

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

**Методические рекомендации для
самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Б1.В.19 Институциональная экономика

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль образовательной программы Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Форма обучения очная

1. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1.1. Организационно-методические данные дисциплины

№ п.п.	Наименование темы	Общий объем часов по видам самостоятельной работы				
		подготовка курсового проекта (работы)	подготовка реферата/эссе	индивидуальные домашние задания (ИДЗ)	самостоятельно изучение вопросов (СИВ)	подготовка к занятиям (ПкЗ)
1	2	3	4	5	6	7
1.	Предмет и методология институциональной теории	-	-	-	-	2
2.	Понятие и виды трансакционных издержек. Теория трансакционных издержек.	-	-	-	-	2
3.	Понятие и спецификация прав собственности	-	-	-	-	2
4.	Альтернативные режимы прав собственности	-	-	-	-	2
5.	Теории возникновения и развития прав собственности	-	-	-	-	4
6.	Экономический анализ контрактов	-	-	-	-	2
7.	Институциональная теория фирмы	-	-	-	-	2
8.	Модель государства Д.Норта	-	-	-	-	4
9.	Стабильность и институциональные изменения	-	-	-	-	4

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ О ПОДГОТОВКЕ К ЗАНЯТИЯМ

2.1. Практическое занятие 1: «Институциональная теория экономики».

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

Существует несколько причин, по которым неоклассическая теория (начала 60-х годов) перестала отвечать требованиям, предъявляемым к ней экономистами, которые пытались осмыслить реально происходящие события в современной экономической практике:

Неоклассическая теория базируется на нереалистичных предпосылках и ограничениях, и, следовательно, она использует модели неадекватные экономической практике. Коуз называл такое положение дел в неоклассике «экономикой классной доски».

Экономическая наука расширяет круг феноменов (например, таких как идеология, право, нормы поведения, семья), которые успешно могут анализироваться с точки зрения экономической науки. Этот процесс получил название «экономического империализма». Ведущим представителем этого направления является нобелевский лауреат Гарри Беккер. Но впервые о необходимости создания общей науки, изучающей человеческое действие писал еще

Людвиг фон Мизес, предлагавший для этого термин «праксеология»

В рамках неоклассики практически нет теорий, удовлетворительно объясняющих динамические изменения в экономике, важность изучения которых стала актуальной на фоне исторических событий XX века.

Рассмотрим, каким образом предпосылки неоинституционализма и классического старого институционализма воздействуют на исследовательскую программу неоклассики.

«Старый» институционализм, как экономическое течение, возник на рубеже 19-20 веков. Он был тесно связан с историческим направлением в экономической теории, с так называемой исторической и новой исторической школой (Лист Ф., Шмoller Г., Бретано Л., Бюхер К.). Для институционализма с самого начала его развития было характерно отстаивание идеи социального контроля и вмешательства общества, главным образом государства, в экономические процессы. Это было наследием исторической школы, представители которой не только отрицали существование устойчивых детерминированных связей, и законов в экономике, но и являлись сторонниками идеи, что благосостояние общества может быть достигнуто на основе жесткого государственного регулирования экономики националистического толка.

Виднейшими представителями «Старого институционализма» являются: Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Митчелл, Джон Гэлбрейт. Несмотря на значительный круг проблем, охватываемый в работах указанных экономистов, им не удалось образовать собственную единую исследовательскую программу. Как отмечал Коуз, работы

американских институционалистов ни к чему не привели, поскольку в них не было теории для организации массы описательного материала.

2.2. Практическое занятие 2: «Понятие институтов в институциональной экономике».

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

Норма — «предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка» в системе взаимодействий. Нормой определяется, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических» юридических). Существует несколько общепринятых классификаций ограничений (правил). Элементы конструирования нормы. Формальные и неформальные ограничения. Институт. Типы и функции института. социологии (to institute (англ) - устанавливать, учреждать).

Институтом называется совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности.

Определения институтов можно также найти в работах по политической философии и социальной психологии. Например, категория института является одной из центральных в работе Джона Ролза «Теория справедливости».

