

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ОРЕНБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.20 Институциональная экономика

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль подготовки Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Форма обучения заочная

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 Лекция № 1 (2 часа)

Тема: «Предмет и методология институциональной теории»

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Границы применимости неоклассического подхода.
2. Парадигма неоклассики. «Старый» институционализм. Модель И. Лакатоша.
3. Предмет и методологические особенности новой институциональной экономической теории

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1. Границы применимости неоклассического подхода.

Вопрос, который естественным образом возникает при изучении любой науки, заключается в оценке перспектив практической применимости ее выводов: можно ли на базе данной теории сформулировать достаточно точный прогноз поведения изучаемого объекта? Учитывая, что экономическая теория занимается изучением «выборов, которые люди совершают, используя ограниченные ресурсы для удовлетворения своих желаний», поставленный вопрос будет касаться предсказания поведения людей в ситуациях выбора. Доминирующее направление в экономической теории, *main stream economics*, претендует на способность точно описать поведение индивидов, совершающих любой выбор в любой ситуации с ограниченными ресурсами.

Одним из первых, кто подверг сомнению претензии классической экономической теории на универсальность, был Дж.М. Кейнс. Его основной тезис таков: «Постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия». Точнее, классические постулаты верны лишь в условиях полной занятости имеющихся ресурсов и теряют свою аналитическую ценность по мере того, как рынок удаляется от ситуации полной занятости ресурсов. Существуют ли другие ограничения на применение неоклассической модели?

К характеристике неоклассики нужно добавить следующие моменты. Первый – *методологический индивидуализм*, заключающийся в объяснении коллективных целостностей (а также институтов) на основе деятельности отдельных людей. Именно индивид становится отправной точкой в анализе институтов. Например, характеристики государства выводятся из интересов и особенностей поведения его граждан. Второй момент – *игнорирование институциональной структуры производства и обмена*, так как она не имеет значения при определении сравнительной эффективности окончательного размещения ресурсов.

Структура рынка близка к совершенно конкурентной; ценообразование на рынке либо централизовано, либо носит локальный характер, ибо только в этом случае на рынке свободно циркулирует вся информация и она доступна всем участникам сделок; все участники сделок близки по своему поведению к *homo oeconomicus*. Делая вывод о существенном снижении сферы применимости неоклассических моделей, нетрудно заметить другую, более серьезную проблему. Приведенные выше требования противоречат друг другу. Так, модель локального рынка противоречит требованию достаточно большого, потенциально ничем не ограниченного числа участников сделок (условие совершенной конкуренции). Если же мы возьмем случай централизованного ценообразования, то оно подрывает взаимное доверие между самими участниками сделки. Главное здесь — не доверие на «горизонтальном» уровне, а «вертикальное» доверие к

аукционисту, в какой бы форме он ни существовал. Далее, требование минимальной зависимости участников сделок противоречит норме эмпатии и интерпретативной рациональности: становясь на точку зрения контрагента, мы частично отказываемся от своей автономии и самодостаточности в принятии решений. Этот ряд противоречий может быть продолжен. Следовательно, интерес к таким факторам, как организация рынка, поведение людей на рынке, не только ограничивает сферу применимости неоклассической модели, но и ставит ее саму под сомнение. Появляется потребность в новой теории, способной не только объяснять существование указанных ограничений, но и принимать их во внимание при построении модели рынка.

2. Парадигма неоклассики. «Старый» институционализм. Модель И. Лакатоша.

Неоклассическая теория перестала отвечать требованиям тех экономистов, которые пытались осмыслить реально происходящие экономические события, по нескольким причинам.

Институционализм как направление экономической науки возник на рубеже XIX–XX вв. в США и сформировался к 1920–1930-м годам. Его формирование проходило под влиянием работ представителей немецкой исторической школы, социологии и других наук. Играв заметную роль в 1930, 1960 и 1970-х годах, это направление в своем развитии эволюционировало от старого (раннего, традиционного) институционализма к современному институционализму, который в свою очередь распадается на несколько направлений.

