из контракта. Контрактные обязательства могут готовиться, заключаться и исполняться в различных институциональных условиях (рынок и фирма). При контроле за соблюдением контрактов возникают сложности, которые обусловлены временным лагом и транзакционными издержками.

2. Асимметричность информации, проблема координации и теория доверия в контрактных отношениях.

Некоторые сделки могут совершаться мгновенно, в процессе обмена. Но очень часто процесс передачи прав собственности носит характер отсрочки, представляя собой длительный процесс. В таких случаях контракт превращается в обмен обещаниями. Этим контракт ограничивает будущее поведение сторон, причем ограничения принимаются агентами добровольно. Если существующие в обществе этические нормы позволяют субъектам экономики основываться на доверии, чем на возможности осуществления определенным формальным правом санкций, то в таком обществе сделки будут носить более регулярный и сложный характер. Для сопоставления степени доверия и возможных убытков и выгод Коулмен предложил следующую формулу:

$$\frac{P}{1 - P} > \frac{L}{G},$$

где P – основанная личном примере вероятность, что людям можно доверять; L – возможная потеря в случае невыполнения контракта; G – возможный выигрыш в случае выполнения контракта.

Чем выше величина проигрыша, тем выше должен быть уровень доверия.

Даже если все участники сделки ведут себя согласно нормам и оппортунизм исключен, никто из них не может предугадать развитие событий с полной уверенностью.

3. Классификация контрактов и влияние на них транзакционных издержек.

Контракты классифицируются как полные и неполные, явные и неявные, разовые – регулярные, самовыполняющийся – обеспечиваемый третьей стороной, краткосрочные – долгосрочные и т.п. Мно-

гообразии контрактных форм стало предметом всестороннего анализа. Согласно неинституциональному подходу, выбор типа контракта всегда диктуется соображениями экономии транзакционных издержек. Контракт оказывается тем сложнее, чем полезнее вступающие в обмен блага и чем сложнее структура относящихся к ним транзакционных издержек.

Положительные транзакционные издержки имеют два важных следствия. Во-первых, из-за них контракты никогда не могут быть полными: контрагенты сделки никогда не будут способны заранее предусмотреть взаимные права и обязанности на всевозможные случаи и зафиксировать их в контракте. Во-вторых, исполнение контракта никогда не может быть гарантировано в полной мере, так как участники сделки склонны к оппортунистическому поведению и будут пытаться уклониться от выполнения ее условий.

Поэтому перед каждым контрагентом сделки всегда стоят проблемы – как приспособляться к неожиданным изменениям и как обеспечить надежность исполнения принятых обязательств. По выражению О. Уильямсона, чтобы решать эти проблемы, экономические агенты должны обмениваться не просто обещаниями, а обещаниями, заслуживающими доверия. Отсюда потребность в гарантиях. Они облегчают адаптацию к непредвиденным обстоятельствам в течение срока действия контракта, а также обеспечивают защиту от оппортунистического поведения.

Механизмы, принуждающие или побуждающие к исполнению контрактных обязательств:

- обращение в случае нарушений в суд;
- создание частных механизмов урегулирования контрактных отношений: создание стимулов для соблюдения условий контракта (предоставление залога, забота о поддержании репутации, публичные заявления о взятых обязательствах и т.п.);
- договоренности о специальных процедурах контроля за исполнением сделки;
- обращение в спорных случаях к авторитетному третьему лицу (арбитр);
- проведение регулярных двусторонних консультаций.

На основе рассмотренных систем классификации определяют три исторические формы контрактов: классический, неоклассический и отношенческий. Классический контракт – полный, явный, разовый, обеспечиваемый государством. Неоклассический контракт – неполный, явный, случайный, обеспечиваемый третьей стороной. Отношенческий контракт – неполный, неявный, регулярный, самовыполняющийся. Обеспечивают контрагенты. Классический доминирует в

период зрелости индустриальной экономики, когда взаимодействия субъектов носят механистический и антагонистический характер. В настоящее время отношенческие контракты охватывают большинство типовых агентских отношений (франчайзинг, дистрибьюторские соглашения и др.)

Вопросы для повторения

1. Каковы основные принципы контрактных обязательств?
2. Как институциональная среда влияет на выбор контрактных форм?
3. С какого рода проблемами, вызванными асимметричной информацией, сталкиваются страховые компании? Как их можно решить с помощью изменения форм контракта?
4. Какие типы специфических активов связаны с транзакционными издержками при реализации контракта?

Рекомендуемая литература

1. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2011. – С. 416.
3. Смотрицкая И., Черных С. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 108-118.
4. Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов. – М.: Инфра-М, 2004. – 144 с.
5. Шаститко А. Достоверные обязательства в контрактных отношениях // Вопросы экономики. – 2006. – №4. – С. 126-143.

Тема 8. Норма как базовый элемент институтов

Норма как понятие, ее определение. Структура нормы, влияние нормы на поведение людей. Нормы и правила. Экономический и социологический подходы к определению природы нормы. Теория общественного выбора о норме как результате рационального выбора. Экономика соглашений о норме как предпосылке рационального поведения и «правила игры». Типы соглашений: рыночное, индустриальное, традиционное, гражданское, общественного мнения, творческое, экологическое. Экспансия, касание и компромисс как варианты соотношения соглашений.

Рациональность как норма поведения. Идеальные типы поведения по М. Веберу: целерациональное, ценностно-рациональное, традиционное, аффективное. Экзогенный характер рациональности.

Рациональность как норма и рациональность как модель поведения. Классификация элементов рациональной деятельности по Г. Гарфинкелю. Теория неполной рациональности, «процедурная» рациональность.

Тема 9. Теневая экономика в России (2 часа)

План лекционного занятия

1. Понятие и классификация теневой экономики. Скрытая, неформальная и нелегальная экономика.

Теневая экономика – это противоправные, неучтенные государством виды экономической деятельности. Она включает в себя производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг, также социально-экономические отношения между гражданами, социальными группами и обществом в целом.

