

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра «Политическая экономия»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине
«Институциональная экономика»

Образовательная программа бакалавриата
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) программы
Бухгалтерский учет, анализ и аудит
Региональная экономика и бизнес
Финансы и кредит

Форма обучения

Очная

Статус дисциплины:

Входит в обязательную часть ОПОП

Махачкала 2025

Фонд оценочных средств по дисциплине «Институциональная экономика» составлен в 2025 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО – бакалавриат, по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, от «12» августа 2020 г. № 954.

Разработчик:

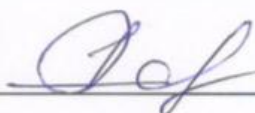
к.э.н., доцент кафедры «Политическая экономия» Цинпаева Ф.С. 

Фонд оценочных средств одобрен:

на заседании кафедры «Политическая экономия» экономического факультета

от «20» января 2025 г., протокол №5

Зав. кафедрой



Аскеров Н.С.

(подпись)

на заседании Методической комиссии экономического факультета ДГУ

от «22» января 2025 г., протокол № 5

Председатель



Сулейманова Д.А.

(подпись)

Фонд оценочных средств согласован:

с учебно-методическим управлением ДГУ «30» января 2025 г.

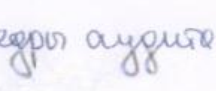
Начальник УМУ



Саидов А.Г.

(подпись)

Рецензент:

к.э.н., доцент кафедры аудита
и эк. анализа ДГУ, 

(полное наименование организации
и должности руководителя)

М.П.



(подпись)

Маммаев Ч.З.

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ **по дисциплине «Институциональная экономика»**

1.1. Основные сведения о дисциплине

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы (72 академических часа).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	Всего ДО	Всего
Общая трудоёмкость	72	72
Контактная работа:	32	32
Лекции (Л)	16	16
Практические занятия (ПЗ)	16	16
Контроль	-	-
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	зачет	зачет
Самостоятельная работа:	40	40
1) проработка учебного материала;	8	
2) работа с электронными источниками;	8	
3) выполнение кейс-заданий;	6	
4) подготовка докладов к участию в тематических дискуссиях;	2	
5) работа с тестами и вопросами;	4	
6) написание рефератов;	4	
7)написание эссе;	4	
8) самостоятельное изучение разделов		
Вид итогового контроля	Зачет	зачет

1.2. Требования к результатам обучения по дисциплине, формы их контроля и виды оценочных средств

№ п/п	Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или её части)	Оценочные средства		Способ контроля
			наименован ие	№№ заданий	
	Модуль 1. Основы институциональной экономической теории				
1	Экономические институты: роль и значение	ОПК-3	Вопросы по теме	1-7	устно
			Темы для дискуссии	1	устно
			Темы	1-3	устно

			рефератов		
			Тесты по теме	1-16	письменно
			Кейс	1,2	письменно
2	Экономический анализ прав собственности	ОПК-3	Вопросы по теме	1-6	устно
			Темы для дискуссии	2-6	устно
			Темы рефератов	4-9	устно
			Тесты по теме	1-15	письменно
			Кейс	3,4	письменно
			Коллоквиум	1-5	устно
3	Трансакции и транзакционные издержки	ОПК-3	Вопросы по теме	1-12	устно
			Темы для дискуссии	7-9	устно
			Темы рефератов	10-15	устно
			Тесты по теме	1-13	письменно
			Кейс	5-10	письменно
4	Теории фирмы и контрактов	ОПК-3	Вопросы по теме	1-12	устно
			Темы для дискуссии	10	устно
			Темы рефератов	16-21	устно
			Тесты по теме	1-13	письменно
			Кейс	11-21	письменно
	Итого по модулю 1		Контрольная работа	1-22	письменно
Модуль 2. Современный институциональный анализ					
5	Институциональные модели государства	ОПК-3	Вопросы по теме	1-14	устно
			Темы для дискуссии	11-12	устно
			Темы рефератов	22-23	устно
			Тесты по теме	1-8	письменно
			Кейс	22-28	письменно
			Круглый стол	1-10	устно

6	Институциональные изменения	ОПК-3	Вопросы по теме	1-7	устно
			Темы для дискуссии	13-15	устно
			Темы рефератов	24-25	устно
			Тесты по теме	1-7	письменно
			Кейс	29-36	письменно
7	Внезаконная экономика	ОПК-3	Вопросы по теме	1-15	устно
			Темы для дискуссии	16-18	устно
			Темы рефератов	26-27	устно
			Тесты по теме	1-8	письменно
			Кейс	37-42	письменно
8	Теория общественного выбора	ОПК-3	Вопросы по теме	1-11	устно
			Темы для дискуссии	19-20	устно
			Темы рефератов	28-30	устно
			Тесты по теме	1-5	письменно
			Кейс	43-53	письменно
	Итого по модулю 2		Контрольная работа	23-42	письменно

1.3. Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций

№ п/п	Индекс компетенции	Уровни сформированности компетенции			
		Недостаточный	Удовлетворительный (достаточный)	Базовый	Повышенный
1	ОПК-3 Б-ОПК-3.7 Анализирует и содержание	Отсутствие признаков удовлетворительного уровня	Воспроизводит базовый набор ключевых понятий и институциональных факторов функционирования экономических процессов; анализ институтов как факторов экономического равновесия и его динамики на макро- и	Воспроизводит основные понятия и институциональные факторы функционирования экономических процессов; на хорошем уровне проводит анализ институтов как	Воспроизводит свободно ключевые понятия и институциональные факторы функционирования экономических процессов; самостоятельно анализирует

	объясняет характер и динамику экономических процессов и явлений с точки зрения развития и функционирования различных институтов		микроуровне Понимает базовые принципы функционирования экономики, закономерности формирования, функционирования и развития экономических институтов, влияние институтов на поведение экономических агентов и формы хозяйственной организации; институциональную природу контрактных процессов. Применяет в ограниченной степени методы анализа институциональной среды, качества институтов и институциональных изменений. Способен применять институциональный анализ к различным сферам общественной жизни и государственной политики.	факторов экономического равновесия и его динамики на макро- и микроуровне Понимает базовые принципы функционирования экономики, закономерности формирования, функционирования и развития экономических институтов, влияние институтов на поведение экономических агентов и формы хозяйственной организации; институциональную природу контрактных процессов. Применяет методы анализа институциональной среды, качества институтов и институциональных изменений. Способен применять институциональный анализ к различным сферам общественной жизни и государственной политики.	институты как факторы экономического равновесия и его динамики на макро- и микроуровне Понимает базовые принципы функционирования экономики, закономерности формирования, функционирования и развития экономических институтов, влияние институтов на поведение экономических агентов и формы хозяйственной организации; институциональную природу контрактных процессов. Применяет эффективно методы анализа институциональной среды, качества институтов и институциональных изменений. Способен грамотно применять институциональный анализ к различным сферам общественной жизни и государственной политики.
--	--	--	---	--	---

2. КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ОЦЕНКИ
знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности,
характеризующие этапы формирования компетенций в процессе
освоения дисциплины «Институциональная экономика»

КЕЙСЫ ПО МОДУЛЯМ

МОДУЛЬ 1.

Кейс №1 «Автоконтроль за дорожным движением: процесс перехода к новым рутинам».

Штрафы. Встречи нарушителей с инспекторами ГИБДД на российских дорогах скоро станут редкими - «живых гаишников» планируется заменить на электронных. Только спасет ли это Россию от взяточничества - большой вопрос.

В России введена автоматизированная система штрафов на дорогах.

Аналогичные системы работают во многих странах Европы (в Бельгии, Германии, Финляндии, Франции) и уже доказали свою эффективность. Схема проста: робот-радар замеряет параметры движения, номера автомобилей-нарушителей распознаются по фотографии, владельцу на дом отправляются сам снимок (с указанием даты, времени и скорости) и квитанция для оплаты штрафа.

Для ввода системы в эксплуатацию необходимы довольно серьезные изменения в законодательстве, в частности требуется внести поправки в закон «О безопасности дорожного движения», а также в целый ряд подзаконных актов, что потребует значительного времени. Кроме того, не ясно, как быстро у ГИБДД получится разобраться с технической частью вопроса - собственно установкой систем регистрации правонарушений. Во всяком случае, до глубинки они доберутся не сразу.

Тем не менее, у россиян появилась надежда, что в ближайшие несколько лет взяточничество на дорогах пойдет на убыль. Контактировать нарушители и представители ГИБДД станут значительно реже, поэтому и платить за быстрое решение вопроса будет некому.

В результате, как показывает французский опыт, должна существенно возрасти собираемость штрафов. За два года работы автоматизированной системы во Франции удалось пополнить бюджет на лишние 2 млрд. евро, в то время как ввод ее в эксплуатацию обошелся приблизительно в 350 млн. евро. Дополнительный доход был направлен на модернизацию дорог.

Впрочем, окончательно решить с помощью автоматической системы проблему мздоимства не получится: в ближайшем будущем электроника вряд ли сможет определять уровень алкоголя в крови водителей или наличие у них прав, поэтому без живых контролеров все-таки не обойтись. А пока официальная зарплата инспекторов остается на низком уровне, неформальные решения проблем, обеспечивающие им дополнительный доход, будут по-прежнему популярны.

Между тем российские законодатели, решив, что со взятками покончено, могут вернуться к идее многократного увеличения штрафов за нарушение ПДД. По мнению некоторых представителей Госдумы, воспитать россиян помогут лишь драконовские меры. Так что не исключено, что платить даже

за минимальное превышение скорости в будущем придется не одну тысячу рублей.

Вопросы:

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

Кейс №2. «Здоровье дороже: возможности оппортунистического поведения после заключения контракта».

Почему частник не в почете. Добровольным медицинским страхованием пользуются в основном корпоративные клиенты. На их долю приходится более 85% взносов по ДМС. Комментирует Карина Маркарьян («Росгосстрах»): «Преимущественное развитие корпоративного ДМС объясняется прежде всего тем, что частным лицам проще обратиться в медицинское учреждение напрямую, минуя страховую компанию». Да и самим страховым компаниям проще работать с корпоративными клиентами, ведь при страховании больших коллективов происходит равномерное распределение риска среди сотрудников компании, т.е. отпадает необходимость в проведении медицинского обследования и оценки рисков по каждому застрахованному.

И лечебные учреждения всячески ограничивают прикрепление физических лиц по рисковым программам, когда создаются условия для бесконтрольного «раскручивания» путем предоставления большого количества услуг, зачастую не являющихся действительно необходимыми. (Если кто-то решит воспользоваться случаем и купить страховку, то велика вероятность, что человек не устоит перед соблазном «использовать полис по полной»).

Больницы против. Между страховыми компаниями и медицинскими учреждениями возникает конфликт интересов, имеющий принципиальный характер. Страховщики, стремясь повысить рентабельность своей деятельности, пытаются снизить объемы необоснованных выплат, в то время как медицинские учреждения, стремясь увеличить свои доходы, в большинстве случаев ориентированы на оказание как можно большего количества услуг.