Основные характеристики институционализма:

- 1) разочарование в неоклассической экономике, ее абстрактных, статичных теориях, основанных на гедонистических и атомистических представлениях о человеческой натуре;
- 2) потребность в интеграции экономической теории и других общественных наук, таких как социология, психология, антропология и юриспруденция, или то, что можно назвать верой в преимущества междисциплинарного подхода;
- 3) неудовлетворенность каузальным эмпирицизмом классической и неоклассической экономики, выражающаяся в предложениях проводить детализированные количественные исследования,
- 4) стремление к большему общественному контролю над бизнесом, другими словами, благожелательное отношение к государственному вмешательству.

Основоположник институционализма – крупный американский экономист, социолог, антрополог Т. Веблен (1857–1929). Основные его исследования связаны с теорией общественной эволюции. Важным фактором для Т. Веблена был не рынок, а институты, задающие рамки поведения индивидов на рынке, в политической сфере, в семье. Т. Веблен считал, что задачей экономистов является изучение норм, обычаев, привычек, а также их эволюции для интерпретации решений, которые принимают экономические агенты в разное время и в разных обстоятельствах. Для Т. Веблена характерен *технологический детерминизм*: развитие техники влияет на общественную психологию, т.е. причастность человека к технике автоматически определяет его психологию, заинтересованность в лучшем функционировании индустриальной системы. Т. Веблен по-своему объяснил структуру капиталистического общества (впоследствии названную «дихотомией Веблена»), подверг критике негативные явления современного ему капитализма.

3. Предмет и методологические особенности новой институциональной экономической теории.

Обобщение взглядов старых институционалистов приводит к следующим выводам о методологических особенностях:

- *методологический холизм* (целостность), в котором исходным пунктом анализа становятся не индивиды, а институты, т.е. характеристики индивидов выводятся из характеристик институтов, а не наоборот;
- *междисциплинарный подход* к рассмотрению экономических процессов с привлечением данных социологии, психологии, политологии, права, этнографии и других наук;
- *эволюционный принцип* в анализе экономических явлений, изучение их в развитии (в отличие от статичности господствующей теории);
- *принцип историзма*, выражающийся в стремлении выявить движущие силы и факторы развития, основные тенденции общественной эволюции, а также обосновать целенаправленное воздействие на перспективы общественного развития;
- *акцентирование внимания на действиях коллективов* (прежде всего, профсоюзов и государства) по защите интересов индивидов;
- *принцип институционального детерминизма*: институты рассматриваются в качестве основного препятствия спонтанности развития, являются важным стабилизирующим фактором, задают «рамки» всего последующего развития;
- *использование в основном индуктивного метода*, стремление идти от частных случаев к обобщениям, в результате чего институты анализировались без общей теории, в противоположность этому неоклассика была теорией без институтов;
- *применение эмпирического метода исследования*, конкретного анализа с использованием обширного статистического и фактического материала.

Воспользуемся схемой эпистемологического (теория познания) анализа теории, предложенной Имре Лакатошем (рис. 1.1) Согласно его представлению, любая теория включает два компонента — «жесткое ядро» (hard core) и «защитную оболочку» (protective belt). Утверждения, составляющие «жесткое ядро» теории, должны оставаться неизменными в ходе любых модификаций и уточнений, сопровождающих развитие теории. Они образуют исследовательскую парадигму, те принципы, от которых любой последовательно применяющий теорию исследователь не вправе отказаться, какой бы острой ни была критика оппонентов. Напротив, утверждения, составляющие «защитную оболочку» теории, подвергаются постоянным корректировкам по мере развития теории. Теория подвергается критике, новые элементы включаются в ее предмет исследования — все эти процессы способствуют постоянному изменению «защитной оболочки».

Новый институционализм принимает модель рационального выбора как базовую, однако освобождает ее от ряда вспомогательных предпосылок и обогащает новым содержанием.

Последовательно используется принцип *методологического индивидуализма*. Согласно этому принципу реально действующими «актерами» социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды. Государство, общество, фирма, а также семья или профсоюз не могут рассматриваться как коллективные образования, поведение которых подобно индивидуальному, хотя и объясняются на основе индивидуального поведения.