Структура теневой экономики состоит из криминальных и некриминальных секторов. Согласно методике ООН неофициальный сектор включает в себя следующие виды деятельности:

– скрытая, т.е. законодательно разрешенная, но официально не учитываемая деятельность в рамках формализованных структур и процедур. Может осуществляться с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов или других выплат государству (наиболее распространенный вид такой деятельности – производство алкогольных напитков и др.);

– неформальная – законодательно разрешенная, но не учитываемая деятельность неформальных структур (например, парикмахер, фотограф или сапожник не оформляет законодательно свою деятельность, оказывает услуги на дому;

– нелегальная, законодательно запрещенная деятельность (проституция, контрабанда, незаконная продажа оружия).

2. Проблемы определения масштабов теневой экономики. Методология Ф. Шнайдера.

Многогранность внелегальной экономики предполагает и широкий спектр методов ее измерения, применение соответствующих способов организации статистических, социологических и конъюнктурных обследований. Условно методы оценки размеров теневой экономики можно разделить на две группы: макрометоды (косвенные) и микрометоды (прямые).

Микрометоды включают социологические опросы населения и экспертов, выборочные обследования предприятий, анализ налоговой документации.

Вторая группа методов основана на анализе расхождений различных статистических данных (доходов и расходов, рассчитанных

различными способами); методы расчета занятости населения; анализ движения наличных денежных средств и объемов денежных операций, методы моделирования и структурный метод.

Основные методы измерения масштабов теневой экономики:

- анализ соотношения наличных денег и вкладов;
- анализ спроса на наличность;
- расхождение между доходами и расходами;
- расхождение между официально учтенными и фактическими трудовыми ресурсами;
- метод анализа технологических параметров производства, баланс электро- и других видов затрат;
- анализ записей налоговых книг;
- многофакторный анализ;
- метод выборочных обследований.

Швейцарские экономисты Шнайдер, Буи и Монтенегро определили нелегальную экономику как легальные рыночные услуги, скрытые от властей ради сокрытия налогов, из-за жестких норм рынка труда или различных административных процедур. Теневую экономику они измерили с помощью монетарных показателей. Такой подход основан на предположении, что в современной экономике нужна «игра в прятки» для того, чтобы скрывать сделку от государства. А прозрачные трансакции, с которых уплачиваются налоги, в денежной наличности не нуждаются. Соответственно, чем выше доля наличности в денежном обороте при данном уровне экономики, тем выше в этой экономике доля теневых операций. Какие-то поправки авторы на развитость электронных платежей делали, но полностью учесть это было невозможно. В результате эти исследователи установили, что в среднем в 1999-2007 годах доля теневой экономики в ВВП 162 стран мира составила 34,5%. На одном полюсе оказались страны с «теневой экономикой» 9-10% ВВП (США, Швейцария, Австрия, Люксембург). На другом – Грузия, Перу, Азербайджан, Боливия (60-70%). Недалеко ушли от этой группы и Россия, Украина и Беларусь (уровень теневой экономики 50-55% ВВП). В среднем размер теневой экономики в странах с развитой экономикой вдвое ниже общемирового уровня (17-19% ВВП). Положительный итог такого подхода в том, что впервые удалось сделать анализ теневой экономики на мировом уровне и в динамике. Удалось выявить страны и регионы с высокой долей внезаконного сектора экономики.

По оценке австрийского профессора Фридриха Шнайдера теневая экономика является одним из лучших способов противостояния рецессии, поскольку заработанные деньги в этом секторе не откладываются в банки, а возвращаются в сферу обмена, увеличивая потребительский спрос. Одним из проигравших в этой ситуации является государство.

2. Институциональный подход к проблеме теневой экономики (Эдуардо де Сото).

Главное достоинство открытия де Сото – это принципиально новый подход к объяснению причин возникновения теневой экономики. Основной причиной разрастания городского неформального сектора он считает бюрократическую заорганизованность, препятствующую свободному развитию конкурентных отношений. Проведенные его институтом полевые исследования показали, что для регистрации швейной мастерской в Перу необходимо затратить 289 дней. Другие бюрократические процедуры обходятся этому же индивиду в 32 минимальные месячные зарплаты. Де Сото показал, что основным источником давления на бизнес являются бюрократические процедуры.

Такая система отсекает от легального бизнеса людей с невысокими доходами, но зато дает простор для раздачи привилегий и коррупции.

Причиной теневой экономической активности следует считать нерациональный правовой режим, когда «процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей – от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен лишь производством. Эдуардо де Сото отмечает, что плодом «плохих законов», когда «издержки легализации» выше «издержек нелегальности», становится очень высокая доля неформального сектора национальной экономики.

3. Институциональные причины появления теневой экономики.

Основные причины зарождения теневой экономики состоят в следующем:

- отсутствие эффективной системы государственных институтов, защищающих права собственности и договорные отношения;
- подчинение системы государственных институтов определенной группе интересов;
- высокие транзакционные издержки легального бизнеса.

Многие граждане стран с развивающейся экономикой и демократией не принимают участия в политической жизни или в легальном бизнесе. Основная причина этого состоит в том, что существующие государственные институты и «правила игры» не дают им этой возможности.

Основные институциональные причины быстрого роста теневой экономики в России в начале 90-х годов:

- неспособность государства выполнять свои функции в экономической и правовой сферах;
- ослабление системы наказания;

- развал системы правовых институтов;
- нарушение существовавшего (status quo) ранее положения в обществе/
- рост коррупции;
- распространение неформальных поведенческих моделей. Затраты, связанные с организацией легальной деятельностью в экономике:
- получение лицензии на предпринимательскую деятельность;
- покупка права на владение или аренду земельного участка;
- наем рабочей силы;
- знание соответствующих законов и нормативов;
- получение информации о ценах, качестве и количестве редких товаров и услуг, о потенциальных клиентах;
- получение кредита;
- покупка сырья и материалов;
- подключение к электросети и прочим коммуникациям, дальнейшее использование этих услуг;
- система контроля за выполнением условий договоров и т.п.;
- выплата налогов.

4. Макроэкономические последствия существования внелегальной экономики. К позитивным последствиям следует отнести: стабилизирующую роль внелегальной экономики, воспроизводство социальных связей (сохраняет занятость на прежнем уровне в период кризисов), реализация предпринимательского потенциала, реагирование на изменение спроса с помощью ценовой политики. Негативное влияние на социально-экономическое развитие: тормозится научно-технический прогресс и снижается производительность труда, сокращается объем инвестиций вследствие ограниченности их источников и отсутствия гарантий для внешних инвесторов. Кроме того, увеличивается налоговое бремя на экономических субъектах, снижается эффективность мер макроэкономической и кредитно-денежной политики Центрального банка.