Важнейшей проблемой является и постоянный рост цен на медицинские услуги, значительно превышающий инфляцию. Страховщики отмечают, что лечебные учреждения подчас повышают цены на свои услуги несколько раз в год, из-за чего страховые компании вынуждены брать на себя дополнительные расходы, так как договоры со страхователями заключаются без учета повышения цен. При этом, по свидетельству многих страховщиков, качество лечения не улучшается, а иногда даже, наоборот, наблюдается снижение уровня оказываемых услуг.

Контролировать деятельность лечебных учреждений становится все сложнее. Между тем страховщики считают именно наличие контроля за качеством медицинских услуг одним из главных аргументов в пользу приобретения полиса ДМБ. Возможным способом решения проблемы могло бы стать создание страховыми компаниями собственных клиник, где контроль за медицинскими услугами был бы почти стопроцентным. По такому пути пошла в свое время РОСНО. Совместно с другими организациями она создала сеть так называемых семейных клиник. Сегодня многие крупные страховщики или уже начали создавать свои клиники, или задумываются над этим. Однако они сталкиваются с трудностями. Дело в том, что лечебные учреждения, которые участвуют в системе ДМС, существуют уже давно и в большинстве своем получают финансирование государства или были созданы на базе государственных клиник. Их техническая база за редким исключением тоже была сформирована за счет бюджетных средств. Сегодня, создавая клинику с нуля, ее владельцы ради достижения определенного уровня рентабельности будут вынуждены повышать цены на свои услуги и окажутся в проигрыше по сравнению с уже работающими заведениями.

Вопросы:

Приведите примеры оппортунистического поведения, которое возникает после заключения контракта между (а) страховой компанией и пациентом, и (б) между страховой компанией и клиникой, ответив на следующие вопросы.

- Как называется такой вид оппортунистического поведения?
- Какая из сторон может вести себя оппортунистически?
- Почему у нее появляется возможность вести себя оппортунистически?

Аргументируйте свой ответ.

- К каким последствиям может привести ее оппортунизм?
- Какие механизмы предотвращения постконтрактного оппортунизма используются в каждой ситуации? Опишите их и оцените их эффективность.

Кейс №3. Классификация трансакционных издержек Милгрона – Робертса и искусство управления государством.

Ослаблению соперничества сверхдержав на завершающем этапе «холодной войны» сопутствовало и ослабление порядка. С одной стороны, от Советского Союза отошли его сателлиты в поисках собственных нестандартных и эксцентрических орбит. С другой стороны, в результате распада самого Союза его арсеналы расплылись и подверглись разграблению, появились новые потребители военной продукции, а эксперты, обладающие знаниями в сфере современных военных технологий, покинули страны, которая больше не могла платить по счетам. <...> [Необходимо] осознать всю сложность создания единого фронта против тех, кто способствует расползанию ядерного оружия, хотя бы против тех, кого в обществе называют государствами-изгоями. <...> [Ричард Батлер] приводит новые факты, подтверждающие безответственность таких стран, как Китай, и

в особенности Франция с Россией, в отношении своих международных обязательств. <...> Если это и есть образец международного сотрудничества в подобных вопросах, то лучше поискать другие пути. Более общий и более важный вывод <...> заключается в том, что чрезвычайно трудно удержать страны, решившие приобрести оружие массового уничтожения, от этого намерения. Если мониторинг и контроль деятельности даже такой страны, как Ирак, который потерпел поражение в войне и на который оказывается давление и налагаются санкции, настолько затруднен, то что уж говорить о менее открытых для контроля странах? Фактически процесс распространения не прекращается. В определенной мере это результат неспособности Запад остановить утечку технологий. Не много толку и от международных соглашений о контроле над вооружениями. Конвенция о запрещении биологического оружия так и не смогла прекратить разработку этого наиболее ужасного оружия просто потому, что выполнение ее положений практически невозможно проверить. То же самое можно сказать и о Конвенции о запрете химического оружия. Последствия принятия этих конвенций по крайней мере относительно нейтральны. Однако этого нельзя сказать о договоре о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний. <....> От ядерного оружия нельзя избавиться в принципе. Таким образом, мир без ядерного орудия – это плод фантазии. Реальный вопрос, следовательно, в том, намерены Запад и Америка сохранить первенство перед потенциальными ядерными конкурентами или нет. <...> «Чем менее привлекательны ядерные вооружения для Соединенных Штатов в стратегическом плане, тем больше они и другие средства массового уничтожения притягивают внимание враждебных сил и прочих «изгоев». <...> Договор о контроле над вооружениями, который наносит наибольший ущерб и практически лишен смысла <...> – это Договор об ограничении средств противоракетной обороны (ПРО). <...> Договор запрещал как Соединенным Штатам, так и Советскому Союзу размещать стратегические противоракетные системы, способные защищать всю территорию страны. Он, кроме того, запрещал разработку, испытание и размещение любых средств, кроме ограниченной наземной системы фиксированного базирования. <...> В основе договора лежала доктрина гарантированного взаимного уничтожения. По существу, она упиралась на уверенность в том, что, пока каждая из сверхдержав остается абсолютно уязвимой для ответного ядерного удара, ни одна из них не решится начать ядерную войну. Практика же никогда полностью не совпадает с теорией. <...> [Но] именно отсутствие системы ПРО подталкивает руководителей государств-изгоев к приобретению ракет и созданию оружия массового уничтожения. Развертывание же глобальной системы ПРО будет сдерживать их стремление к накоплению арсеналов, так как вероятность достижения целей ракетного удара значительно снизится. <...> Мы должны признать, что угроза применения баллистических ракет с ядерными зарядами или другими средствами массового уничтожения реальна <...>. Мы должны признать, что

дипломатические и прочие средства, направленные на ограничение распространения вооружений, малоэффективны.

Вопросы:

1. С помощью классификации трансакционных издержек Милгрота – Робертса покажите, почему международные конвенции о запрещении оружия массового поражения являются неустойчивыми.

2. Опишите ситуацию с продажей и покупкой оружия массового уничтожения в терминах проблемы кооперации.

3. Что является кооперативным равновесием?

4. Какое равновесие будет складываться?

5. Что мешает достижению кооперативного равновесия? Каковы способы достижения кооперативного равновесия?

Кейс №4. Объединения купцов: история предпринимательства в Сибири

Если в XVIII — начале XIX вв. исследователи отмечали у сибирских купцов отсутствие устойчивого осознания общности своих интересов, сознательного противопоставления себя как единой социальной группы внешней среде, то к середине прошлого столетия корпоративный дух в среде гильдийцев региона усиливается. Эти процессы шли в Сибири с некоторым запаздыванием по сравнению с Европейской Россией. Процесс обретения социальной самостоятельности был длительным, так как купцы веками были приучены к рабской покорности властям, привыкли зависеть от произвола чиновников, который в Сибири приобретал особенно неприглядные формы. Однако, приобретая и совершенствуя профессиональные навыки, чувствуя за собой усиливающуюся с годами экономическую мощь своих капиталов, купцы вырабатывали в себе новую систему ценностей. В основе ее лежало понятие «купеческая честь», т.е. неписаный свод правил, которые регулировали поведение купца в различных ситуациях, определяли его основные моральные качества. Эти правила были основаны как на общебуржуазных ценностях, так и на узкосословных, типично купеческих.

Поскольку торговля была основным видом деятельности купцов, то наиболее важными для купечества были как раз этические принципы, связанные с основным профессиональным актом купцов — сделкой. Естественно, купец не был бы самим собой, если бы не стремился к максимально возможной прибыли. Однако стремление к максимальной прибыли так или иначе ограничивалось необходимостью поддерживать свою деловую репутацию, «купеческую честь», без которой было невозможно получить кредит и вообще проводить сколько-нибудь крупные деловые операции. Именно ради «купеческой чести», репутации фирмы тратились деньги на массивные здания, роскошную обстановку купеческих особняков, которые должны были доказать прочность, доходность и надежность дела.

Честность, умение держать свое слово постепенно становятся необходимыми качествами для купца. В Сибири купеческое слово значило даже больше, чем в Европейской России, поскольку огромные сибирские расстояния,

распространенность торговли в кредит и почти полное отсутствие документального оформления деловых отношений оставляли большой простор для влияния на ход торговли именно нравственных принципов торговцев. Сибирские купцы брали в кредит очень крупные партии товара, увозили их за тысячи километров (при этом срок оплаты часто составлял полгода или год) и не нарушали своего слова. Конечно же, надо учитывать, что никто просто так первому встречному свой товар бы не доверил. Для того, чтобы пользоваться подобными привилегиями, купцу было необходимо долгие годы создавать и поддерживать свое доброе имя, постепенно наращивая не только капитал, но и деловую репутацию. При этом обогащение за счет обмана казны и покупателя не считалось среди купечества большим грехом, но между собой, при кредитовании и в торговле, купеческое слово являлось гарантией выполнения взятых обязательств.

Крупные московские фирмы, торговавшие в кредит с сибирскими купцами, тщательно изучали торговую марку своих партнеров, собирая сведения о времени основания их дела, капиталах, семейном положении, пристрастии к спиртному и картам, о психологических особенностях и т.п. Поэтому от преобладания тех или иных качеств купца зависела и судьба всего торгового дела. Так, например, после смерти бийского купца И. Д. Рождественского, чей торговый оборот доходил до 400 тыс. руб., семейное предприятие оказалось в руках сына, который по своим качествам во многом уступал отцу. Московским партнерам сразу же стало известно, что «сын делом не занимался, тратил деньги зря и жил не по средствам», а торговлю отдал в руки приказчикам «сомнительной репутации». Естественно, фирме Рождественских сразу же было отказано в кредите. Мотовство, некомпетентность, разгильдяйство, неумение держать слово быстро приводили к разорению.

Особенно строгие правила были у купцов-старообрядцев. Этих людей отличали трудолюбие, честность, отказ от употребления спиртного и табака, скромность в быту. Аскетизм мирской жизни старообрядцев, их взаимопомощь и взаимовыручка, которые укреплялись в условиях запретов и гонений на них со стороны правительства, полное доверие друг к другу в старообрядческих общинах, позволявшее отданные на хранение деньги пускать в оборот, — все это создавало благоприятные условия для предпринимательской деятельности. По оценкам большинства современных исследователей, «старообрядчество дало замечательные предпринимательские образцы аскетически честного и требовательного к себе купечества, не играющего в двусмысленные игры с властью, не ищущего выгодных государственных подрядов, льгот, заказов». Н. М. Чукмалдин, вышедший из среды тюменских купцов-старообрядцев, в своих воспоминаниях оставил своеобразный манифест честного торговца. «Выигрывает и богатеет в торговле только тот, кто оказывает услугу

обществу, — писал он. — Наивыгоднейший товар — доверие, а доверие дается только безупречной честности и торговому бескорыстию».

Вопросы:

Почему возникают сети между купцами? Какие проблемы взаимодействия между купцами они решают? Почему они облегчают взаимодействие купцов с московскими фирмами?

Каким образом осуществляется регулирование отношений внутри сети купцов? С какими издержками связано создание и поддержание этой сети?

Кейс №5. «Новые оказались подержанными: что делать неинформированным покупателям».

В вечном конфликте продавец - покупатель без помощи представителей закона не обойтись.