Неоклассическая теория знала два вида ограничений: физические, порождаемые редкостью ресурсов, и технологические, отражающие уровень знаний и практического мастерства экономических агентов (т.е. ту степень искусности, с какой они превращают исходные ресурсы в готовую продукцию). Новые институционалисты вводят *еще один класс ограничений, обусловленных институциональной структурой общества*, также сужающих экономический выбор.

В соответствии с неоклассическим подходом рациональность экономических агентов является полной, независимой и объективной (гиперрациональность), что равнозначно рассмотрению экономического агента как упорядоченного набора стабильных предпочтений. Новая институциональная теория отличается большей реалистичностью, что находит выражение в двух важнейших поведенческих предпосылках – *ограниченной рациональности и оппортунистического поведения*.

В неоклассической теории при оценке реально действующих экономических механизмов за точку отсчета принималась модель совершенной конкуренции. Отклонения от оптимальных свойств этой модели расценивались как «провалы рынка», а надежды на их устранение возлагались на государство. Неявно предполагалось, что государство обладает всей полнотой информации и, в отличие от индивидуальных агентов, действует без издержек. Новая институциональная теория отвергла такой подход. Классификация и основные направления нового институционализма. Из-за огромной сложности предлагается несколько подходов к классификации современных направлений институциональной теории.

Трансакционный подход к изучению экономических организаций опирается на идеи Р. Коуза. С точки зрения этого подхода организации служат цели сокращения трансакционных издержек. Опираясь на схему О. Уильямсона, Р.М. Нуреев предложил развернутую классификацию современных институциональных концепций (рис. 1.2), в которой выделяются неoinституциональная экономика и новая институциональная экономика.

В ней под неoinституционализмом понимается НИЭТ, а новая институциональная экономика представлена французской экономикой соглашений и «прочими теориями» по терминологии О. Уильямсона. Необходимо отметить, что в предложенной схеме не отражено институционально-эволюционное направление современной теории, или эволюционная экономическая теория.

Вместе с тем практически все исследователи в рамках НИЭТ используют несколько основополагающих принципов исследования: (1) *методологический индивидуализм*; (2) *максимизация полезности*; (3) *ограниченная рациональность экономических агентов*; (4) *их оппортунистическое поведение*. Поэтому можно говорить лишь о модификации неоклассической исследовательской программы.

1.2 Лекция № 2 (2 часа)

Тема: «Понятие и виды трансакционных издержек. Теория трансакционных издержек.»

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Понятие и виды трансакционных издержек.
2. Трансакции и их характеристика
3. Типология трансакционных издержек.
4. Теория трансакционных издержек Р.Коуза.

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие и виды трансакционных издержек.

Понятие трансакции. В обычном употреблении трансакция (лат. transactio) – это соглашение, сделка. Понятие «трансакция» было введено в экономику Дж. Р. Коммонсом, который рассматривал проблему экономической организации в тесной связи с проблемами конфликта, взаимной зависимости и порядка.

Следовательно, трансакции – это стратегические отношения в ходе экономической деятельности, так как без них не могло бы быть производства, потребления, покупки, продажи, инвестирования и т.д.

Дж. Коммонс выделял три типа трансакций, неотделимых друг от друга, но различных по функциям участников. Это – *торговые трансакции, трансакции управления и рационализации*.

2. Трансакции и их характеристика

Трансакция как акт экономического взаимодействия стала центром внимания в связи с анализом трансакционных издержек и развития трансакционной экономики, которая берет начало с классической статьи Р. Коуза «Природа фирмы» (1937). Общая идея в терминах Дж. Коммонса может быть изложена следующим образом. Нацеленность на минимизацию трансакционных издержек заставляет фирму обсуждать условия передачи собственности и тем самым заменять торговые трансакции на трансакции управления и рационализации, попадающие в зону собственного контроля фирмы. Отсюда – разделение трансакций между рынком и иерархией.

В целом *трансакции различаются по ряду признаков*. Они могут быть:

- 1) общими или специфическими, т.е. касаться стандартных или уникальных ресурсов;
- 2) однократными или регулярно повторяющимися;
- 3) слабо или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий;
- 4) с легко- или трудноизмеримыми результатами, что связано со степенью эффективности контроля за выполнением трансакций;
- 5) автономными или тесно связанными с другими трансакциями;
- 6) простыми или сложными;
- 7) краткосрочными или долгосрочными.