5. Внелегальный рынок как институциональная система.

Особая опасность внелегального сектора связана с формированием особых норм поведения и совершения сделок. В силу локального характера внелегальных норм невозможно сформулировать универсальные правила игры для заключения в этом секторе сделок. Экономисты и социологи определяют основные элементы конституции внелегальной экономики как «нормы мафии»: норма чести, норма доверия, норма секретности.

Тема 10. Изменение институтов во времени: эволюция и революция (2 часа)

Три вида институциональных рамок. Эволюционный вариант развития институтов, его содержание. Зависимость от предшествующей траектории развития (эффект исторической обусловленности развития). Теория идеологии, теория общественного выбора и теория игр как факторы, усиливающие эффект исторической обусловленности институционального развития. Инверсия и медиация как два типа идеологии и институты. Теория общественного выбора и нормы как общественное благо. Три свойства норм (избирательность, неисключаемость и неисчерпаемость) и институциональное развитие. Теория игр о распространенности нормы как препятствии к ее изменению.

Тема 11. Импорт институтов (2 часа)

Революционный вариант развития институтов, его определение и содержание. Отличия революционного варианта развития от эволюционного.

Образцы изменения формальных рамок институтов (3). Положительные черты импорта экономических институтов. Эффективность институционального импорта. Факторы, обеспечивающие успех импорта институтов (конгруэнтность институтов). Позитивная и негативная, эволюционная, статическая и гибридная конвергенции. Измерение характера и степени конгруэнтности формальных и неформальных норм. Методика Дж. Хофстеда для измерения расстояния между неформальными и неформальными нормами по пяти параметрам. Методика С. Корнела и Дж. Колта о степени совместимости формальных институтов власти и неформальных норм. Два сценария институционального развития. Модель восточноевропейского капитализма.

Тема 12. Граница между организацией и рынком (2 часа)

Понятие организации. Две стороны сделки: «принципал» или «поручитель» и «агент» или «исполнитель». Отношения между ними. Нормы, регулирующие взаимодействие «принципала» и «агента». Факторы, определяющие оптимальный размер организации. Граница между институтом и организацией. Экономия транзакционных издержек в рамках организации. Цена доступа к закону. Роль активов в рамках данного контракта, специфичность активов. Неопределенность и контракт. Склонность сторон контракта к риску. Сложность сделки.

Тема 13. Теория государства (4 часа)

Понятие государства и его функции. Спецификация и защита прав собственности. «Провалы» государства, их виды. «Границы» государства по Д. Норту. Государство и проблема «принципала-агента». «Контрактное» государство, предпосылки его существования. «Эксплуататорское» государство. Эмпирические методы оценки характера государства.

Тема 14. Домашнее хозяйство как организационно-экономическая структура (2 часа)

Домашнее хозяйство как организация, его функции. Специфика властных отношений в домашнем хозяйстве. Роль рутины в функционировании домашнего хозяйства. Типы домашних хозяйств: домашнее хозяйство в командной экономике, домохозяйство в рыночной и переходной экономике.

Заключение (0,5 часа)

Научная и учебная новизна курса. Его теоретическая и практическая значимость. Место курса в системе подготовки бакалавров и магистров.

Учебно-методические материалы

Основная литература

1. Аузан А.А. Институциональная экономика. М.: БКС, 2011. – 125 с.
2. Ахиезер А. Россия: критика исторического опыта. Социокультурная динамика России. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 1997.
3. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория: учеб. пособие / под общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2000
4. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: учеб. пособие для бакалавров и специалистов. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
5. Введение в институциональную экономику: учебное пособие / под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика, 2005. – 639 с.
6. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: учебник / под общ. ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006.
7. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов. – М.: Гардарики, 2007.

8. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика: курс лекций. – М.: Дашков и К., 2009. – 320с.
9. Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
10. Норт Д.С. Институты и экономический рост: историческое введение. – THESIS, ВЕСНА, 1993. – Т. 1, № 2.
11. Олейник А. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М., 2011.
12. Корнаи Я. Путь к свободной экономике. – М.: Экономика, 1990.
13. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики – М., 1997.
14. Тамбовцев В.Л. Государство и экономика. – М.: Магистр, 1997.
15. Тамбовцев В.Л. Контрактная модель стратегии фирмы. – М., 2000.
16. Тарушкин А.Б. Институциональная экономика: учеб. пособие. – СПб., 2004.
17. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд. – М., 2002.
18. Веблен Т. Теория праздного класса. – М., 1984.
19. Жеребин В., Романов А. Экономика домашних хозяйств. – М.: Финансы/ЮНИТИ, 1998.
20. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1976.
21. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969.
22. Ролз Д. Теория справедливости. – Новосибирск, 1995.
23. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М., 1990.
24. Коуз Р. Природа фирмы // Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона, С. Уинтера. М., 2001.
25. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М., 1995.
26. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб., 1996.
27. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб., 2005.

28. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М., 2003.
29. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М., 2002.
30. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: Экономическая теория и политика: учебник для вузов. – М., 2000.

Дополнительная литература

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. – СПб., 1998.
2. Беккер Г.С. Человеческое поведение: Экономический подход. – М., 2003.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 2004.
4. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. – М., 1991.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // Избранные произведения. – М., 1993.
6. Кузьминов Я.И., Юткевич М.М. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М., 2000.
7. Маркс К. Капитал. – М., 1983.
8. Найт Ф.Х. Риск, неопределённость и прибыль. – М., 2003.
9. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: в 2-х т. – СПб., 2000.
10. Шумпетер Ё. Теория экономического развития. – М., 1984.

Методические материалы преподавателям

1. Лекции по курсу

1.1. Введение (Пояснительная записка)

Лекционные занятия проводятся на экономическом факультете Алтайского государственного университета для студентов, обучающихся на бакалавриате по программе 521603 – «Институциональная экономика» в объеме 30 часов. План лекций составлен в соответствии с государственным стандартом подготовки бакалавров, учебным планом и программой курса. Лекции раскрывают основное содержание изучаемой дисциплины, являются вводным занятием для глубокого изучения бакалаврами содержания курса. Целями и задачами лекций являются:

- 1) ознакомление студентов с проблематикой курса;

- 2) изложение материала в последовательной логической форме;
- 3) определение основных понятий и терминов курса;
- 4) формулирование основных концепций дисциплины;
- 5) подготовка студентов к проведению семинарских занятий;
- 6) формирование необходимых знаний для анализа сложных проблем институциональной экономики.