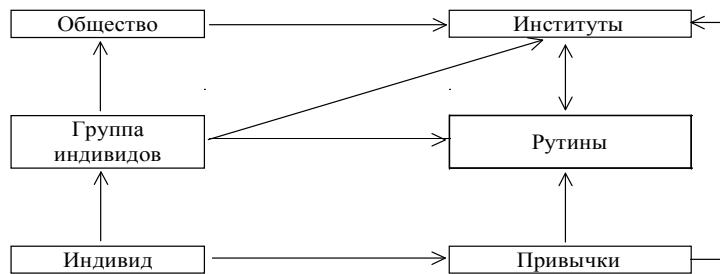
Экономические действия индивида протекают не в изолированном пространстве, а в определенном социуме. И поэтому имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одном месте, необязательно окажутся целесообразными даже при сходных условиях в другом. Примером тому могут служить ограничения, налагаемые на экономическое поведение человека различными религиозными культурами.

Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти схемы и алгоритмы или матрицы поведения индивидов есть ни что иное, как институты.

Р. Нельсон и С. Уинтер различают три типа рутин: стандартные управленческо-технологические операции, стандартные инвестиционные операции, поиск. Первые два типа

рутин задаются прошлым опытом или внешней средой. Инновационную деятельность представляет только третья рутина – поиск. Фирма может вести его постоянно или только тогда, когда другие рутинны перестают обеспечивать прибыль. Поиск нацелен на улучшение или радикальное совершенствование технологий, внутрифирменной организации, маркетинга и процедур самого поиска. Поиск обеспечивает рост самой фирмы, а значит, отрасли и экономики в целом. Фирма, добившаяся успеха в поиске, расширяет свой капитал, объем производства, рынок. Возможно случайное изменение рутин, называемое мутацией.

По мнению Дж. Ходжсона, целесообразно отличать привычки от рутин и от институтов (рис. 2.2)



2.3. Практическое занятие 3: «Базовые категории основных направлений современного институционализма».

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

Институтом называется совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности.

Определения институтов можно также найти в работах по политической философии и социальной психологии. Например, категория института является одной из центральных в работе Джона Ролза «Теория справедливости».

Под институтами следует понимать публичную систему правил, которые определяют должность и положение с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью, и тому подобное. Эти правила специфицируют определенные формы действий в качестве разрешенных, а другие в качестве запрещенных, и по ним же наказывают одни действия и защищают другие, когда происходит насилие. В качестве примеров, или более общих социальных практик, мы можем привести игры, ритуалы, суды и парламенты, рынки и системы собственности.

В экономической теории впервые понятие института было включено в анализ Торстейном Вебленом.

Институты - это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и сис жизни общества, которая слагается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе.

Также под институтами Веблен понимал:

привычные способы реагирования на стимулы;

структуря производственного или экономического механизма; принятая в настоящее время сис общественной жизни.

Другой основоположник институционализма Джон Коммонс определяет институт следующим образом: институт – коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

У другого классика институционализма - Уэсли Митчелла можно найти следующее определение: институты – господствующие, и в высшей степени стандартизованные, общественные привычки.

В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее

распространенной является трактовка институтов Дугласа Норта: институты - это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми.

2.4. Практическое занятие 4: «Трансакционные издержки в институциональной экономике».

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

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 рационаирования,

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.

2.5. Практическое занятие 5: «Экономическая теория прав собственности»

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

Центральным понятием в теории прав собственности является само «право собственности».

«Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которое любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Оно охватывает полномочия, как над материальными объектами, так и над правами человека (право голосовать, печатать и т.д.).

Господствующая в обществе сис прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу. (Пейович, Фьюроботн).

С точки зрения общества права собственности выступают как правила игры, которые упорядочивают отношения между отдельными агентами.

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 блага проистекающие от предшествующего личного использования вещи или от разрешения другим лицам

пользоваться ею;

- * право на остаточную стоимость (право суверена, *ius vindicandi*) — право на отчуждение, потребление» проматывание, 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.

С точки зрения индивида права собственности выступают как пучки правомочий на принятие решений по поводу того или иного ресурса.

Любой акт обмена рассматривается как обмен пучками прав собственности. Рамки по передаче прав собственности определяет контракт.