Классификация трансакций по Д. Бромли включает:

- 1) товарные трансакции, осуществляемые в рамках действующей институциональной структуры;
- 2) институциональные трансакции, нацеленные на изменение действующей институциональной структуры.

3. Типология трансакционных издержек.

Р. Коуз показал, что использование рыночного механизма не обходится обществу бесплатно, а требует подчас больших затрат.

В современной экономической теории предлагается множество вариантов как определения трансакционных издержек, так и их *классификаций*.

К. Менар отмечает, что под трансакционными издержками понимают «издержки функционирования системы обмена или... во что обходится использование рынка, чтобы обеспечить размещение ресурсов и передать права собственности». Условно он выделяет четыре группы ТАИ.

1. Издержки вычленения, возникающие из-за проблемы неотделимости. В совместной деятельности трудно измерить производительность каждого фактора производства, невозможна детальная дифференциация при определении платы за некоторые виды услуг (например, транспортные).

2. Информационные издержки, включающие затраты на кодирование, передачу сигналов, расшифровку и обучение пользованию системой информации.

3. Издержки масштаба рынка, при росте которого установление «доверия» одновременно проблематично и слишком дорогостояще.

4. Издержки поведения, связанные с проблемой эгоистического поведения агентов в ситуации конкуренции (например, жульничество), что зачастую оборачивается выгодами для обманщиков и потерями для обманутых.

По концепции П. Милгроста и Дж. Робертса, транзакционные затраты включают затраты координации и мотивации.

По времени осуществления процесса контрактации транзакционные издержки Д. Нормом и Дж. Уоллисом делятся на три категории. Предварительные (*ex ante*) ТАИ относятся к периоду до совершения транзакции, например сбор информации о ценах, возможных альтернативах, надежности контрагента и т.д. Вторая часть ТАИ (*ex interim*) приходится на момент оформления сделки и процесс обмена, например переговоры и заключение контракта, получение нотариально заверенных документов, страховки, осуществление расчетов и т.д. Третья часть относится к периоду после заключения сделки (*ex post*), например затраты по защите контрактов, контроль за их выполнением, контроль за качеством и т.п.

На основе обобщения многочисленных исследований обычно выделяется *пять функциональных групп транзакционных издержек*.

Издержки поиска информации. Они связаны с поиском информации о продавцах, покупателях и сложившихся ценах, а также с потерями, обусловленными неполнотой и несовершенством найденной информации.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов. Проведение переговоров, заключение и оформление контрактов требуют определенных затрат, которые нередко увеличивают цену товара. Кроме того, сюда относятся потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений.

Издержки измерения. Сюда относятся затраты на измерительную технику, на проведение самого процесса измерения, на осуществление мер защиты от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Уменьшает эти издержки стандартизация продукции, гарантии фирм, торговые марки и другие меры.

Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка, затраты ресурсов на восстановление нарушенных прав, а также потери от плохой спецификации и ненадежной защиты прав собственности.

4. Теория транзакционных издержек Р.Коуза.

Анализ проблемы социальных издержек привел Р. Коуза к выводу, что проблема внешних эффектов носит обоюдосторонний характер, и это позволило ему сформулировать утверждение, которое Дж. Стиглер назвал *«теоремой Коуза»*. Сравнение системы ценообразования, включающей ответственность за ущерб от отрицательных внешних эффектов, с системой ценообразования, когда такой ответственности нет, привело Р. Коуза к выводу о том, что если стороны могут договориться сами, а издержки таких переговоров ничтожно малы, то в обоих случаях в условиях совершенной конкуренции достигается результат, максимизирующий ценность производства.

Теорема Коуза считается одним из наиболее ярких достижений экономической мысли послевоенного периода. Из нее следует несколько важных теоретических и практических выводов.

Во-первых, она раскрывает экономический смысл прав собственности. Согласно Коузу, экстерналии (т.е. расхождения между частными и социальными издержками и выгодами) появляются лишь тогда, когда права собственности размыты.