1.2. Базовые учебники к лекционному курсу

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012-416с.
2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. Учебник / под общ. ред. А.А. Аузана. М.: Инфра-М, 2006. -416с.

1.3. Вопросы лекций

Тема 1. Введение в курс институциональной экономики (2 часа).

1. Предпосылки возникновения институциональной экономики.
2. Экономическая власть и ее юридические формы.
3. Этапы развития институциональной теории.

Тема 2. Методологические предпосылки институционализма (2 часа).

1. Ограниченность неоклассической теории в познании экономических взаимодействий.
2. Рациональность, ее понятие.
3. Методология исследования институтов.
4. Классификация институциональных теорий.

Тема 3. Предмет изучения институциональной экономики (2 часа).

1. Экономическое поведение и ограничения при принятии решений.
2. Понятие, значение и функции института.
3. Формальные и неформальные правила. Иерархия правил.
4. Институциональная среда и права собственности.

Тема 4. Норма как базовый элемент институтов (2 часа)

1. Понятие нормы. Структура нормы.
2. Подходы к определению природы нормы.
3. Экономика соглашений и типы соглашений.

Тема 5. Трансакции (3 часа)

1. Понятие, содержание и значение трансакции.
2. Виды и типы трансакций.
3. Торговая трансакция, её формы.
4. Торговые трансакции и обмен благами.

5. Товарные и институциональные трансакции (классификация по Д. Бромли).

Тема 6. Трансакционные издержки (3 часа)

1. Трансакционные издержки: содержание понятия и виды издержек.

2. Классификация трансакционных издержек. Издержки альтернатив.

3. Издержки измерения.

4. Издержки заключения контракта.

5. Издержки спецификации и защиты прав собственности.

6. Издержки оппортунистического поведения, их типы.

Тема 7. Институт плана и институт рынка (2 часа)

1. Конституция, понятие и система норм командной экономики.

2. Понятие конституции рынка, её нормы.

3. Экономическое обоснование прав собственности, их спецификация.

Тема 8. Внелегальная экономика (2 часа)

1. Понятие внелегальности, цена подчинения закону и цена внелегальности.

2. Внелегальная экономика и ее элементы.

3. Внелегальный рынок как институциональная система. Его индикатор.

4. Макроэкономические последствия внелегальной экономики.

Тема 9. Изменение институтов во времени: эволюция и революция (2 часа)

1. Институциональные рамки взаимодействия людей. Эволюция развития институтов.

2. Историческая обусловленность развития институтов.

3. Теория идеологии, общественного выбора и теория игр как факторы институционального развития.

4. Нормы и институциональное развитие.

Тема 10. Импорт институтов (2 часа)

1. Определение и содержание революционного варианта развития институтов.

2. Импорт экономических институтов, его факторы и эффективность.

3. Методы измерения расстояния между нормами, совместности институтов и норм.

4. Два сценария институционального развития.

Тема 11. Теория контрактов (2 часа)

1. Понятие и типы контрактов.

2. Контракт о продаже и контракт о найме.

3. Сравнение структуры контрактов.

Тема 12. Граница между организацией и рынком (2 часа)

1. Понятие организации.
2. Две стороны сделки, отношения между ними.
3. Граница между институтом и организацией.
4. Неопределённость и сложность сделки.

Тема 13. Государство как организация (2 часа)

1. Понятие государства и его функции.
2. «Границы» государства по Д. Норту.
3. Типология государств.

Тема 14. Домашнее хозяйство как организационно-экономическая структура (2 часа)

1. Домашнее хозяйство как организация и его функции.
2. Специфика отношений в домашнем хозяйстве.
3. Типы домашних хозяйств.
4. Заключение. Теоретическая и практическая значимость

курса институциональной экономики.

2. Практические занятия по курсу.

2.1. Введение.

Практические занятия предназначены для студентов бакалавриата экономического факультета Алтайского государственного университета, обучающихся по программе 521603 – «Экономическая и социальная политика» в объеме 20 часов. Темы практических занятий отражают узловые проблемы дисциплины, соответствуют учебному плану и программе курса. Их выбор обусловлен необходимостью приобретения навыков анализа актуальных проблем институциональной теории экономики. В этой связи студент должен научиться анализировать соответствующую литературу, самостоятельно разрабатывать структуру своих исследований в области институциональной экономики и т.п.

2.2. Планы семинарских занятий

Тема 1. Введение в курс «Институциональная экономика» (2 часа)

1. Основные причины возникновения институциональной теории.
2. Эволюция институциональной теории: общность и различие основных концепций (Предшественники новой теории: традиционный («старый») институционализм, неоинституционализм, социологический институционализм).
3. Институциональная теория: критерии определения её новизны. Условия и причины ее возникновения в США.

Тема 2. Методологические предпосылки институционализма (2 часа)

1. Ограниченность неоклассической теории и основные направления анализа общества.

2. Новая институциональная теория и её методы.

3. Два направления институциональных исследований.

4. Дж. Кейнс о недостатках классической экономической теории и границе её применения.

Тема 3. Предмет институциональной экономики (2 часа)

1. Экономическое поведение.

2. Понятие института, его функции и значение.

3. Правила как инструменты институционального анализа.

4. Правила и права.

Тема 4. Норма как базовый элемент институтов (2 часа)

1. Норма как понятие, ее структура и подходы к определению ее природы.

2. Теория общественного выбора и норма.

3. Экономика соглашений о норме как предпосылке рационального поведения.

4. Типы соглашений.

Тема 5. Трансакции (3 часа)

1. Понятие, содержание и значение трансакции.

2. Виды и стадии трансакций по Дж. Коммонсу.

3. Торговая трансакция и трансакции управления.

4. Трансакции рационализации. Правовое положение и функции сторон.

5. Товарные и институциональные трансакции.

6. Классификация трансакций по Д. Бромли.

Тема 6. Трансакционные издержки (3 часа)

1. Трансакционные издержки как понятие и объект исследования экономической теории.

2. Виды трансакционных издержек и средства их минимизации.