Если вы решили купить подержанный автомобиль, то вы поедете на автомобильный рынок. Если новый - в автосалон с наиболее раскрученным именем. А вот где гарантия, что там вам продадут действительно новый автомобиль? Представители Общества защиты прав потребителей утверждают, что в Москве подержанные иномарки продают под видом новых, и даже называют адреса неблагонадежных салонов. Впрочем, сами продавцы авто на обвинения реагируют спокойно.

Надежны ли крупные дилеры? В Общество защиты прав потребителей все чаще стали обращаться автолюбители, которые приобрели в автосалоне автомобиль, не соответствующий даже средним нормам качества. Представитель ОЗПП Михаил Аншаков заявил корреспонденту газеты «ВЗГЛЯД», что среди названий неблагонадежных автосалонов встречаются и самые известные. О прецедентах, связанных с двумя из них - «Инком-Авто» и «Рольф», - Аншаков рассказал подробнее.

В начале апреля клиент приобрел в салоне «Инком-Авто», который находится в Москве на 2-й Черногорязской улице, дом 6, новый автомобиль **«Opel Frontera»** стоимостью 440 тыс. руб. 8 апреля он забрал автомобиль из салона, однако долго на нем не проехал — в тот же день он был вынужден обратиться в автосервис. В сервисе машину осмотрели и пришли к выводу, что машина находится в аварийном состоянии, и ремонт будет стоить около 50 тыс. руб. Покупатель написал претензию в адрес автосалона, в которой потребовал вернуть деньги за автомобиль и возместить убытки. В салоне деньги за машину вернули без разговоров, но ущерб сверх стоимости машины оплачивать отказались. Клиент обратился в суд. По словам Аншакова, впоследствии выяснилось, что в автосалоне о неисправности машины знали, так как ее уже один раз возвращали по той же причине.

Другая история связана с ООО «Рольф». Там покупатель приобрел **«Mitsubishi Lancer»** за 13 600 долл. - новый, как полагал клиент. С ним произошла та же самая история - практически в тот же день он был вынужден прибегнуть к помощи работников автосервиса. После осмотра

машины клиенту указали на то, что на автомобиле произведен кузовной ремонт - краска на разных деталях автомобиля отличалась по цвету. Когда владелец автомобиля обратился в автосалон ООО «Рольф» с претензией, в которой он требовал заменить автомобиль на аналогичную новую машину, ему отказали. При этом в салоне признали, что в машине было заменено лобовое стекло и проведены кузовные работы, однако все это объяснили проведением необходимой предпродажной подготовки машины.

По некоторым данным, за несколько дней до продажи автомобиля несколько фур, которые везли «*Mitsubishi*» именно для этого автосалона, попали в ДТП и перевернулись на дороге. Сотрудники автосалона покупателям об этом не сообщали.

Решайте вопросы в суде. Между тем автодилеры смотрят на эту ситуацию иначе и свою позицию считают вполне правомочной. Исполнительный директор автосалона «Инком-Авто» на 2-й Черногрязской улице Алексей Дорофеев рассказал корреспонденту газеты «ВЗГЛЯД», что новый «*Opel Frontera*» никак не мог стоить 440 тыс. руб. (это около 16 тыс. долл.). «Такая машина стоит около 35 тыс. долларов, зачем нам торговать в ущерб себе? За такую цену можно приобрести только подержанную машину указанной модели». Он добавил, что «клиенты иногда привозят автомобили на комиссию и салон продает их в розницу по соответствующей цене». В этой связи Дорофеев подчеркнул, что речь не идет о новых машинах, а значит, и о гарантии тоже. В ООО «Рольф» сотрудники оказались менее разговорчивы. После длительного общения с несколькими из них выяснилось, что в настоящее время никто не может комментировать ситуацию.

В качестве страховки при покупке нового автомобиля специалисты ОЗПП посоветовали пригласить с собой квалифицированного эксперта. Ну а если все-таки с новым автомобилем возникли проблемы - обращаться в суд.

Вопросы:

К какому виду оппортунистического поведения можно отнести поведение салонов «Рольф» и «Инком-Авто»? Аргументируйте свой ответ.

Почему в рассмотренной ситуации у автосалона появляется возможность вести себя оппортунистически? Аргументируйте свой ответ.

Какой способ решения проблемы оппортунистического поведения автосалонов предлагается использовать покупателям? Оцените эффективность этого способа. Как называются действия, предпринимаемые покупателями в данной ситуации с целью предотвратить оппортунистическое поведение автосалонов?

Существуют ли другие способы решения проблемы оппортунистического поведения автосалонов

Кейс №6. Жизнь копииста

Само по себе копирование картин – вполне законная деятельность, если у художника есть разрешение Минкульта или одной из его полномочных дочерних организаций. Кроме того, законопослушный копиист должен

заключать с заказчиком копии договор. Как правило, те, кому копия нужна в криминальных целях, после предложения подписать договор разворачиваются и уходят.

Заказы российским копиистам часто делают европейские «предприниматели», причем время от времени «кидают» своих подрядчиков. Виктор Андреев: «Представьте, мне пришлось стоять на Арбате и продавать копию картины Питера Клааса «Натюрморт с трубками». Эту работу мне заказал высокопоставленный европейский дипломат. Но, по-видимому, решил сбить цену и вовремя не стал выкупать. А у меня правило: если покупатель хоть чуть-чуть нарушает договор, да тем более начинает применять классические приемы психоманипуляций, то он моих картин не увидит. Я картину продам кому угодно, но не ему».

Копия картины, как и сама картина, имеет три основные характеристики: научный паспорт, определение применяемых технических приемов, а также используемых материалов. Учебники под редакцией Грабаря, книга Винера «Материалы масляной живописи» и его пособие «Техника живописи», учебники по пластоанатомии - настольные книги копиистов. Автор дорогой копии должен быть адекватен мастеру, написавшему картину, в совершенстве владеть его техникой, иначе обман сразу же раскроется. Поэтому заказы на копирование дают топ-мастерам.

Кстати, есть и не копируемые работы, прежде всего построенные на малозаметных сложных нюансах тональных и колористических отношений при передаче света, воздуха, теней, со сложной цветовой гаммой многослойной живописи, так называемым, валером. Часто в замесы красок основного цвета добавляется немного охры или марса коричневого и т.п., что изменяет спектральные характеристики отраженного света, или, как говорят, цвет смягчается. Колористические отношения также нюансируются полупрозрачными мазками по высохшему красочному слою или по свежему (лессировка). Если художник не знает принципов создания таких работ, и у него нет навыков их исполнения, то копирование невозможно. Но такие приемы использовались при создании огромного множества дошедших до нашего времени полотен. Следовательно, качественная копия картины - большая редкость, грамотный эксперт всегда отличит подделку от оригинала. Вопросы:

Почему заказчик и копиист не стремятся заключить полный контракт?

Являются ли инвестиции мастера в написание копии для определенного заказчика специфическими? Аргументируйте свой ответ.

Какая сторона, копиист или заказчик, может вести себя оппортунистически?

Как называется такой вид оппортунистического поведения? Почему оно возможно?

Кейс №7. Влияние институциональной среды на деятельность фирм в России

Ассоциация менеджеров России и журнал «Деньги» представляют очередное ежеквартальное исследование «Что препятствует развитию российского бизнеса?» Главный его вывод, к сожалению, таков: влияние ряда ключевых негативных факторов ослабевает, однако это незамедлительно компенсируется усилением других.

В рамках исследования было опрошено 172 представителя российского бизнеса. Среди ответивших преобладают топ-менеджеры и собственники крупнейших компаний. Как обычно, им предложили оценить по десятибалльной шкале наиболее значимые в настоящее время факторы, тормозящие развитие бизнеса. Затем была рассчитана важность (значимость) каждого фактора — усредненная оценка бизнесменов, выраженная в процентах к ее максимально возможной величине (то есть к 10).

Экспертная оценка: Павел Неумывакин, председатель правления Юниаструм-банка:

— Основное препятствие — наличие субъективных факторов. Прежде всего — реальной незащищенности российского бизнеса от неправовых форм воздействия на него: недобросовестной конкуренции (с использованием административного ресурса, правоохранительных органов и пр.), а также несовершенство нашего законодательства.

Сергей Литовченко, исполнительный директор Ассоциации менеджеров России:— Особенно велика коррупционная нагрузка и административное давление, что видно по результатам исследования. Преобладание внешних факторов среди препятствий для развития бизнеса остается стабильным и соответствует реальной ситуации в экономике. Вместе с тем в первом квартале текущего года наметился ряд новых тенденций. Так, отечественные деловые круги полагают, что нехватка квалифицированных кадров тормозит развитие бизнеса не намного меньше, чем проблемы налогообложения. А недостаток инвестиций оказывает такое же негативное влияние, как и неразвитость судебной системы. Ситуация серьезно изменилась по сравнению с предыдущим годом, когда бизнес утверждал, что ему мешают развиваться только внешние факторы и ничего более.

По мнению участников исследования, первая тройка факторов, оказывающих наиболее сильное негативное влияние на развитие российского бизнеса, не изменилась по сравнению с предыдущим годом. Однако их значимость по сравнению с четвертым кварталом предыдущего года снизилась. На первом месте вновь оказался фактор «коррупция»: его уровень значимости — 58,73%. Второе место уже полгода занимает фактор «административные барьеры». Хотя его значимость также понизилась. Третье место уверенно удерживает фактор «налогообложение», но его значимость впервые упала ниже 50-процентного уровня: она составляет 49,58%, тогда как еще три месяца назад была 58,33%. Понижение уровня значимости в глазах респондентов всех трех лидирующих негативных факторов (в среднем на 6 — 8%) означает, что в российском бизнес-сообществе постепенно наступает успокоение. Все это могло бы вселить оптимизм относительно перспектив

развития российского бизнеса. Однако, как это часто бывает в нашей стране, послабления в одних сферах сопровождаются ужесточением в других. В предыдущем году мы не раз говорили о том, что фактор «нехватка квалифицированных кадров» со временем должен усилить свою значимость. В первом квартале текущего года прогноз подтвердился: по результатам исследования этот фактор с уровнем важности 47,04% уверенно занял четвертое место. Кроме того, по критерию полученных у респондентов высших баллов третье место также занимает внутренний фактор развития бизнеса: недостаток инвестиционных ресурсов (12,21% опрошенных считают его наиболее значимым из предложенных). Аналогичная ситуация с фактором «неразвитость и изношенность инфраструктуры». Его значимость возросла довольно сильно — с 39,33% три месяца назад до 43,10% сегодня. По итогам исследования важность фактора «общая политическая и экономическая нестабильность» составила 46,34%. Фактор же неразвитости судебной системы просто рухнул — с четвертого места в предыдущем квартале он откатился на восьмое, а его значимость упала с 51,67 до 40,28%. Ясно, что судебная система за такой короткий срок принципиально измениться не могла, изменилась лишь ее оценка со стороны делового сообщества. Не исключено, что отечественное деловое сообщество, не надеясь на судебную систему, стало вырабатывать внутренние механизмы цивилизованного разрешения конфликтных ситуаций. Это позволяет утверждать, что российский бизнес выработал необходимую устойчивость по отношению к внешним воздействиям и сегодня на повестку дня постепенно выходят вопросы внутреннего развития.