Во-вторых, теорема Коуза отводит от рынка обвинения в «провалах». Путь к преодолению экстерналии лежит через создание новых прав собственности в тех областях,

где они были нечетко определены. Поэтому внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются дефектным законодательством; если кто здесь и «проваливается», так это государство.

В-третьих, теорема Коуза выявляет ключевое значение трансакционных издержек. Когда они положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства.

В-четвертых, теорема Коуза показывает, что ссылки на внешние эффекты – недостаточное основание для государственного вмешательства. В случае низких трансакционных издержек оно излишне, в случае высоких – далеко не всегда экономически оправдано. Ведь действия государства сами сопряжены с положительными трансакционными издержками, так что результат лечения вполне может быть хуже самой болезни.

1.3 Лекция № 3 (2 часа)

Тема: «Понятие и спецификация прав собственности»

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Методологические особенности прав собственности.
2. Понятие прав собственности.
3. Спецификация и размывание прав собственности.
4. Системы собственности.

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Методологические особенности прав собственности.

Различаются источники права. В романо-германском праве новые нормы принимаются на основе дедукции из уже существующих законов: конституции, кодексов, простых законов, регламентов и декретов. С другой стороны, в общем праве центральную роль играет прецедент, под которым понимаются традиции и предыдущие решения судов по сходному вопросу. Например, закрепить легально право собственности можно и на основе доказательства того, что претендент на это право осуществлял его де-факто в течение длительного времени. Так, легальное право собственности на землю закрепляется за ее фактическим пользователем по истечении периода в 12—20 лет, если за это время никто другой не предъявит более обоснованных претензий на собственность. Более того, договор длительной аренды позволяет арендатору приобретать вещные права на арендуемое имущество, т. е. становиться его владельцем. Британский Закон 1967 г. о реформе лизгольдов (арендных отношений) позволил жильцам, проживающим в домах на основе длительных арендных отношений, выкупать право владения домом или в качестве альтернативы получать продление аренды на срок до 50 лет.

Две традиции существенным образом отличаются ролью, отводимой в принятии юридического решения судье. В романо-германском праве действия судьи лучше всего определены термином «подчинение закону» т.е. его задача сводится к поиску и применению той правовой нормы, которая наилучшим образом описывает спорную ситуацию. Общее право предоставляет судье большую свободу действий — он не только интерпретатор существующей правовой нормы, но и в определенной мере ее создатель (через механизм прецедента).

Это предполагает, что собственником какого-либо ресурса может быть лишь один человек. Этот человек наделялся тремя основными правомочиями — правом владения (*abusus*), правом пользования (*usus fructus*) и правом распоряжения (*usus*). В странах

романо-германского права по-разному определяются основные правомочия. Так, во Франции они сводятся к двум: «Собственник пользуется и распоряжается вещами наиболее абсолютным образом». В российском праве устанавливается, что «Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом». В рамках гражданского права ситуация, когда право собственности на один и тот же ресурс разделялось между двумя и более субъектами, исключалась как пережиток феодализма и характерного для этого строя делегирования владельцем земли, королем, прав пользования ею своим вассалам.

2. Понятие прав собственности.

Во-первых, право собственности – одно из фундаментальных понятий экономической теории. С одной стороны, оно может рассматриваться как режим собственности, как важный институт, а с другой – как отдельные права, являющиеся элементами целостной системы. Собственность – это институт, который предоставляет людям свободу распоряжаться ограниченными ресурсами.

Во-вторых, права собственности являются одним из институтов, снижающих неопределенность во взаимодействиях индивидов. В терминах теории игр снижение неопределенности происходит за счет выбора на основе зафиксированных прав собственности одного из исходов, когда равновесие по Нэшу либо отсутствует, либо не единственно.

Каким же образом происходит установление, или спецификация, прав собственности? Каждая из правовых традиций, а их специалисты насчитывают до десятка: романо- германская правовая семья, общее право, мусульманское право, китайское право, африканское право, до последнего времени социалистическое право — характеризуется особым взглядом на право собственности и на процедуру его установления. Однако с точки зрения рыночных принципов взаимодействия между экономическими агентами особый интерес представляют две правовые традиции — общее право (common law) и гражданское, или романо-германское, право (civil law). Именно эти правовые традиции лежали у истоков формирования (рынка в европейских странах, общее право — в Великобритании и ее колониях, включая США, романо-германское право — в странах континентальной Европы. Различия между двумя традициями существенны и касаются многих аспектов.