3. Издержки измерения и заключения контракта.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности.

5. Издержки оппортунистического поведения, их два вида.

6. Количественная оценка трансакционных издержек.

Тема 7. Институт плана, институт рынка и внезаконная экономика (2 часа)

1. Конституция командной экономики, понятие и система норм.

2. Понятие конституции рынка и ее категории.

3. Экономическое обоснование прав собственности, их спецификация и размывание.

4. Понятие незаконности, элементы цены незаконности.

5. Элементы внезаконной экономики. Макроэкономические последствия ее существования.

Тема 8. Изменение институтов во времени: эволюция и революция (2 часа)

1. Три вида институциональных рамок. Эволюционный вариант развития институтов.

2. Теория идеологии, теория общественного выбора и теория игр как факторы институционального развития.

3. Три свойства норм и институциональное развитие.

4. Революционный вариант развития институтов. Определение и содержание.

5. Эффективность институционального импорта и его факторы. Методы определения степени совместимости формальных институтов и неформальных норм.

Тема 9. Теория контрактов (2 часа)

1. Понятие контракта. Три варианта влияния «природных» факторов на взаимодействие индивидов.

2. Контракт о продаже и контракт о найме. Содержание властных отношений.

3. Типы контрактов. Их содержание.

Тема 10. Граница между организацией и рынком. Государство и домашнее хозяйство. (2 часа)

1. Понятие организации. Две стороны сделки и отношения между ними.

2. Граница между институтом и организацией.

3. Государство как организация. Его сущность и функции.

4. «Контрактное» и «эксплуататорское» государство.

5. Домашнее хозяйство как организация, его функции.

6. Типы домашних хозяйств в командной, рыночной и переходной экономике.

Глоссарий

1. *Абсолютное право собственности* – дает индивиду исключительные полномочия в отношении материального блага.

2. *Аллокация ресурсов* – распределение ресурсов между объектами – потребителями.

3. *Аллокативная эффективность* – эффективность в распределении ресурсов.

4. *Асимметрия информации* – неравномерное распределение информации, необходимой для заключения соглашения между потенциальными контрагентами.

5. *Бюрократическая рента* – доход, незаконно полученный государственным чиновником, который использует свое должностное положение для получения данного дохода (взятки, подарки и т.д.).

6. *Внешние эффекты (экстерналии)* – дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах. Положительные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо. Отрицательные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других.

7. *Внешние эффекты* – величина полезности или издержек, которые не отражены (не специфицированы) в условиях контрактов.

8. *Государство* – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных, использующая эти преимущества для предоставления общественных благ.

9. *Гибридное институциональное устройство* – долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон отношения, но предполагающие создание транзакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников.

10. *Демонстративное потребление* – использование потребления для доказательства обладания богатством (по Т. Веблену).

11. *Дилемма заключенных* – матричная игра, в которой солидарное поведение выгоднее для обоих игроков, чем другие виды поведения.

12. *Дискретные институциональные альтернативы* – это совокупность системно замкнутых (неделимых, взаимодополняющих) наборов правил, опосредующих взаимодействие между людьми по поводу ограниченных благ.

13. *Институт* – система формальных и неформальных правил, определяющих взаимоотношения между членами общества. Принятые в обществе правила взаимодействия индивидов, сложившиеся в процессе развития культуры и определяющие привычный способ организации той или иной сферы общественной жизни.

14. *Институционализация коррупции* – синтез административной и политической коррупции, когда решения принимаются коррумпированными политиками не в интересах частных компаний, но в интересах коррумпированных бюрократических структур.

15. *Институциональный вакуум* – отсутствие или недостаток в институциональной системе формальных институтов, способных поддерживать осуществление сделок с наименьшими транзакционными издержками, вследствие ликвидации механизма управления прежней хозяйственной системой и отсутствия нового.

16. *Институциональные изменения* – процесс трансформации формальных и/или неформальных ограничений, а также соответствующих им механизмов контроля за соблюдением; появление новых правил с соответствующими механизмами обеспечения их соблюдения, исчезновение старых действовавших правил, а также изменение структуры транзакций в рамках существующего набора правил (процедур) для их участников.

17. *Институциональная среда* – совокупность основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки человеческого поведения /или которые определяют базис для производства, обмена и распределения/.

18. *Институциональный конфликт* – результат несогласованности между формальными и неформальными правилами. В одном случае институциональный конфликт приводит к появлению нежизнеспособных институтов, в другом – к появлению устойчивых, хотя и неэффективных образований – институциональных ловушек.

19. *Институциональная ловушка* – неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер.

20. *Институциональное равновесие* – это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

21. *Институциональные технологии* – технологии, связанные с внедрением (импортом) институтов, способных привести к снижению транзакционных издержек функционирования экономической системы и обеспечить экономический рост.

22. *Институциональные соглашения* – это договоренности между индивидами или их группами, определяющие способы кооперации и конкуренции.

23. *Исключительное правомочие собственности* – правомочие, субъект которого в состоянии эффективно исключить других экономических агентов из процесса принятия решения относительно использования данного правомочия

24. *Коммунальная собственность* – режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительно правами обладает группа людей.

25. *Ключевая точка (см. фокальная точка)* – психологический феномен, позволяющий обеспечить согласованность действий экономических агентов в условиях, когда возможность непосредственно обмена исключена.

26. *Категория «собственность»* – «пучок» (набор) прав, которые распределены в неодинаковых пропорциях между различными лицами. 16. *Коммунальная собственность* – режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительно правами обладает группа людей.

27. *Лоббизм* – особая система и практика реализации интересов отдельных организаций и разнообразных групп общественности путем целенаправленного влияния на законодательные и исполнительные органы государственной власти.

28. *Логроллинг* – практика взаимной поддержки политических деятелей различной ориентации, помогающих друг другу добиваться нужных решений путем «торговли голосами», в результате чего могут приниматься решения, приносящие выгоды отдельным группам давления.

29. *Методологический индивидуализм* – аналитический прием, использующийся в современной экономической теории, определяющий экономических агентов как рациональных, автономных и равноправных. Заключается в объяснении институтов через интересы и поведение индивидов, которые их используют для координации своих действий.