Вопросы:

Какова институциональная среда, в которой действуют российские фирмы? Определите основные тенденции развития отечественного бизнеса

Кейс №8. Форд и Слоун

Генри Форд и Альфред П. Слоун младший были великими руководителями. Они противостояли друг другу в 20-х гг. XX века, когда впервые возникла концепция управления как профессии и научной дисциплины.

Генри Форд представлял архетип авторитарного предпринимателя прошлого: склонный к одиночеству, своевольный, всегда настаивающий на собственном пути, презирающий теории и «бессмысленное» чтение книг, Форд считал своих служащих «помощниками». Если «помощник» осмеливался перечить Форду или самостоятельно принимать важное решение, он обычно лишался работы. В компании Ford Motor только один человек принимал решения с любыми последствиями. Форд расценил предложение Альфреда П. Слоуна о реорганизации General Motors следующим образом: «... картинка с развесистой клюквой посередине... Человек вынужден слоняться взад-вперед, и от ответственности каждый увиливает, следуя мудрости лентяев, что две головы лучше

одной». Общие же принципы Форда были суммированы в одной фразе: «Любой покупатель может получить автомобиль любого цвета, какого он пожелает, пока автомобиль остаётся чёрным».

У Форда были основания насмехаться над новомодными идеями Слоуна. Форд сделал свою модель «Т» настолько дешёвой, что её мог купить практически любой работающий человек.

Примерно за 12 лет Форд превратил крошечную компанию в гигантскую отрасль, изменившую американское общество. Более того, он добился такого снижения себестоимости, что мог продавать автомобиль всего за 290 долл., и платить своим рабочим одну из самых высоких ставок того времени – 5 долл. в неделю. В 1921 г. Ford Motor контролировал 56 % рынка легковых автомобилей и заодно почти весь мировой рынок. Фирма General Motors, которая в то время была конгломератом из нескольких небольших полунезависимых компаний, хаотично перемешанных за проволоочной оградой, располагала всего 13 % рынка и дрейфовала к банкротству.

К счастью, семья Дюпонов, ради спасения огромных капиталовложений в акции General Motors, приняла на себя ведение её дел, пока крах ещё не разразился. Пьер С. Дюпон, сам крупный сторонник современного управления, назначил президентом фирмы Альфреда П. Слоуна. Слоун быстро превратил в реальность планы, над которыми издевался Форд, тем самым введя в практику то, что остаётся до сих пор главным принципом управления крупными компаниями. Реорганизованная General Motors располагала крупной и сильной группой управления, а множество людей получили право самостоятельно принимать важные решения.

Слоун как личность был полной противоположностью Форду. Форд был негибко жёстким, своевольным, интуитивным человеком, а любимыми словами Слоуна стали «методология» и «рациональность». Человек не шлялся взад-вперёд, как предсказывал Форд. Напротив, на каждого руководителя были возложены определённые обязанности и дана свобода делать всё, что необходимо для их выполнения. Слоун также разработал хитроумную систему контроля, позволявшую ему и другим руководителям быть в курсе того, что происходит в их гигантской корпорации.

В то время как Ford Motor сохранила верность чёрной модели «Т» и традиции, согласно которой босс командует, а остальные выполняют, команда Слоуна быстро воплотила в жизнь новые концепции в соответствии с изменяющимися потребностями американцев. Фирма General Motors ввела в практику частые замены моделей, предлагая потребителям широкий ассортимент стилевых и цветовых оформлений и доступный кредит. Доля Ford Motor на рынке резко сократилась. В 1927 г. фирма была вынуждена остановить конвейер, чтобы переоснастить его под выпуск весьма запоздавшей модели «А». Это позволило General Motors захватить 43,5 % автомобильного рынка, оставив Форду менее 10 %. Несмотря на жестокий урок, Форд так и не смог прозреть. Вместо того, чтобы учиться на опыте конкурента, он продолжал действовать по старинке. В следующие 20 лет

фирма Ford Motors едва удерживалась на третьем месте в автомобильной промышленности и почти каждый год теряла деньги. От банкротства её спасло только обращение к резерву наличных в 1 млрд долл., который Форд скопил в удачливые времена.

Вопросы для работы с кейсом

Кто был лучшим менеджером – Форд или Слоун? Почему?

Какие факторы содействовали успеху фирмы Ford Motor и General Motors?

Какова важнейшая причина поражения Форда?

Как в данном кейсе ограниченная рациональность руководителей повлияла на правильность принятых управленческих решений?

Кейс №9. Японская кухня в России

История компании «Васаби» берёт своё начало в 2003 году, когда в Москве на проспекте Медиков открылся первый японский ресторан «Васаби». Основным направлением деятельности компании стало развитие сети ресторанов японской кухни «Васаби» и итальянской кухни «Розарио».

В настоящее время в состав группы компаний входят заведения, расположенные в Санкт-Петербурге, Москве, Череповце, Пскове, Великом Новгороде, Костроме, Сыктывкаре.

В Сыктывкаре ресторан «Васаби–Розарио» стал пользоваться огромной популярностью сразу после открытия в торговом комплексе «Июнь». Посетители охотно организовывали там корпоративные праздники, устраивали дни рождения для детей, просто проводили время в хорошей компании. Качество блюд, система скидок и бонусов привлекала всё больше и больше любителей японской и итальянской кухни.

Санкции, предпринятые Западом, вынудили российское руководство принять ответные меры. Наша страна пошла по пути протекционизма отечественной экономики – был принят запрет на ввоз многих видов зарубежной продукции. Всё бы ничего, но компания «Васаби» неожиданно потеряла проверенных поставщиков рыбы из Норвегии. По сути, рестораны лишились основного сырья для приготовления блюд японской кухни – лосося. Стало невозможно приготовить по традиционному рецепту классические суши, самые простые роллы «сяке-маки», и, к великому сожалению посетителей, – любимые всеми роллы «филадельфия».

На лицах завсегдатаев ресторана появлялось выражение разочарования, когда официанты сообщали им о невозможности приготовить их любимые блюда. Некоторые даже вставали и уходили, не желая заказывать что-то другое. Ситуация была критической. Директор сыктывкарского филиала срочно дал указание поварам найти хоть какую-нибудь замену лососю. Одновременно он провёл беседу с заместителем по снабжению и тот обещал активизировать работу по поиску другого поставщика.

Повара достойно справились с заданием, заменив лосося мясом краба. Конечно, «филадельфию» повторить не удалось, но были разработаны новые роллы, отличающиеся от «филадельфии» только обёрткой – мясо краба

вместо лосося. Новое блюдо стало позиционироваться как аналог самых популярных роллов. При этом мясо краба было дороже лосося, но цена на роллы не была поднята. Это позволило если не спасти ситуацию, то хотя бы временно «сгладить» проблему.

Заместитель по снабжению сыктывкарского филиала «Васаби» провёл огромную работу по поискам, отбору и переговорам с возможными поставщиками. В итоге ему оставалось выбрать между дальневосточным рыбным предприятием и неожиданно поступившим предложением из Чили. Посоветовавшись с директором, снабженец остановил свой выбор на чилийском лососе – при сопоставимом качестве это сырьё оказалось намного дешевле дальневосточного.

Через три недели после прекращения поставок лосося, в ресторане «Васаби–Розарио» наконец снова появились любимые всеми роллы «филадельфия». Вскоре постоянные посетители вернулись, и объёмы продаж вышли на прежний уровень.

Вопросы: Дайте оценку действиям руководства компании. Правильно ли оно поступило? Как вы думаете, почему руководство не повысило цену на роллы-заменители, несмотря на то, что по себестоимости они были дороже? Верное ли это решение? Принимается ли во внимание ограниченная рациональность экономических агентов?

Как в данном кейсе ограниченная рациональность руководителей повлияла на правильность принятых управленческих решений?

МОДУЛЬ 2.

Кейс №10. «Институциональная теория государства»

Подданные государства должны, по возможности, соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, т.е. соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства <...>

Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа – все это должно быть ясно и определено для плательщика и для всякого другого лица. Там, где этого нет, каждое лицо, облагаемое этим налогом, отдается в большей или меньшей степени во власть сборщика налога, который может отягощать налог для всякого неугодного ему плательщика или вымогать для себя угрозой такого отягощения подарок или взятку. Неопределенность налогообложения развивает наглость и содействует подкупности того разряда людей, которые и без того не пользуются популярностью даже в том случае, если они не отличаются наглостью и подкупностью <...>

Каждый налог должен взиматься в то время или тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего платить его <...>

Каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства. Налог может брать или удерживать из карманов народа гораздо больше, чем он приносит казначейству четырьмя следующими путями: во-первых, собиравшие его могут требовать большого числа чиновников, жалование которых в состоянии поглощать большую часть той суммы, которую приносит налог, и вымогательства которых могут обременять народ добавочным налогом; во-вторых, он может затруднять приложение труда населения и препятствовать ему заниматься теми промыслами, которые могут давать средства к существованию и работу большому множеству людей. Обязывая людей платить, он может этим уменьшать или даже уничтожать фонды, которые дали бы им возможность с большей легкостью делать эти платежи. В-третьих, конфискациями и другими наказаниями, которым подвергаются несчастные люди, пытающиеся уклониться от уплаты налога, он часто разоряет их и таким образом уничтожает ту выгоду, которую общество могло бы получить от приложения их капиталов. В-четвертых, подвергая людей частым посещениям и неприятным расспросам сборщиков налогов, он может причинять им много лишних волнений, неприятностей и притеснений <...>

Тем или другим из этих четырех различных способов налоги часто делаются гораздо более отяготительными для народа, чем полезными для государя.

Адам Смит, «Исследование о природе и причинах богатства народов»

Вопросы:

1. Сформулируйте принципы налогообложения, изложенные А. Смитом.

2. Каким образом налогообложение может нанести ущерб обществу? Приведите два примера из современной экономической практики.

.

Кейс №11. Теория Д.Хиршлейфера.

Исследование Д. Фридмана средневековой Исландии основывается на сагах. После открытия и заселения Исландии в IX в. она на протяжении столетий жила без центральной власти. Однако, несмотря на это, в Исландии существовало право, установление которого было функцией вождей. Последние не обладали, однако, монополией на определенные территории, подобно тому, как это имеет место в современных государствах: подданные вождя могли перейти к другому вождю, не меняя при этом места жительства. Отсюда — возникновение конкуренции между вождями, непосредственной функцией которых было разрешение споров и вынесение вердиктов, но приведение их в исполнение не входило в компетенцию вождей.

Получив положительное решение вождя, истцы имели право привести его в исполнение собственными силами либо передать на возмездной основе полученные таким образом права собственности третьим лицам. Последние

могли обладать определенными преимуществами, позволяющими им с меньшими издержками привести в исполнение вердикт вождя.

Ответчики, не согласные с решением вождя, в дальнейшем рассматривались как лица, находящиеся вне закона: они не могли больше обращаться к вождям за правовой поддержкой.