С другой стороны, общее право исходит из концепции собственности как сложного пучка правомочий, причем правомочия на один и тот же ресурс могут принадлежать разным людям. Спецификация права собственности предполагает закрепление за каждым правомочием четко определенного собственника, а не определение единого и абсолютного собственника ресурса. Иными словами, право собственности полностью специфицировано, когда у каждого правомочия есть свой исключительный собственник, а доступ к нему других субъектов ограничен. О каких правомочиях идет речь? Остановимся на одном из вариантов определения пучка правомочий, принадлежащем английскому юристу А. Оноре:

Правомочия собственника:

- * право владения (*ius possendi*), заключающееся в «физическом контроле над собственностью и в намерении осуществлять исключительный контроль, в том числе посредством представителей владельца, агентов»;
- * право пользования (*ius utendi*), т. е. личного использования вещи;
- * право распоряжения или управления (*ius abutendi*): решение, как и кем вещь может быть использована;

- * право присвоения или право на доход (*ius fruendi*), т.е. на благa, протекающие от предшествующего личного использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться ею;
- * право на остаточную стоимость (право суверена, *ius vindicandi*) — право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи;
- * право на безопасность, гарантирующее иммунитет от экспроприации;
- * право на переход вещи по наследству или по завещанию;
- * бессрочность — неограниченность обладания правомочиями во времени, если иное не оговорено специально в контракте;
- * право на запрещение вредного использования - право запретить использовать вещь, если это связано с производством негативных внешних эффектов;
- * ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга;
- * остаточный характер, заключающийся в ожидании «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи.

3. Спецификация и размывание прав собственности.

Таким образом, подход общего права к спецификации права собственности более гибок и пластичен, что делает его особенно эффективным при заключении сложных сделок на рынке, осуществлении любых сложных взаимодействий между индивидами по поводу использования ресурсов. Например, сложная конфигурация возникает при трастовом управлении собственностью, лизинге, франчайзинге и других современных формах организации коммерческой деятельности. Рассмотрим более подробно трастовое (доверительное) управление имуществом.

В рамках общего права траст (*trust*) — сложная система отношений, при которой учредитель траста (*settlor*) наделяет своими правами управляющего (*trustee*), который должен управлять имуществом в пользу третьего лица — выгодоприобретателя (*beneficiary*). При этом считается, что каждый участник отношений траста в определенном объеме имеет правомочия собственника. Ни один из участников отношений не обладает всей совокупностью правомочий собственности, но каждый из них сохраняет у себя какую-то часть. Взаимоотношения учредителя и управляющего предполагают высокую степень доверия, отвечающего представлениям о справедливости (*equity*), которым и должны руководствоваться суды. Только на базе этих представлений о справедливости и возможно контролировать действия управляющего, оценивая реализацию им интересов учредителя и выгодоприобретателя.

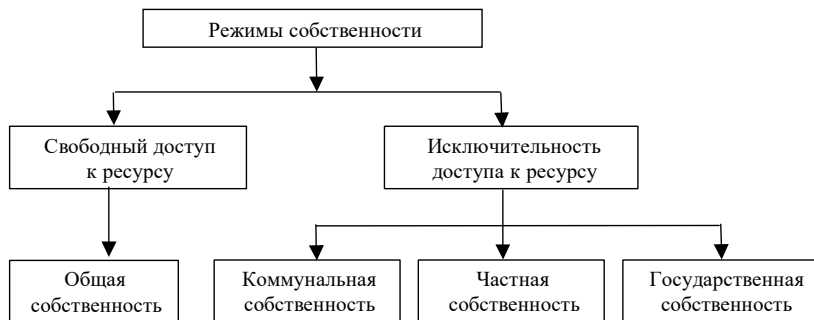
В гражданском праве нет прямого аналога трастовому управлению собственностью. Так, договор доверительного управления имуществом «не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему».