30. *Неформальная институционализация* – приоритет неформальных «правил игры» над формальными, в некоторых случаях «подстраивание» формальных правил под неформальные нормы. Суть неформальной институционализации в том, что вновь принятые, разработанные в соответствии с зарубежными рыночными аналогами законы начинают работать совершенно по-иному, не по «рыночному».

31. *Неполный контракт* – контракт, который не учитывает всех возможных исходов событий.

32. *Неформальные ограничения* – традиции, обычаи, социальные условности.

33. *Нормы* – «предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка» в системе взаимодействий (Д. Норт).

34. *Нормативный подход* – трактует институт как навязанное извне правило, регламентирующее поведение индивида.

35. *Неявный контракт* – молчаливое понимание и признание сторонами обязательств, которое не подкреплено юридической защитой.

36. *Общественный выбор* – это совокупность процессов нерыночного согласования индивидуальных действий через систему политических институтов демократического общества.

37. *Ограниченная рациональность* – это ограниченность возможностей экономических агентов по переработке информации.

38. *Опportunизм* – преследование личного интереса с использованием коварства, включая такие более явные формы, как ложь, воровство, мошенничество, а также предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других методах запутывании партнера.

39. *Опportunистическое поведение* – поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т.е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства.

40. *«Оседлый бандит»* – автократическое государство, максимизирующее чистый доход в долгосрочном периоде.

41. *Отлынивание* – форма опportunистического поведения при командной организации производства, когда индивид преднамеренно снижает уровень своих усилий, чтобы извлечь больше индивидуальной полезности в процессе работы.

42. *Относительное право собственности* – требование одного индивида, по отношению к которому принято обязательство, к другому индивиду, принявшему это обязательство.

43. *Отношенческий контракт* – неполный, неявный, регулярный и самовыполняющийся контракт.

44. *Парето-оптимум* – распределение благ, изменяя которое, нельзя улучшить чье-либо благосостояние, не нанося ущерба другим лицам. Парето-оптимальность является одним из инструментов неоклассического анализа отношений распределения и перераспределения.

45. *Политическая рента* – доход, источником которого являются особые правительственные льготы, субсидии и иные привилегии, полученные относительно немногими группами в результате лоббизма.

46. *Постконтрактный оппортунизм* – поведение, отклоняющееся от условий заключенного контракта. Виды постконтрактного оппортунизма: вымогательство и субъективный риск.

47. *Права собственности* – санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования.

48. *Правила* – это модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует вести себя в той или иной ситуации.

49. *Правило большинства* – процедура принятия решений, основанная на преимуществе предпочтений тех, кто в большинстве.

50. *Принцип транзитивности* – если А больше Б, а Б больше С, то А больше С.

51. *Рутинa* – совокупность «внутренних» институтов хозяйственного субъекта. В эволюционной экономической теории играет ту же роль, что и гены в биологии.

52. *Равновесие по Нэшу* – такое решение игры, от которого нет оснований отказываться ни одному из игроков (набор стратегий, при котором ни у одного игрока не возникает стимула изменять правила принятия решений при заданной стратегии другого игрока. А.Е. Шатитко).

53. *Репутационная рента* – прибавка к цене, которую получает продавец, следующий честной стратегии поведения на рынке.

54. *Социальный контракт* – граждане добровольно передают государству часть своих прав в расчете на то, что государство обеспечит их защиту намного эффективнее, чем они сделают это сами в частном порядке.

55. *Специфические активы* – активы, которые имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта. Такие активы (например, высокоспециализированное оборудование) очень трудно продать, передислоцировать или найти им альтернативное применение. Чем специфичнее активы, тем выше транзакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками.

56. *Спецификация прав собственности* – это создание режима исключительности для отдельного индивида или группы посредством определения субъекта права, объекта права, набора правомочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение.

57. *Социологический подход* – трактует экономическую науку как частный раздел социологии и в силу этого предполагает исследование институтов социологическими методами.

58. *Сроки трансформационного перехода (от одной системы хозяйствования к другой) общества от одной системы хозяйствования* – реформы можно считать завершенными, когда не только сформирована институциональная основа новой экономики, но и задана инерционность развития институциональной системы. Это предполагает в большинстве случаев согласование формальных правил и неформальных норм, которые становятся устойчивыми и укореняются в поведенческих моделях. В случае изменения траектории развития общества создание новых институтов будет сопровождаться длительным сопротивлением уже существующих институтов.

59. *Теорема о невозможности К. Эрроу* – когда предметом общественного выбора становится решение, предполагающее ухудшение положения отдельных членов (даже если общество в целом от него выигрывает), то не всегда существует возможность сделать выбор одновременно рациональным и недиктаторским (учитывающим все мнения).

60. *Теория общественного выбора* – теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

61. *Техноструктура* – группа управляющих корпорации, принимающих групповые решения (термин введен Дж. Гэлбрейтом).

62. *Трансакция* – социальное взаимодействие, в результате которого происходит отчуждение и присвоение прав собственности и прав свободы, принятых в обществе

63. *Трансакционные издержки* – издержки, не связанные с процессом производства, а именно издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта.

64. *Трансформационные издержки* – издержки, связанные с ликвидацией старых институтов, а также формированием (или импортом) и адаптацией новых институтов в экономической системе.

65. *Теорема Коуза* – если права собственности четко специфицированы, то есть четко определены границы правомочий хозяйствующих субъектов, и исполняются, то становится возможным решение спорных вопросов между сторонами по нанесению ущерба от использования этой собственности без привлечения третьей стороны (государства), поскольку в данном случае трансакционные издержки будут меньше.

66. *Теорема Коуза (сильная формулировка)* – при нулевых трансакционных издержках первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность окончательного размещения ресурсов и структуру производства.

67. *Теневая экономика* – прежде всего, экономическое явление, поскольку поведение участников данного сектора объясняется мотивом рациональности и экономической выгодой.

68. *Холизм* – объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов, которые определяют их взаимодействия. Институты первичны, индивиды вторичны.

69. *Формальные правила* – правила, существующие в форме официальных текстов или удостоверенных третьей стороной устных договоренностей, в роли гарантов которых выступают индивиды, специализирующиеся на этой функции (например, конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты).

70. *Экономический империализм* – унификация всего разрозненного семейства наук об обществе на базе неоклассического подхода.

71. *Эффект блокировки по Норту* – это означает, что однажды принятое решение трудно отменить (см. также «институциональная ловушка»).