Такая система существовала более 300 лет. По словам Фридмана, «общество, в котором они [такие институты] оказались жизнеспособны, кажется достаточно привлекательным. Его члены были, по средневековым стандартам, свободны; статусные различия, основанные на положении или поле, были относительно невелики; и их литературный след, принимая во внимание размеры общества, сопоставим с тем, который оставили Афины»¹. Он также отмечает, что такая система сдерживания насилия была достаточно эффективной: случаи изнасилований и вообще насилия над женщинами были редки, а убийства женщин — неслыханными. Фридман подсчитал, что относительное число людей, убитых или казненных в те годы, которые, как свидетельствуют саги, характеризовались наибольшим уровнем насилия, было приблизительно равно уровню соответствующей преступности в Соединенных Штатах второй половины XX в. Другие экономисты, занимавшиеся изучением правовой системы средневековой Исландии, пришли к выводам, аналогичным заключениям

Фридмана.

Джон Амбек, исследовавший в своих работах механизмы формирования и поддержания прав собственности во время калифорнийской «золотой лихорадки», выделил в качестве необходимого условия жизнеспособности безгосударственного сообщества относительно равномерное распределение потенциала насилия в таком сообществе. Независимые старатели в модели Амбека распределяют свои усилия между добычей золота на своем участке и насилием, которое принимает форму вытеснения других лиц с участка земли. Отдача от усилий и в том и в другом случае сокращается, поэтому каждый старатель будет стремиться к равенству предельных продуктов усилий обоих типов. Иначе говоря, индивид, обладающий сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, будет, при прочих равных условиях, обладать большим, по сравнению с другими старателями, участком земли. Если снять предпосылку об относительно равно мерном распределении потенциала насилия, увеличивается вероятность появления такого индивида или группы, который найдет для себя выгодным захватить все имеющиеся участки.

Среди других причин устойчивого существования таких сообществ выделяются: наличие в них институтов возмездия за нанесенный ущерб, поддерживаемых специальными группами возмездия (именно таким образом, в частности, до сих пор поддерживается существующий даже в некоторых европейских сообществах институт вендетты, предполагающий, что все кровные родственники несут коллективную ответственность за каждого члена группы); существование в безгосударственных сообществах института

взаимного страхования от голода. Возникновение такого рода институтов обусловлено отсутствием развитой технологии общественного производства, низким уровнем развития научно-технических знаний, ограниченным ассортиментом производимой в таких сообществах продукции, отсутствием внешней торговли, слабым развитием техники. Все это делает риск неурожая в первобытных земледельческих сообществах колоссальным. Отсюда главным экономическим мотивом индивидов в таком сообществе становится не максимизация индивидуального дохода, а выживание, которое легче обеспечить не по одиночке, а всей группой. Поэтому в таких группах и возникают институты взаимного страхования, включающие в себя распределение внутри группы излишков урожая, приношение даров, брачные и родственные правила и другие институты, способствовавшие относительному выравниванию богатства у всех членов сообщества.

На сегодняшний день спонтанный экономический порядок занимает скорее периферийное положение. Поэтому вопрос о том, почему такой порядок оказывается нежизнеспособен в долгосрочном аспекте, представляется более интересным, чем вопрос о механизмах самоподдержания такого порядка. Один из наиболее известных ответов на этот вопрос был дан в работе Джека Хиршлейфера «Анархии и ее крушение». Во-первых, необходимо, чтобы отдача от защиты своей собственности была выше, чем отдача от захвата чужой (фактически это отражает факт равномерного распределения потенциала насилия среди членов сообщества). Во-вторых, уровень доходов конкурентов должен быть не меньше минимального значения. В-третьих, необходимо, чтобы состав участников отношений был сравнительно постоянным, так как увеличение числа индивидов или групп в анархической структуре способствует сокращению среднего дохода членов этой структуры и увеличивает вероятность того, что доходы их части окажутся меньше минимально допустимого значения. Важно также заметить, что если анархическая система, под влиянием действия перечисленных параметров, выйдет из равновесия, например, превратившись в систему иерархическую, и если новое изменение указанных параметров будет совместимо с существованием анархии как спонтанного порядка, это не означает, что такой порядок в действительности будет реализован. Имеет место так называемый «эффект храповика»: если, предположим, в какой-то момент захват чужой собственности станет привлекательнее, чем просто защита своей, это приведет к разрушению анархии и появлению иерархии. Если в дальнейшем их соотношение вновь сократится до приемлемого для анархии уровня, разрушения существующей иерархии, скорее всего, не произойдет.

Вопросы: какие три взаимосвязанных условия динамической устойчивости анархической системы выделил Хиршлейфер? Что будет происходить в обществе, характеристики которого не удовлетворяют условиям устойчивости спонтанного порядка? Насколько применимо состояние «безгосударственности» к отдельным проявлениям в интернет-пространстве?

Кейс №13. Влияние институциональной среды на деятельность фирм в России. Бизнес привык к власти

Ассоциация менеджеров России и журнал «Деньги» представляют очередное ежеквартальное исследование «ЧТО ПРЕПЯТСТВУЕТ РАЗВИТИЮ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА?» Главный его вывод, к сожалению, таков: влияние ряда ключевых негативных факторов ослабевает, однако это незамедлительно компенсируется усилением других.

В рамках исследования было опрошено 172 представителя российского бизнеса. Среди ответивших преобладают топ-менеджеры и собственники крупнейших компаний. Как обычно, им предложили оценить по десятибалльной шкале наиболее значимые в настоящее время факторы, тормозящие развитие бизнеса. Затем была рассчитана важность (значимость) каждого фактора — усредненная оценка бизнесменов, выраженная в процентах к ее максимально возможной величине (то есть к 10).

Экспертная оценка:

Павел Неумывакин, председатель правления Юниаструм-банка:

— Основное препятствие — наличие субъективных факторов. Прежде всего — реальной незащищенности российского бизнеса от неправовых форм воздействия на него: недобросовестной конкуренции (с использованием административного ресурса, правоохранительных органов и пр.), а также несовершенство нашего законодательства.

Сергей Литовченко, исполнительный директор Ассоциации менеджеров России:

— Особенно велика коррупционная нагрузка и административное давление, что видно по результатам исследования. Преобладание внешних факторов среди препятствий для развития бизнеса остается стабильным и соответствует реальной ситуации в экономике. Вместе с тем в первом квартале 2006 года наметился ряд новых тенденций. Так, отечественные деловые круги полагают, что нехватка квалифицированных кадров тормозит развитие бизнеса ненамного меньше, чем проблемы налогообложения. А недостаток инвестиций оказывает такое же негативное влияние, как и неразвитость судебной системы. Ситуация серьезно изменилась по сравнению с 2005 годом, когда бизнес утверждал, что ему мешают развиваться только внешние факторы и ничего более.

По мнению участников исследования, первая тройка факторов, оказывающих наиболее сильное негативное влияние на развитие российского бизнеса, не изменилась по сравнению с 2005 годом. Однако их значимость по сравнению с четвертым кварталом 2005 года снизилась. На первом месте вновь оказался фактор «коррупция»: его уровень значимости — 58,73%. Второе место уже полгода занимает фактор «административные барьеры». Хотя его значимость также понизилась. Третье место уверенно удерживает фактор «налогообложение», но его значимость впервые упала ниже 50-процентного

уровня: она составляет 49,58%, тогда как еще три месяца назад была 58,33%. Понижение уровня значимости в глазах респондентов всех трех лидирующих негативных факторов (в среднем на 6 — 8%) означает, что в российском бизнес-сообществе постепенно наступает успокоение. Все это могло бы вселить оптимизм относительно перспектив развития российского бизнеса. Однако, как это часто бывает в нашей стране, послабления в одних сферах сопровождаются ужесточением в других. В 2005 году мы не раз говорили о том, что фактор «нехватка квалифицированных кадров» со временем должен усилить свою значимость. В первом квартале 2006 года прогноз подтвердился: по результатам исследования этот фактор с уровнем важности 47,04% уверенно занял четвертое место. Кроме того, по критерию полученных у респондентов высших баллов третье место также занимает внутренний фактор развития бизнеса: недостаток инвестиционных ресурсов (12,21% опрошенных считают его наиболее значимым из предложенных). Аналогичная ситуация с фактором «неразвитость и изношенность инфраструктуры». Его значимость возросла довольно сильно — с 39,33% три месяца назад до 43,10% сегодня.

По итогам исследования важность фактора «общая политическая и экономическая нестабильность» составила 46,34%. Фактор же неразвитости судебной системы просто рухнул — с четвертого места в предыдущем квартале он откатился на восьмое, а его значимость упала с 51,67 до 40,28%. Ясно, что судебная система за такой короткий срок принципиально измениться не могла, изменилась лишь ее оценка со стороны делового сообщества. Не исключено, что отечественное деловое сообщество, не надеясь на судебную систему, стало вырабатывать внутренние механизмы цивилизованного разрешения конфликтных ситуаций. Это позволяет утверждать, что российский бизнес выработал необходимую устойчивость по отношению к внешним воздействиям и сегодня на повестку дня постепенно выходят вопросы внутреннего развития.

Вопросы:

Как можно охарактеризовать институциональную среду, в которой действуют российские фирмы? Из тех функций, которые должна выполнять институциональная среда, какие она действительно выполняет в данной ситуации?

Кейс №14.

До сих пор в российской деловой практике имеют место различные формы уклонения от уплаты налогов в форме: а) сокрытия и занижения объектов налогообложения (ведение финансово-хозяйственной деятельности без необходимой регистрации или счета других фирм, использование подложных документов и пр.); б) неправомерное использование льгот (включение в штат неработающих пенсионеров-инвалидов и пр.); в) занижение налогов

(получение крупной материальной помощи, завышение внебюджетных расходов и пр.)?

Вопросы:

К какому сектору внебюджетной экономики следует отнести подобные действия?

Какие нормы лежат в основе подобных действий?

Какие издержки снижают, а какие издержки дополнительно несут налогоплательщики, применяющие подобные схемы?

Кейс №15.

Эмпирические расчеты показывают, что при прочих равных условиях доля теневого сектора в экономике более богатых регионов (с более высоким GRP -- валовым региональным продуктом) оказывается ниже.

Вопросы:

Как можно объяснить подобный факт?

Какие факторы тормозят развитие теневого сектора в богатых регионах и способствуют в бедных?

Кейс №15.

В России на уровне законодательной и исполнительной власти широко обсуждалась возможность введения запрета на использование пальмового масла в производстве продуктов питания. Проведите анализ проблемы с точки зрения выявления групп интересов, которым был бы выгоден запрет, а также тех групп, которые противодействуют подобной инициативе. Выявите те и проанализируйте издержки, которые появятся в случае введения запрета и отказа от него. На какие группы лягут подобные издержки? Почему?

Критерии оценки (в баллах):

- 10 баллов выставляется студенту, если он полно и качественно ответил на все вопросы ;
- 5 баллов выставляется студенту, если он четко и аргументированно ответил на половину вопросов;
- 3 балла выставляется студенту, если он показал понимание ситуации, смог сформулировать основную мысль кейса, ответил на 1-2 вопроса.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ

**Примерные контрольные задания для проведения текущего контроля
1 Модуль**

1. Основные современные течения институционализма.
2. Методология институциональной экономики.
3. Старый институционализм и неоклассика, эволюция взглядов.