Важное место в теории прав собственности занимают проблемы спецификации прав собственности и отношения принципал-агент в различных смыслах собственности.

2.6. Практическое занятие 6 : «Экономическая теория прав собственности»

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

Защита системы частной собственности западными экономистами покоятся именно на этих аргументах о эффективности. Точное определение содержания прав собственности они считают важнейшим условием эффективного функционирования экономики.

Исключить других из свободного доступа к ресурсу означает специфицировать права собственности на него. Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. Специфицировать право собственности значит точно определить не только субъекта собственности, но и ее объект, а также способ наделения ею.

Неполнота спецификации трактуется как размывание (attenuation) прав собственности. Смысл этого явления можно выразить фразой - «никто не станет сеять, если урожай будет доставаться другому».

Размывание прав собственности может происходить либо потому, что они неточно установлены и плохо защищены, либо потому, что они подпадают под разного рода ограничения, главным образом со стороны государства. Поскольку любые ограничения перестраивают ожидания экономического агента, снижают для него ценность ресурса, меняют условия обмена, поскольку действия государства оказываются у теоретиков прав собственности под априорным подозрением.

Необходимо различать процессы дифференциации (расщепления) и размывания прав собственности. Добровольный и двусторонний характер расщепления правомочий гарантирует в их глазах, что оно будет осуществляться в соответствии с критерием эффективности. Главный выигрыш от рассредоточения правомочий усматривается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того ли иного частичного правомочия, что повышает эффективность их использования (например, в праве управления или в праве распоряжения капитальной стоимостью ресурса).

Спецификация прав собственности, с точки зрения экономической теории, должна идти до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления их размытости уже не будет окупать связанные с этим издержки. Проблеме спецификации прав собственности, и влияния на этот процесс трансакционных издержек рассматривается в «Теореме собственности».

2.7. Практическое занятие 7: «Теория контрактов»

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

Проблема контрактов и связанных с ними трансакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки снижают (или наоборот увеличивают). Источником правил является общество, далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов.

Контракты отражают структуру стимулов и анти-стимулов, коренящуюся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения. Таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и те формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, проистекают из структуры прав собственности.

Хозяйственная практика выработала три основных типа контракта, каждый из которых имеет свою преимущественную область применения.

Классический контракт. Классический контракт носит безличный характер, и его отличительной чертой является присутствие четко оговоренных пунктов («если,...то»). Поэтому все возможные будущие события сводятся в нем к настоящему моменту. В классическом контракте не имеет значения личность контрагента – его участником может быть любой. Классический контракт тяготеет к стандартизации. Записанные условия сделки имеют в нем перевес над устными, основной акцент делается на формальных документах. С выполнением сделки он прекращает существование. Контракт носит двухсторонний характер: четко оговариваются санкции за нарушение санкций контракта и все споры по нему решаются в суде.

Неоклассический контракт. Это долговременный контракт в условиях неопределенности. Не все будущие события могут быть оговорены в качестве условий при его подписании. Оптимальную адаптацию к некоторым событиям невозможно предвидеть пока они не произойдут. Поэтому участники такого контракта соглашаются на привлечение третейской стороны, решение которой обязуется выполнить в случае наступления неоговоренных в контракте событий, поэтому контракт приобретает трехсторонний характер. Споры по нему решаются не судом, а органами арбитража.

Отношенченский (или обязательственный) контракт. Такие контракты складываются в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Обоюдная заинтересованность в продолжении отношений здесь играет решающую роль. Дискретность отношений, присущая двум предыдущим формам контрактов здесь полностью исчезает – отношения становятся непрерывными. Неформальные условия имеют перевес над формальными пунктами, иногда договор вообще не оформляется в виде документа. Личность участников здесь приобретает решающее значение. Поэтому споры разрешаются не путем обращения к формальному закону или авторитету третейского лица, а в ходе неформальных переговоров, двухстороннего торга. Нормой, на которую ссылаются стороны, служит поэтому не первоначальный контракт, а все отношение в целом.

Каждой контрактной форме соответствует специфический механизм управления договорными отношениями:

Безличный рыночный механизм. Подходит к одноразовым и повторяющимся сделкам по поводу стандартных товаров.

Арбитраж. Распространяется на нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфики.