72. *Эволюционные институциональные изменения* – периферийные изменения в формальных и/или неформальных правилах, обуславливающие постепенные изменения во всей институциональной системе.

73. «Традиционный» институционализм.

74. Неинституциональная экономика.

75. «Традиционная» неоклассика.

76. Типы рациональности.

77. Институциональные функции.

78. Трансакция сделки, управления, рационализации.

79. Методологический коллективизм.

Вопросы экзамена по курсу

1. Ограниченность неоклассической теории в познании реальных хозяйственных взаимодействий.

2. Модель экономического человека в классической теории и в институционализме (модель «институционального человека»).

3. Методология институционального исследования. Методологический холизм и методологический индивидуализм.

4. Классификация институциональных теорий.

5. Экономическое поведение как принятие решений. Ограничения при принятии решений.

6. Институт как единица анализа. Понятие института, подходы к его определению.

7. Правила и нормы как инструменты институционального анализа.

8. Институты и организации. Функции института.

9. Примеры институтов. Типы институтов, их происхождение, функционирование и организационно-правовые формы.

10. Понятие институциональной экономики, ее два направления и стадии развития.

11. Институциональная экономика и индустриальная экономика. Их основные методы, сравнительный анализ.

12. Немецкая историческая школа и марксизм.

13. Фридрих Лист о политической экономии классической школы и национальной («истинной») политэкономии в трактовке «разделения труда», «производительных сил», социальных факторов экономического развития и др.

14. Объяснение Вернером Зомбартом процесса общественного развития и двух типов хозяйственного духа. Что понимал В. Зомбарт под термином «хозяйственный дух»?

15. Макс Вебер как критик методологии экономической науки (классической политэкономии). В чем М. Вебер видит слабость классической политэкономии?

16. Карл Маркс как последователь классической политэкономии А. Смита. Его позиция о частной собственности и разделении труда, классах и производительных силах, теории экономического развития.

17. Торстейн Веблен – основатель институционализма Фазы развития институтов, социальные институты, собственность и классы.

18. Торстейн Веблен о манере поведения и подставной праздности, демонстративном потреблении, потребительских предпочтениях и моде.

19. Торстейн Веблен о религиозных обрядах, эстетических воззрениях и человеческой природе. Дайте объяснение термина «благочестивое потребление». Какие экономические основания видит Т. Веблен в канонах ритуальной службы?

20. В чем источник общественного развития по К. Марксу? Покажите внутреннее противоречие марксистской теории общественного развития.

21. Изложите теорию промышленных кризисов Дж. Гобсона.

22. Изложите теорию прогрессивного социализма Дж. Гобсона. Какие экономические преобразования предлагал Дж. Гобсон для ускорения перехода к прогрессивному социализму?

23. Игровая модель межлических взаимодействий.

24. Моделирование институционального поведения.

25. Модели институционального поведения.

Методические указания для самостоятельной работы студентов

Введение (пояснительная записка)

Данные методические рекомендации разработаны на основании типового стандарта, учебного плана, плана проведения лекционных и практических занятий для студентов бакалавриата, обучающихся по программе 521603 «Экономическая и социальная политика» в объеме 50 часов. В результате самостоятельной работы студент должен:

- усвоить содержание основной литературы и лекций по курсу;
- научиться анализировать первоисточники;
- самостоятельно использовать теоретические модели;
- выполнять различные тесты и задания;
- быть готовым к участию в семинарских занятиях и лекциям;
- приобрести навыки ведения научно-исследовательской работы.

Формы самостоятельной работы

Для учебно-методического обеспечения самостоятельной работы студентов бакалавриата и магистратуры рекомендуется: 1) конспект лекций, 2) список и конспекты первоисточников, 3) основная и дополнительная литература, 4) материалы УМК.

Самостоятельная работа студентов включает аудиторную и внеаудиторную формы. Аудиторная работа студентов складывается из работы на лекционных и семинарских занятиях. На лекции необходимо внимательно прослушивать излагаемый материал и вести соответствующие записи основных положений лекции. Для более полного усвоения спорного и сложного материала в конце лекции студенты могут задать вопросы. На семинарских занятиях рекомендуется проявлять активность в обсуждении вопросов семинара, принимать участие в дискуссиях, вести записи основных положений. Внеаудиторная работа включает работу в библиотеках, дома и т.п. Эта работа связана с изучением первоисточников, учебной и дополнительной литературы, написанием реферативных работ по курсу. Для подготовки рефератов необходимо пользоваться разработанным и утвержденным стандартом. (Стандарт предприятия 00600-10-06. Система вузовской учебной документации. Курсовые и дипломные ра-

боты: требования к структуре и оформлению; введ. 01.09.2006. – Барнаул, 2006. – 33 с.). Этот стандарт размещен на сайте университета, его также можно получить в печатном виде в библиотеке.

Темы реферативных работ по курсу «Институциональная экономика» (самостоятельное изучение)

1. Предмет «Институциональная теория экономики».
2. Методология исследования новой институциональной теории.
3. Экономическая власть и ее юридические формы.
4. Институты и организации.
5. Экономический и социологический подходы к определению природы нормы.
6. Основания для существования видов трансакций.
7. Трансакционные издержки как объект исследования в разделах экономической теории.
8. Издержки заключения контракта.
9. Опыт количественной оценки трансакционных издержек.
10. Система норм командной экономики.
11. Экономическое обоснование прав собственности.
12. Внелегальность и элементы ее цены.
13. Содержание элементов криминальной экономики.
14. Содержание неофициальной экономики.
15. Эволюционное развитие институтов.
16. Революционный вариант развития институтов.
17. Конвергенция и модель восточно-европейского капитализма.
18. Основные положения теории контрактов.
19. Эмпирические методы оценки характера государства.
20. Роль рутины в функционировании домашнего хозяйства.

Примечание. Кроме списка основной и дополнительной литературы рекомендуются использовать соответствующие материалы журналов:

1. Журнал экономической теории
2. Вопросы экономики
3. Российский экономический журнал
4. Экономика и управление
5. Вестник МГУ. Серия «Экономика»
6. Вестник СПбГУ. Серия «Экономика»
7. Вестник ГУ ВШЭ. Серия «Экономика»
8. Вестник НГУ. Серия «Экономика»

9. Вестник ТГУ. Серия «Экономика»

10. Вестник АлтГУ. Серия «Экономика» и другие теоретические журналы отечественных и зарубежных издательств.