4. Понятие «институт». Сущность и функции институтов.
5. Типология институтов. Их роль в экономической системе.
6. Нормы и правила. Правила и их виды.
7. Рутин и их взаимосвязь с институтами. Виды рутин.
8. Ограниченная рациональность
9. Трансакция как базовый элемент неинституционального анализа.
10. Концепция трансакции Дж. Коммонса
11. Концепция трансакции О. Уильямсона
12. Понятие и значимость специфичности активов. Основные типы специфичности.
13. Трансакционные издержки и их классификация.
14. Сущность и типы контрактов.
15. Теория несовершенных контрактов.
16. Теория агентства.
17. Оппортунистическое поведение. Механизмы борьбы с оппортунизмом.
18. Теория «принципала-агента» и конфликт интересов.
19. Фирма в неоклассической теории и альтернативные подходы к теории фирм.
20. Контрактная теория фирмы, ее представители и актуальность.
21. Сущность, спецификация и размывание прав собственности.

2Модуль

1. Понятие государства в неинституциональной теории.
2. Государство как агентство по созданию и защите общественных благ.
3. Контрактная и эксплуататорская концепции государства.
4. Типы государств в институциональной теории. Модель Д. Норта.
5. Теория «оседлого бандита» М. Олсона
6. Причины возникновения бюрократии. Бюрократия и поиск бюрократической ренты.
7. Сущность, типы и концепции институциональных изменений.
8. Теория институциональных изменений Д. Норта
9. Институциональные ловушки и эффект колеи.
10. Причины внезаконного осуществления экономической деятельности.
11. Цена подчинения закону. Цена незаконности.
12. Методы измерения незаконной деятельности.
13. Концепция Эрнандо де Сото. Роль незаконных видов деятельности в становлении рыночной экономики
14. Институциональные изменения и зависимость от пути развития.
15. Основные формы институциональных изменений.
16. Неинституционализм как предпосылка теории общественного

выбора.

17. Теория рационального выбора: предпосылки анализа.

18. Основная проблематика и структура теории общественного выбора.

19. Основные инструменты и методы экономического анализа политических процессов.

20. Основные стадии общественного выбора

21. Политико-экономический кругооборот

22. Прямая демократия. Правило единогласия

Примерные тестовые задания для проведения текущего контроля

1Модуль .

1.Примером неявного знания является:

1. умение закручивать гайки
2. знание правил дорожного движения
3. умение включать указатель поворота при повороте налево
4. способность повернуть налево, соблюдая дорожную разметку и

правила дорожного движения

2.Ментальные модели

1. формируются во взаимодействии с другими людьми
2. передаются по наследству
3. возникают при критическом анализе поведения других людей
4. содержат представления об окружающем мире

3.Выберите верные утверждения, касающиеся связи культуры и экономического благосостояния:

1. Культура не влияет на экономическое благосостояние, поскольку лежит во внеэкономической сфере и определяет только «нерыночные» факторы поведения

2. Культура положительно влияет на благосостояние, поскольку люди с высоким уровнем экономической культуры редко ведут себя неэффективно

3. Культурные стереотипы могут оказывать отрицательное влияние на экономическое благосостояние

4. Культура определяется уровнем благосостояния

4.Компонентами культуры являются:

1. ценности
2. механизмы разрешения конфликтов
3. знания
4. навыки

5.Выберите верные утверждения, характеризующие различия между различными уровнями пирамиды экономической культуры:

1. Ценности играют наибольшую роль на уровне теоретической экономической культуры

2. В основе теоретической экономической культуры лежат накопленные обществом навыки

3. На уровне массовой экономической культуры ценности доминируют над знаниями

4. Роль знаний на всех уровнях пирамиды экономической культуры одинакова и отражает уровень знаний об экономических отношениях в данном обществе

6. Влияние ценностей на экономический выбор

1. всегда положительно

2. всегда отрицательно

3. может быть как положительным, так и отрицательным

4. зависит от системы государственного принуждения к следованию институтам

7. Выберите верные утверждения:

1. Люди придерживаются своих ценностей вне зависимости от издержек такого поведения

2. На основе фундаментальных ценностей формируются моральные нормы

3. Люди относятся к нормам морали, принятым в обществе, некритически и склонны рассматривать их как объективно заданные

4. Абсолютных ценностей не существует

8. Издержки принуждения к следованию нормам

1. одинаковы для всех индивидов, принадлежащих одной социальной группе

2. приводят к росту издержек, связанных с внедрением формальных институтов

3. обусловлены эффективностью реализации правил, основанных на этих нормах

4. могут быть минимизированы за счет введения формальных правил

9. Выберите верные утверждения, касающиеся соотношения норм и правил:

1. Нормы и правила – суть одно и то же. В зависимости от контекста принято употреблять тот или иной термин

2. И нормы, и правила могут быть как формальными, так и неформальными

3. Нормы, в отличие от правил, не ориентированы на конечный результат

4. Правила, в отличие от норм, воспринимаются людьми субъективно

10. Правила не могут исполнять функцию

1. координации

2. обеспечения предсказуемости поведения

3. обучения формальным институтам

4. кооперации

11. Проблема безбилетника вряд ли возникнет

1. при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им

2. в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения

3. в группе, где нет плотных социальных связей

4. в больших социальных группах

12. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:

1. Формальные правила всегда складываются путем закрепления существующих неформальных правил

2. Формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных

3. Наличие противоречий между формальными и неформальными правилами является достаточным основанием для изменения формальных правил

4. Все перечисленное верно

13. Преимущества формальных институтов над неформальными в том, что они

1. исключают неподчинение

2. обеспечивают большую эффективность

3. не допускают неоднозначности трактования

4. отражают интересы абсолютного большинства членов общества

14. Преимущества неформальных институтов над формальными

1. в том, что они допускают гибкость реализации санкций

2. в том, что они могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи

3. проявляются в больших группах с редкими социальными связями

4. значительны в условиях слабого государства

15. Выберите верные утверждения, характеризующие происхождение и природу правил:

1. Формальные правила всегда складываются путем закрепления существующих неформальных правил

2. Формальные правила не могут существовать там, где нет правил неформальных

3. Наличие противоречий между формальными и неформальными правилами является достаточным основанием для изменения формальных правил

4. Все перечисленное верно

16. Преимущества неформальных институтов над формальными

1. в том, что они допускают гибкость реализации санкций

2. в том, что они могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи

3. проявляются в больших группах с редкими социальными связями
 4. значительны в условиях слабого государства
17. Выберите верные утверждения, характеризующие дилемму заключенных:
1. В бесконечно повторяющейся дилемме заключенных некооперативное равновесие вытесняется кооперативным
 2. Равновесие в однократной дилемме заключенных является равновесием в доминирующих стратегиях
 3. Некооперативный исход обусловлен отсутствием предварительной договоренности о выбираемых стратегиях
 4. Некооперативный исход обусловлен анонимностью участников взаимодействия
18. Проблема координации возникает в силу
1. анонимности участников взаимодействия
 2. наличия нескольких потенциальных равновесий
 3. отсутствия равновесия в чистых стратегиях
 4. слишком большого количества участников взаимодействия
19. Фокальная точка
1. представляет собой Парето-эффективное равновесие в координационной игре
 2. позволяет решать проблемы координации
 3. не может быть определена без информации об уровне развития общества
 4. связана с субъективными издержками, которые индивиды несут в случае попадания в неравновесную ситуацию
20. Издержки поиска информации складываются из:
1. затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации
 2. затрат времени на приобретение товаров
 3. издержек на поддержание в обществе консенсусной идеологии
 4. все ответы неверны.

2 Модуль

1. К "провалам" государства относятся
 1. несовершенство политического процесса
 2. ограниченность контроля над бюрократией
 3. неспособность государства полностью предусмотреть и проконтролировать последствия принятых решений
 4. борьба с монополиями

2. Расположите следующие этапы эволюционного пути институциональных изменений в правильной временной последовательности:

1. первоначальное институциональное устройство
2. изменение в условиях хозяйственной деятельности
3. накопление опыта адаптации к переменам с помощью модификации

неформальных правил

4. изменение формальных правил
3. Верны ли следующие утверждения

1. Согласно теории общественного выбора, чем многочисленнее население какой-либо страны, тем менее демократичен ее политический режим

2. Чем больше количество обсуждаемых вариантов решения какой-либо проблемы, тем менее вероятно возникновение парадокса голосования

3. Рациональное неведение возникает только при представительной демократии, но не при прямой

4. В традиционных обществах принятие важных решений происходит обычно по модели прямой демократии

5. В случае естественной монополии могут использоваться следующие меры государственного вмешательства

1. регулирование
2. общественное финансирование
3. общественное производство
4. все меры воздействия

6. В равновесии Линдаля налоги всегда

1. одинаковы для всех налогоплательщиков
2. неотрицательны для всех налогоплательщиков
3. соответствуют предельной готовности платить за общественное благо
4. ни один из предыдущих ответов не верен

7. Средства, полученные за счет введения налогов Пигу для устранения отрицательных экстерналий, должны использоваться

1. для компенсации ущерба «третьим лицам»
2. для государственных дотаций малоимущим
3. на стимулирование защиты окружающей среды
4. все равно, на что

8. В равновесии Линдаля налоги всегда

1. одинаковы для всех налогоплательщиков
2. неотрицательны для всех налогоплательщиков
3. соответствуют предельной готовности платить за общественное благо
4. ни один из предыдущих ответов не верен

9. Что оказывает влияние на итоги голосования при утилитаристской, либертарианской и эгалитарной позициях вместе взятых

1. Однозначность мнений среди участников

2. Весомость каждого голоса
3. Процедура совместного соглашения
4. Реализация принципа свободы договора
10. Эффективное по Парето распределение - это распределение, при котором
 1. нет возможности повысить благосостояние одного из участников сделки, не снижая благосостояния других
 2. возможности совершения взаимовыгодных сделок отсутствуют
 3. имеются варианты взаимовыгодного распределения товаров между участниками сделки
11. Логроллинг:
 1. Торговля голосами
 2. Лоббирование
 3. Поддержка голосования
 4. Рациональный политический процесс.
12. Правила, обеспеченные легальной и специализированной защитой со стороны государства:
 1. Формальные
 2. Неформальные
 3. Централизованные
 4. Легальные.
13. Найдите соответствия между проблемой функционирования государства и примером, ее иллюстрирующей:
 1. административные барьеры
 2. рациональное неведение
 3. проблемы иерархии
 4. использование политической платформы, нацеленной на медианного избирателя
14. Главной причиной неосуществимости идеальных форм общественной контрактации является
 1. ограниченность монопольной власти тех, кому эта власть формально принадлежит
 2. информационная асимметрия
 3. деятельность распределительных коалиций
 4. дополнительные инвестиции в развитие институтов голосования
15. Методология теории общественного выбора основана
 1. на применении к изучению гуманитарных проблем инструментария экономической теории
 2. на анализе социологической и политической статистики
 3. на применении к изучению экономических проблем инструментария гуманитарных дисциплин (права, истории, политологии)
 4. на прикладном анализе организационно-экономических проблем предвыборных кампаний

16. Как соотносится эффективность и справедливость распределения благ
1. критерий справедливости всегда противоречит критерию эффективности
 2. эффективность распределения благ, как и справедливость нельзя измерить
 3. эффективное распределение благ может быть справедливым
 4. критерий справедливости совпадает с критерием эффективности
17. Представительная демократия по отношению к прямой демократии обладает следующими преимуществами:
1. более простым процессом голосования
 2. отсутствием возможности принятия решений, выгодных узким группам лиц
 3. более низкими издержками процесса разработки и принятия законов и процесса разработки и принятия законов
18. Использование возможностей общественного сектора оправдано, если:
1. имеются провалы рынка
 2. провалы рынка более существенны, чем провалы государства
 3. требуется перераспределение доходов в соответствии с принципами справедливости, принятыми в данном обществе
 4. общественные расходы превышены

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если 90-100% правильных ответов;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если 75-89% правильных ответов;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если 60-74% правильных ответов;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если менее 60% правильных ответов.