Двухсторонняя структура управления. Это тип характерен для отношенческих контрактов. Сфера применения этого механизма управления – регулярные сделки по поводу товаров средней степени специфики.

Унитарное управление (иерархия). Отношения между участниками договора регулируются прямыми командами и приказами, а не рыночными сигналами.

Участники сделок, заменяя классический рыночный обмен, более сложными формами контрактации (включая нерыночные способы экономической координации), с одной стороны стремятся к монополизации и реализации целей монополии, с другой, стремлением к минимизации соответствующих издержек (монополистические эффективностные подходы к

контрактам).

2.8. Практическое занятие 8 «Теория агентских отношений».

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

Агентская модель фирмы, или модель принципала–агента описывает деятельность предприятия в терминах взаимоотношений между его собственниками и менеджерами, а так же между менеджерами и работниками. Согласно этой концепции собственники, не работающие на предприятии, как правило, не имеют доступа к той информации, которой обладает менеджер. Индивидуальная интенсивность труда наемного менеджера также может остаться ненаблюдаемой. Кроме того, неопределенна связь между усилиями менеджера и эффективностью работы фирмы. Могут потребоваться существенные расходы со стороны собственника на организацию внутрифирменного и внефирменного контроля. Активизация менеджера с помощью оплаты труда в зависимости от эффективности работы предприятия может приводить к различным результатам при определенных условиях. В некоторых случаях активизация усилий менеджера обходится для собственника дороже, чем согласие на низкий уровень интенсивности его труда. Подобная ситуация возникает во взаимоотношениях управляющих и работников.

Принципал – владелец. Агент - доверенное лицо (управляющий)

В 1933 году вышла книга А. Берли и Г. Минза «Современная корпорация и частная собственность», 1929 году только 11% процентов фирм в США контролировались владельцами капитала. Причины: укрупнение производства, финансирование осуществляется множеством собственников.

Отделение собственности от текущего контроля на крупных корпорациях порождает конфликт интересов между собственниками и управляющими.

Цель собственника - максимизация прибыли

Цели управляющих - спокойное существование; престиж, роскошь и траты на личные интересы; профессиональный интерес.

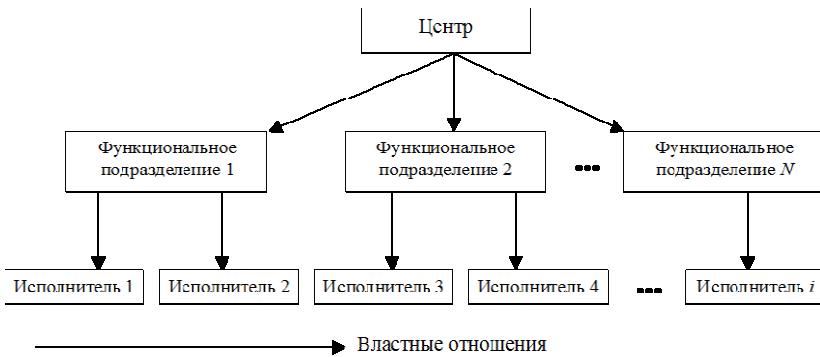
Отделение собственности от контроля и возникновение проблемы означает, что в действительности происходит разделение собственности на несколько компонентов: между владением, реализуемым посредством купли-продажи акций и получением дивидендов, и распоряжением, которое проявляется в текущем функционировании компании. Причем за собственником компании остается функция владения, а за управляющими (особенно верхнего уровня) - функция распоряжения.

Конфликт между интересами собственников и менеджерами углубляется благодаря асимметрии информации. Поскольку управляющие находятся ближе к производству, они располагают большей информацией относительно положения дел фирмы.

Проблема оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения управляющих решается путем контроля за деятельностью менеджеров. Существует несколько проверенных практикой способов контроля и стимулирования такого поведения менеджеров, которое бы удовлетворяло интересам собственников. Однако ни один из способов не является панацеей.

Базовыми формами внутрифирменной структуры организации являются унитарная (У-форма, или У-структура), холдинговая (Х-форма, или Х-структура), мультидивизиональная (М-форма, или М-структура).