Методические указания по выполнению курсовой работы

Курсовая работа выполняется студентом самостоятельно с привлечением источников, указанных в рабочей программе учебной дисциплины. Ее выполнение становится важным шагом в формировании компетенций (знаний, умений, навыков), которые в совокупности становятся качественными характеристиками «человеческого капитала» выпускника МИЭМИС.

Самостоятельное выполнение курсовой работы позволит:

-закрепить и углубить знания по «Институциональной экономике»;

- продолжить процесс формирования культуры мышления, способностей к восприятию, обобщению и анализу информации (ОК-5);

- научиться последовательно и грамотно излагать свои мысли при анализе проблем, изложенных в экономической литературе, устанавливать связь реальной действительности с теоретическими положениями, аргументированно анализировать социально-значимые проблемы и процессы (ОК-13).

В целом курсовая работа по «Институциональной экономике» будет способствовать формированию экономического стиля мышления (ПК-26).

В ходе выполнения контрольной работы студент должен:

- раскрыть теоретический вопрос;

- раскрыть сущность проблемы, процесса, их экономического механизма. Выявить эволюцию и специфику исследуемого явления в современных условиях. При необходимости следует привлечь статистический материал и оформить его в графической или табличной формах. Для выполнения контрольной работы предлагается использовать основную литературу, указанную в списке, а также статьи, опубликованные в периодической печати.

Все теоретические вопросы курсовой работы являются составной частью экзаменационных вопросов. Поэтому работа над изучением материала избранной темы позволит качественно подготовиться к экзамену.

Курсовая работа выполняется в период между лекционными занятиями и сессией. Выбор темы курсовой работы осуществляется по последним двум цифрам номера студенческой зачетки, причем первая цифра из них соответствует номеру начальной буквы фамилии студента в алфавитном порядке. Например, студент по фамилии Борисов (зачетка № 261) может работать над темой под номером

21:Влияние трансакционных издержек на эффективность использования ресурсов и экономическое развитие.

Выполненная работа должна быть соответствующим образом оформлена – по стандарту. Она предоставляется на кафедру экономической теории для проверки в течение двух недель преподавателем. По результатам проверки работы преподаватель на титульном листе отмечает результат ее выполнения:

– «допущена к защите» или «следует доработать». Преподаватель формулирует вопросы, на которые студент должен обратить внимание при доработке курсовой работы и последующем предоставлении на кафедру с учетом исправления всех замечаний.

Оценка «допущена к защите» предполагает подготовку студентом ответов на вопросы по избранной теме и исправление указанных замечаний. При подготовке к защите рекомендуется проработать лекционный материал и рекомендуемые учебные пособия. По результатам защиты курсовой работы ставится дифференцированный зачет. Если студент не ответил на вопросы преподавателя, не владеет материалом и не в состоянии дать объяснение изложенному содержанию, то он может быть направлен на повторную защиту.

Темы курсовых работ

1. Методология институциональной экономики.
2. Модель «институционального человека».
3. Институциональная и индустриальная экономики.
4. Экономическое поведение и институты.
5. Внелегальная экономика, ее структура и методы оценки ее результатов.
6. Внелегальный рынок как институциональная система.
7. Координационные и распределительные аспекты институтов.
8. Человеческая деятельность и институты.
9. Контракты и права собственности.
10. Спецификация и размывание прав собственности.
11. Рутины, институты и информация.
12. Рынки как институты.
13. Институты и экономическая политика.
14. Теория игр и институты.
15. Зарождение и развитие институциональной экономической теории.
16. Трансакции: понятие и виды.
17. Экономическая природа трансакционных издержек.
18. Классификация трансакционных издержек.
19. Трансакционные издержки и контрактные отношения.

20. Проблемы измерения трансакционных издержек.
21. Влияние трансакционных издержек на эффективность использования ресурсов и экономическое развитие.
22. Проблемы институциональных преобразований в современной России.
23. Коммунальная собственность и проблемы принятия решений.
24. Институциональная среда и институциональные соглашения.
25. Модели рационального экономического поведения человека.
26. Рынок труда как социальный институт.
27. Неформальная занятость и институциональная структура рынка труда.
28. Специфический человеческий капитал: понятие, формирование и проблемы.
29. Профсоюзы как политические и экономические институты.
30. Формальные и неформальные правила на рынке труда.
31. Институциональное регулирование внешних эффектов на рынке труда.
32. Институциональные ловушки на рынке труда.
33. Институциональная структура рынка труда и его особенности в РФ.
34. Государство как генератор изменения институциональных структур трудовых отношений.
35. Институциональные подходы к анализу рынка труда.
36. Экономическая теория организаций.
37. Организации и институты: организационная структура, функции, цели и классификация задач.
38. Экономические реформы как крупномасштабные искусственные институциональные изменения.
39. Сравнительный анализ институциональных изменений в ходе реформ в РФ и Китае.
40. Институциональные изменения и институциональные нововведения.
41. Импорт институтов: варианты и смена траектории институционального развития.
42. Опportunистическое поведение работодателей и механизмы защиты от него работниками.
43. Институционализм и процесс институционализации.
44. Рост экономики и институциональный кризис.
45. Сельский туризм как одна из форм деятельности домохозяйства.

46. Доходы и потребление домашнего хозяйства в современных условиях.
47. Конституция командной экономики и рынка: анализ норм поведения и сделок.
48. Трансакционные издержки и спецификация (размывание) прав собственности.
49. Трансакционный анализ как фактор повышения эффективности бизнес коммуникаций.
50. Трансакционные издержки в переходной и рыночной экономике РФ.
51. Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов.
52. Влияние институционального наследия командно-административной системы на рыночные преобразования.
53. Формирование основных экономических институтов в переходной экономике России.
54. Институциональные технологии и экономический рост.
55. Теория общественного выбора как одно из направлений неинституциональной теории.
56. Институциональные причины «барьерного» характера российской экономики.

Подписано в печать 10.03.2015. Формат 60x84/16
Усл.-печ. л. 3,5. Тираж 50 экз. Заказ № 96
Типография Алтайского государственного университета:
656049, Барнаул, ул. Димитрова, 66