**ТЕМЫ И ВОПРОСЫ
ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**

Модуль 1

**ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ**

Семинар 1. Экономические институты: роль и значение

1. Сущность институтов. Генезис институциональной теории
2. Институционализм и неоклассическая экономическая теория

3. Основные течения современного неоинституционализма.
4. Координационная игра. Фокальная точка как равновесие в координационной игре.
5. Институциональная структура общества: формальные и неформальные институты
6. Поведенческие предпосылки институционального анализа

Семинар2. Экономический анализ прав собственности

1. Собственность – базовый институт рыночной экономики
2. Основные положения теории прав собственности
3. Пучок правомочий собственности А.Оноре
4. Спецификация прав собственности. Правовые системы
5. Экономический смысл теории прав собственности
6. Власть-собственность и ее особенности в Дагестане

Семинар3. Трансакционные издержки

1. Понятие и виды трансакций.
2. Типологии трансакционных издержек.
3. Трансакции сделки, управления и рациионирования (Дж. Коммонс)
4. Уровни трансакций и фундаментальная трансформация рыночных отношений по О. Уильямсону.
5. Факторы, снижающие трансакционные издержки
6. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена
7. Внешние эффекты. «Теорема Коуза»

Семинар 4. Теории фирмы и контрактов

1. Модели фирмы: «черный ящик», «принципал – агент», экономическая организация.
2. Альтернативные подходы к объяснению фирмы и ее границ.
3. Акционерное общество как фирма: отделение собственности от контроля
4. Контракт: юридический и экономический подходы к сущности
5. Классификация контрактов
6. Неполнота контракта и оппортунистическое поведение

Семинар 5. Институциональные модели государства

1. Генезис государства

2. Институциональный анализ государства
3. Современные модели государства. Правовое государство
4. Спонтанный экономический порядок и идеальные типы государства.
5. Государство как агентство по производству общественных благ

Семинар 6. Институциональные изменения

1. Основные положения, причины и виды институциональных изменений
2. Институциональная матрица
3. Эволюция институтов. Теория зависимости от предшествующей траектории развития
4. Импорт институтов и его последствия
5. Конгруэнтность институтов и методики её измерения

Семинар 7. Внелегальная экономика

1. Понятие, структура и виды внелегальной экономики
2. Трансакционные издержки ведения нелегального и легального бизнеса
3. Методы измерения масштабов теневой экономики. Методология Ф. Шнайдера.
4. Масштабы распространения и последствия функционирования теневой экономики
5. Цифровая теневая экономика как новая реальность современного мира

Семинар 8. Теория общественного выбора

1. Основные направления исследований в рамках теории общественного выбора.
2. Основные постулаты теории общественного выбора
3. Теория политической ренты и механизмы её возникновения
4. Экономика бюрократии
5. Провалы государства

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если студент демонстрирует исключительные знания, абсолютное понимание сути вопросов, безукоризненное знание основных понятий и положений по вопросам;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если студент демонстрирует глубокое знание материала, правильное понимание сути вопросов, знание

основных понятий и положений по вопросам, допуская минимальное количество неточностей.

- *оценка «удовлетворительно»* выставляется студенту, если студент демонстрирует общие знания, недостаточное понимание сути вопросов, наличие большого числа неточностей.

- *оценка «неудовлетворительно»* выставляется студенту, если студент демонстрирует непонимание сути вопросов, незнание основных понятий и положений по вопросам.

ПЕРЕЧЕНЬ ДИСКУССИОННЫХ ТЕМ ДЛЯ КРУГЛОГО СТОЛА (ДИСКУССИИ, ПОЛЕМИКИ, ДИСПУТА, ДЕБАТОВ)

ВОПРОСЫ ДЛЯ КРУГЛОГО СТОЛА

1. Основные принципы экономической теории контрактов.
2. Классификация контрактов: их структура и свойства.
3. Причины и последствия неполноты контрактов.
4. В чем суть базовых принципов контрактных отношений?
5. Почему полных контрактов в мире не существует?
6. Зачем нужны типовые формы договоров?
7. Основные черты классического контракта.
8. Основные характеристики неоклассического контракта.
9. Как решаются споры в неоклассическом контракте?
10. Основные характеристики отношенческого контракта.
11. Какой ресурс называется «специфическим»? Виды специфичности ресурса.
12. Что такое «квази-рента»?
13. Какие факторы влияют на выбор типа контракта?
14. Какой способ организации сделки применяется при классическом, неоклассическом и отношенческом контракте?
15. Подумайте, является ли подписание невыгодного договора под дулом пистолета контрактом?
16. Сформулируйте, почему классический контракт — негибкий. Раскройте, каким образом экономические агенты приспосабливаются к изменившимся условиям, если они заключают классические контракты? За счет чего неоклассический контракт более гибкий, чем классический?
17. Поясните, как влияет на выбор формы контракта специфичность ресурса. Ответ представьте в виде эссе.
18. На конкретных примерах из жизни реальных предприятий рассмотрите, как осуществляется выбор типа контракта. Ответ представьте в виде доклада.

Критерии оценки:

- *оценка «отлично»* выставляется студенту, если студент ясно изложил суть обсуждаемой темы, проявил логику изложения материала, представил аргументацию, ответил на вопросы участников круглого стола;

- *оценка «хорошо»* выставляется студенту, если студент ясно изложил суть обсуждаемой темы, проявил логику изложения материала, но не представил аргументацию, не точно ответил на вопросы участников круглого стола;

- *оценка «удовлетворительно»* выставляется студенту, если студент ясно изложил суть обсуждаемой темы, но не проявил достаточную логику изложения материала, но не представил аргументацию, неверно ответил на вопросы участников круглого стола;

- *оценка «неудовлетворительно»* выставляется студенту, если студент плохо понимает суть обсуждаемой темы, не смог логично и аргументированно участвовать в обсуждении, не отвечает на вопросы участников.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ДИСКУССИИ

1. Что заставляет людей соблюдать правила неформальные? Каковы те стимулы, которые заставляют людей выполнять нормы поведения, действующие в обществе?
2. Какова роль введения в экономический анализ понятия «институциональный человек»?
3. Опишите модель «институционального человека»
4. Что такое ограниченная рациональность человека?
5. Институциональные предпосылки экономического поведения.
6. Какова роль введения в экономический анализ понятия «институциональный человек»?
7. Какие три основных типа транзакций выделяет Коммонс? Что лежит в основе классификации транзакций по Коммонсу? Чем выделенные Коммонсом типы транзакций отличаются друг от друга?
8. В чем отличие определения транзакций, предложенных Уильямсоном и Коммонсом? Ответ проиллюстрируйте примерами. Почему с точки зрения Уильямсона управление транзакцией – столь же важный предмет анализа, как и транзакция?
9. Чем активы общего назначения отличаются от специфичных активов? Почему транзакции, в которых участвуют специфичные активы, требуют особых форм управления?
10. Теории возникновения и развития прав собственности
11. Какие требования предъявляются к полному контракту? Почему реальные контракты всегда будут неполными?
12. Что такое асимметрия информации? Какие способы предотвращения морального риска вам известны?

- 13.Э. де Сото и его книга «Иной путь: Невидимая революция в третьем мире» в изменении взглядов на неформальную экономику и методы, способствующие сокращению этого сектора.
- 14.Институциональный подход к оценке теневой экономики.
- 15.Меры борьбы с теневым сектором экономики, применяемые в российской и в мировой практике.
- 16.Как Норт определяет понятие «государство»?
- 17.Как теория социального контракта Локка объясняет появление государства?
- 18.Как объясняет появление государства теория эксплуатации Гоббса?
- 19.Особенности трансплантации института банкротства в России с привлечением положений работы В.М. Полтеровича «Трансплантация экономических институтов».
- 20.Институциональные особенности коррупции российской бюрократии: анализ на основе работы «Институциональные ловушки: есть ли выход?» В.М.Полтеровича.

Каждый студент обязан активно участвовать в общей дискуссии. Это означает не только количество выступления, но и их качество. Качество, среди прочих вещей, включает:

- глубокий, строгий и убедительный анализ ситуации (выделение основных проблем),
- способность продуктивно использовать в анализе материал курса и собственный опыт,
- способность заострять и продвигать дискуссию, включая желание поддерживать рискованные либо непопулярные точки зрения, использование логики и данных в отстаивании своих аргументов;
- профессионализм поведения (посещаемость, пунктуальность, подготовленность, выражение уважения всем коллегам и их вносу в общую работу).

Критерии оценки:

- *оценка «отлично»* выставляется студенту, если студент ясно изложил суть обсуждаемой темы, проявил логику изложения материала, представил аргументацию, ответил на вопросы участников дискуссии;

- *оценка «хорошо»* выставляется студенту, если студент ясно изложил суть обсуждаемой темы, проявил логику изложения материала, но не представил аргументацию, не точно ответил на вопросы участников дискуссии;

- *оценка «удовлетворительно»* выставляется студенту, если студент ясно изложил суть обсуждаемой темы, но не проявил достаточную логику изложения материала, но не представил аргументацию, неверно ответил на вопросы участников дискуссии;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если студент плохо понимает суть обсуждаемой темы, не смог логично и аргументированно участвовать в обсуждении, не отвечает на вопросы участников дискуссии.

ТЕМЫ ЭССЕ (РЕФЕРАТОВ, ДОКЛАДОВ, СООБЩЕНИЙ)

Примерная тематика рефератов

Модуль 1.

1. Критика предпосылок неоклассической экономической теории в работах представителей традиционного и нового институционализма
2. Генезис и эволюция институциональной экономической теории
3. Практическое применение основ институциональных теорий в исследованиях рынка и государства
4. Институциональные основы российской экономики
5. Особенности институциональной среды экономики стран Европейского союза
6. Зарождение и эволюция институциональной экономики.
7. Институты, инновации и экономическая политика
8. Институциональная структура экономики
9. Влияние институтов на экономическое поведение индивидов
10. Значение норм и правил для становления и развития институциональной экономики
11. Формальные и неформальные институты: взаимодействие и взаимозависимость в институциональной среде
12. Моделирование и оценка величины транзакционных издержек
13. Индивидуализм и холизм в экономической теории.
14. Модель человека в институциональной экономике.
15. Транзакционные издержки в России.