Под унитарной (У) формой О. Уильямсон понимает традиционный тип организации фирмы по функциональному признаку. Она имеет несомненные преимущества перед линейной формой, но в целом уступает штабной, проектной, матричной, дивизиональной, сетевой и иным типам внутрифирменной организации бизнеса.



2.9. Практическое занятие 9: «Теория общественного выбора»

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты. Теория общественного выбора. Основные представители: Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, К. Эрроу, М. Олсон, Д. Мюллер.

Теория общественного выбора анализирует политический механизм принятия макроэкономических решений, иначе говоря, объектом анализа здесь выступают «политические рынки».

Теория общественного выбора (public choice theory) - это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

«Рациональные политики» поддерживают прежде всего те программы, которые способствуют росту их престижа и повышают шансы одержать победу на очередных выборах. Таким образом, теория общественного выбора пытается последовательно провести принципы индивидуализма, распространив их на все виды деятельности, включая государственную службу.

Второй предпосылкой теории общественного выбора является концепция "экономического человека" (*homo economicus*). Человек в рыночной экономике отождествляет свои предпочтения с товаром. Он стремится принять такие решения, которые максимизируют значение функции полезности. Его поведение рационально.

Рациональность индивида имеет в данной теории универсальное значение. Это означает, что все -от избирателей до президента - руководствуются в своей деятельности в первую очередь экономическим принципом, т. е. сравнивают предельные выгоды и предельные издержки (и прежде всего выгоды и издержки, связанные с принятием решений):

$MB > MC$,

- предельные выгоды (marginal benefit);
- предельные издержки (marginal cost).

Сторонники теории общественного выбора рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство - это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места в иерархической лестнице. Однако государство - это рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты - принимать законы, чиновники - следить за их исполнением. Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями.

Объектом анализа теории является общественный выбор в условиях как прямой, так и представительной демократии.

2.10. Практическое занятие 10: «Представительная демократия»

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

Теория общественного выбора- это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах. Трактовка политики как процесса обмена восходит к диссертации шведского экономиста Кнута Викселля «Исследования по теории финансов» (1896). Основное различие

между экономическим и политическим рынками он видел в условиях проявления интересов людей. Объектом анализа теории является общественный выбор в условиях как прямой, так и представительной демократии. Поэтому основными сферами ее анализа считаются избирательный процесс, деятельность депутатов, теория бюрократии, политика регулирования и конституционная экономика.

1. Правило единогласия. Когда основной смысл существования государства сводится к тому, чтобы обеспечивать сообщество общественными благами, очевидным правилом голосования становится единогласие. Виксель был первым, кто провел связь между возможной для всех выгодой от некоторого коллективного действия и правилом единогласия. Всеобщее согласие требуется также на конечной стадии действия описанного Смитом аукционного механизма предоставления общественных благ. В экспериментах с небольшим числом избирателей имело место довольно быстрое достижение в сторону равновесия Линдаля, а стратегического искажения предпочтений не наблюдалось.

2. Оптимальное большинство. Когда в группе людей возникает разногласие, положение отдельных индивидов ухудшается вследствие принятия (группового) решения.

2.11. Практическое занятие 11: «Институциональные изменения»

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты.

На всех этапах хозяйственного развития государству принадлежала одна из важных ролей, но в зависимости от обстоятельств функции государства оказывались различными. Государственная собственность служила решению разнообразных задач, важнейшей из которых было поддержание общественной стабильности посредством эlimинирования наиболее острых конфликтов и их причин. Довод в пользу государственного вмешательства гласит: государство как представитель членов общества может вмешиваться в рыночный механизм, а если необходимо, то и за счет аллокативной эффективности. Этот довод обычно принимает две формы. Во-первых, государство может вмешиваться в создание социально значимых («достойных») благ, обеспечение которых общество желает поощрить, а в случае «недостойных благ» – ограничить. Во-вторых, государственное вмешательство может быть оправдано, если общество полагает, что рыночные сделки в некоторых областях морально неприемлемы (например, донорство или услуги полиции). В этом случае государство должно удалить такие блага из рыночной сферы и управлять ими самостоятельно. Такой подход к объяснению роли государства называется патернализмом.

Разработал(и): _____

Ю.В. Сингаева