Иными словами, учредитель доверительного управления не перестает быть собственником, что делает актуальным вопрос о специальной защите прав и интересов доверительного управляющего, особенно в случае прекращения договора по инициативе учредителя.

Возможно, именно по этой причине практика доверительного управления денежными ресурсами, ценными бумагами, недвижимостью и другим имуществом до сих пор не распространена в России, несмотря на длительную историю доверительного управления в современном российском праве⁵⁴. Таким образом, преимущества, например, банков в управлении портфелями денежных ресурсов и ценных бумаг остаются во многом невостребованными.

4. Системы собственности.

Выделяются следующие системы (режимы) собственности: общая, коммунальная, частная и государственная. Рассмотрим сущность, преимущества и недостатки каждой из них.



Выводы. Подведем промежуточные итоги, ибо обсуждение роли прав собственности в обеспечении функционирования рынка будет продолжено нами и дальше. Рынок как институт основывается на целом комплексе норм, которые индивиды используют при организации экономических взаимодействий. Эти нормы, которые можно назвать конституцией рынка, включают утилитаризм, целерациональное действие, доверие, эмпатию, свободу и легализм. Последняя норма предполагает уважение и добровольное подчинение закону, специфицирующему право собственности. Причем и здесь норма не носит характера абсолютного императива действий индивидов — экономическим агентам выгоднее иметь специфицированные права собственности, чем не иметь никаких. Ведь спецификация прав собственности снижает неопределенность во взаимодействиях и создает предпосылки для оптимального использования редких ресурсов.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

2.1 Практическое занятие № 1 (2 часа)

Тема: «Понятие и виды трансакционных издержек. Теория трансакционных издержек»

2.1.1 Задание для работы:

1. Определение трансакционных издержек.
2. Виды трансакционных издержек
3. Трансакционные издержки и эффективность.
4. Теорема Р.Коуза и ее доказательство.

2.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) *Для самооценки полученных знаний по теме выполнение тестов.*

2.1.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.2 Практическое занятие № 2 (2 часа)

Тема: «Понятие и спецификация прав собственности»

2.2.1 Задание для работы:

1. Экономическое обоснование теории прав собственности.
2. Спецификация прав собственности.

2.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить

дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) *Для самооценки полученных знаний по теме выполнение тестов.*

2.2.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.3 Практическое занятие №3 (2 часа)

Тема: «Экономический анализ контрактов»

2.3.1 Задание для работы:

1. Контрактная природа фирмы.
2. Теория оптимального контракта:
 - а) соревнование агентов;
 - б) участие агента в результатах совместной деятельности;
 - в) коалиция агентов.

2.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

3) *Для самооценки полученных знаний по теме выполнение тестов.*

2.3.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

2.4 Практическое занятие № 4 (2 часа)

Тема: «Стабильность и институциональные изменения»

2.4.1 Задание для работы:

1. Теория институциональных изменений Д.Норта.
2. Эволюция институтов.
3. Концепция институциональной революции.
4. Импорт институтов и его эффективность. 5. Институциональные изменения в России.

2.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

1) *Самостоятельная подготовка студентов в объеме учебных заданий.* Работа по данной теме предусматривает повторение лекционного материала, изучение материала, представленного в учебном пособии Корнейчук, Б.В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б.В. Корнейчук. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. Кроме того, для более глубокого изучения темы рекомендуется изучить дополнительный материал (см. список дополнительной литературы). Простой же пересказ содержания лекций не является залогом получения высокой оценки.

2) *Проверка подготовленности студентов к занятиям путем проведения собеседования или дискуссии.* Вопросы формируются таким образом, чтобы студенту было необходимо провести анализ, сопоставление или обобщение изученного материала.

- 3) *Для самооценки полученных знаний по теме выполнение тестов.*

2.4.3 Результаты и выводы:

В результате проведения практического занятия созданы условия для восприятия темы, установлена связь с предыдущими темами курса. Поставлены задачи, создающие логическое мышление студентов. Тема практического занятия усвоена.

Разработал(а) _____

Ю.В. Сингаева