Модуль 2.

16. Институциональные особенности современной корпорации.
17. Современная корпорация: институциональные особенности и перспективы развития корпоративного сектора в России
18. Формирование и развитие бизнес-групп в институциональной структуре современной экономики
19. Проблемы формирования институциональной среды российского предпринимательства
20. Распределение и перераспределение прав собственности в России.
21. Проблема принципала-агента и ее решение на российских предприятиях.
22. Контрактная система в переходной экономике России.

23. Значение прав собственности для экономического развития России в XXI веке
24. Нелегальная экономика в России, тенденции развития.
25. Теорема Коуза и ее практическое применение.
26. Авторитарные и демократические модели государства с точки зрения институционального подхода.
27. Цели, функции, средства институциональной политики.
28. Институциональные ловушки в российской экономике.
29. Революционный характер институциональных изменений в переходной экономике России и их последствия для общества.
30. Становление гражданского общества в России: институциональная перспектива.

Критерии оценки:

- *оценка «отлично»* выставляется студенту, если – выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на вопросы.

- *оценка «хорошо»* выставляется студенту, если основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

- *оценка «удовлетворительно»* выставляется студенту, если имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

- *оценка «неудовлетворительно»* выставляется студенту, если тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Примерная тематика эссе

1. Что общего между теорией Т. Веблена и эволюционной экономической теорией?
2. Что общего между теорией Дж. Коммонса и неинституциональной теорией?

3. Почему подход новых французских институционалистов не вписывается в стандарты магистрального направления современного экономического анализа?
4. Как на основании учения старых институционалистов можно доказать нереалистичность предпосылки оптимизирующего поведения хозяйствующих субъектов?
5. Почему сделки, заключаемые на кредитном рынке, нельзя отнести к управленческим транзакциям? Подробно обоснуйте свой ответ.
6. В чем состоят сходства и различия между управленческими и ратионализирующими транзакциями?
7. В чем заключается сущность дихотомии между «бизнесом» и «индустрией» и почему эти дихотомия негативно влияет на функционирование капиталистической экономики?
8. Почему демонстративное потребление нарушает закон спроса и опровергает предпосылку методологического индивидуализма?
9. Чем отличается ограниченная рациональность от следования рутинам?
10. Почему деловые циклы внутренне присущи только денежному хозяйству?
11. Почему оппортунизм увеличивает транзакционные издержки?
12. Почему неразвитость судебной системы порождает высокие транзакционные издержки?
13. Как связаны друг с другом бартеризация экономики и динамика транзакционных издержек?
14. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов.
15. Взаимосвязь между институтами и экономическим развитием.
16. Вымогательство как вид оппортунистического поведения и способы его предотвращения.
17. Гибридные способы организации сделки и гарантии специфических инвестиций.
18. Институциональная структура общества.
19. Взаимоотношение между формальными и неформальными институтами.
20. Институциональные изменения и зависимость от пути развития.
21. Институциональные ловушки и дисфункции экономических институтов.
22. Коллективная собственность. Факторы, влияющие на оптимальный размер группы при коллективной собственности.
23. Проблема доверия в экономической теории.
24. Проблема морального риска в отношениях банка и вкладчика.
25. Проблемы количественной оценки транзакционных издержек в экономике.
26. Проблемы корпоративного контроля в российской экономике.
27. Рыночные транзакционные издержки и способы их экономии (на примере конкретной сделки).
28. Способы предотвращения оппортунистического поведения в бюрократических организациях.
29. Товарищества собственников жилья в России: институциональный анализ.

30. Трансформация формальных институтов в России в 1990-е годы.
31. Частные механизмы защиты контрактов в российской экономике.
32. Трагедия общедоступной собственности и способы ее предотвращения.

Критерии оценки:

- *оценка «отлично»* выставляется студенту, если обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, даны правильные ответы на вопросы.

- *оценка «хорошо»* выставляется студенту, если основные требования к эссе выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях.

- *оценка «удовлетворительно»* выставляется студенту, если допущены фактические ошибки в раскрытии темы эссе, но студент правильно интерпретирует сущность вопроса.

- *оценка «неудовлетворительно»* выставляется студенту, если тема эссе не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ КОЛЛОКВИУМА

1 модуль

1. Модель экономического человека в ортодоксальном экономиксе.
2. Альтернативные модели экономического человека. Экономический и социологический человек.
3. Понятие рациональности. Рациональное поведение. Теория рационального выбора и ее характеристики.
4. Социальная мотивация и рациональное поведение.
5. Поведенческие предпосылки институционального анализа.
6. Этические нормы и экономическое поведение. Эволюция института хозяйственной этики.
7. Перечислите фамилии основных представителей старой и новой исторической школы.
8. Особенности подхода представителей немецкой исторической школы.
9. Назовите фамилии основателей старого институционализма.
10. Основные характеристики старого институционализма.
11. Положения, которые необходимо учитывать при определении институционализма.
12. Почему неоклассическая теория в начале 1960-х гг. перестала отвечать требованиям современной экономической практики?
13. Парадигма (жесткое ядро) неоклассической теории.

14. «Защитный пояс» неоклассической теории.
15. Назовите научные труды, положившие начало современному неoinституционализму.
16. Какие положения неоклассической теории подверглись в первую очередь критике неoinституционалистов?

2 модуль

1. Понятие транзакционных издержек.
2. Перечислите основные направления исследований в рамках новой институциональной экономики и фамилии их представителей.
3. Перечислите основные методы старого институционализма.
4. Назовите фамилии представителей органического подхода к исследованиям общественных явлений и их главные научные труды.
5. В чем заключается смысл индуктивного подхода?
6. Назовите исследовательские подходы в новой институциональной экономике.
7. Какие методы чаще всего используются в новой институциональной экономике?
8. В чем состоят возможности институциональной экономики?
9. В чем состоит отсутствие возможностей институциональной экономики?
10. Особенности институционального подхода в экономической науке.
11. Понятие транзакции. Три основных вида транзакций.
12. Понятие транзакционных издержек в рамках современной экономической теории.
13. Типология транзакционных издержек. Транзакционные и трансформационные издержки.
14. Транзакционные издержки и спецификация прав собственности.
15. Транзакционные издержки и контрактные отношения.
16. Основные направления неoinституциональных исследований в России.
17. Основные положения институциональной теории хозяйственного развития России.
18. Формальная модель институционального направления экономики.
19. Организация как экономический феномен.
20. Организации как проводники и исполнители правил или обычаев хозяйствования.
21. Подход к фирме как к организации, позволяющий дать определение некоторым видам экономических отношений.
22. Организация и группы. Социальная группа.
23. Организация и группы. Большие группы.
24. Организация и группы. Характеристика малых групп.

25. Контрактная теория фирмы: формальная форма, неформальные договоры.
26. Альтернативные цели фирм.
27. Государство как агентство по производству общественных благ.
28. Этапы и движущие силы эволюции реального государства.
29. Методы эмпирического анализа государства.
30. Механизм институциональных изменений.
31. Влияние государства на процесс формирования институтов.
32. Виды институциональных изменений в условиях переходной экономики.

Критерии оценки:

- *оценка «отлично»* выставляется студенту, если сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, даны правильные ответы на вопросы.

- *оценка «хорошо»* выставляется студенту, если основные требования к изложению вопроса выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях.

- *оценка «удовлетворительно»* выставляется студенту, если допущены фактические ошибки в раскрытии темы, но студент правильно интерпретирует сущность вопроса.

- *оценка «неудовлетворительно»* выставляется студенту, если обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Вопросы для промежуточного контроля (зачет)

1. Истоки и основные течения институционализма.
2. Методология институциональной экономики.
3. Старый институционализм и неоклассика, эволюция взглядов.
4. Новая институциональная экономика и ее основные представители.
5. Понятие «институт». Сущность и функции институтов.
6. Институциональная структура общества: формальные и неформальные институты.
7. Нормы и правила.
8. Рутин и их взаимосвязь с институтами. Виды рутин.
9. Модель экономического человека
10. Типологии рациональности и следования своим интересам
11. Поведенческие предпосылки, принятые в современном институционализме

12. Ограниченная рациональность и эвристика.
13. Трансакция как базовый элемент неинституционального анализа.
14. Концепция трансакции Коммонса: суть подхода, определение трансакции, классификация трансакций и принципы ее построения
15. Концепция трансакции Уильямсона: суть подхода, определение трансакции, классификация трансакций и принципы ее построения.
16. Понятие специфичности активов. Основные типы специфичности.
17. Сущность трансакционных издержек
18. Рыночные трансакционные издержки: классификация и способы их экономии
19. Факторы, снижающие трансакционные издержки
20. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена
21. Сущность и типы контрактов.
22. Теория несовершенных контрактов.
23. Оппортунистическое поведение.
24. Механизмы борьбы с оппортунизмом.
25. Фирма в неоклассической теории и альтернативные подходы к теории фирм.
26. Контрактная теория фирмы и ее представители.
27. Типы институциональных соглашений: рынок, гибрид, фирма.
28. Основные положения теории прав собственности
29. Пучок правомочий собственности А.Оноре
30. Спецификация прав собственности. Правовые системы
31. Экономический смысл теории прав собственности
32. Власть-собственность и ее особенности в Дагестане
33. Внешние эффекты. Теорема Р. Коуза и ее значение.
34. Провалы рынка и роль государства.
35. Понятие государства в неинституциональной теории.
36. Государство как агентство по созданию и защите общественных благ.
37. Контрактная и эксплуататорская концепции государства.
38. Спонтанный экономический порядок и идеальные типы государства.
39. Государство как агентство по производству общественных благ
40. Экономический анализ функционирования государства
41. Типы государств в институциональной теории. Модель Д. Норта.
42. Теория «оседлого бандита» М. Олсона и ее реализация.
43. Причины возникновения бюрократии.

44. Бюрократия и поиск бюрократической ренты.
45. Сущность, типы и концепции институциональных изменений.
46. Эволюция институтов. Теория зависимости от предшествующей траектории развития
47. Импорт институтов и его последствия
48. Конгруэнтность институтов и методики её измерения
49. Теория институциональных изменений Д.Норта
50. Институциональные ловушки.
51. Последствия неформальной институционализации и пути ее преодоления.
52. Цена подчинения закону. Цена внезаконности.
53. Социально-экономические последствия существования внезаконной экономики.
54. Неформальная экономика.
55. Административные барьеры.
56. Сущность и принципы теории общественного выбора.

Требования к результатам освоения дисциплины	Оценка или зачет	Баллы (рейтинговая оценка)
Глубокое усвоение программного материала, логически стройное его изложение, умения анализировать экономические ситуации и закономерности поведения хозяйственных субъектов в условиях рыночной экономики, умение связать теорию с практикой, свободное решение задач и обоснование принятого решения, выполнение текущей работы в семестре: написание рефератов, выполнение проектов, подготовка к коллоквиуму, участие в деловых играх и т.д.	<i>Зачтено</i>	<i>51-100</i>
Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на вопросы экзаменационного билета, невыполнение практических заданий.	<i>Не зачтено</i>	<i>0-50</i>