

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

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Направление подготовки (специальность) Экономика

Профиль образовательной программы Финансы и кредит

Форма обучения заочная

СОДЕРЖАНИЕ

1.Конспект лекций	3
1.1Лекция № 1 Введение в проблему институтов	3
1.2Лекция № 2 Теория трансакционных издержек	6
1.3 Лекция № 3 Сущность, типы и особенности контрактов	9
2. Методические указания по выполнению лабораторных работ	30
3. Методические указания по проведению практических занятий	30
3.1 Практическое занятие № ПЗ-1 Трансакционные издержки в институциональной экономике	11
3.5 Практическое занятие № ПЗ-5 Экономическая теория прав собственности	12
3.7 Практическое занятие № ПЗ-7 Теория контрактов	12
3.12 Практическое занятие № ПЗ-12 Институциональные изменения	13
4.Методические указания по проведению семинарских занятий	14

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1.1 Лекция №1 (2 часа)

Тема: «Введение в проблему институтов».

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Определение нормы.
2. Формальные и неформальные ограничения.
3. Норма как результат рационального выбора.
4. Понятие институтов.

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1. Определение нормы.

Основным элементом институциональной среды, в которой люди осуществляют свой выбор, являются нормы. Существует множество определений нормы - «регулярность в поведении индивидов, опирающаяся на санкции», «отражение элемента долженствования в поведении», «связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением». Мы же остановимся на следующем. Норма — «предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка» в системе взаимодействий. Специально подчеркнем принципиальное различие между нормой и средней величиной: если первая реализуется через социальные механизмы (ценности, санкции и т. д.), то вторая не несет никакой социальной нагрузки и может быть выявлена с помощью простого статистического расчета. Так, расчет среднего времени опоздания на встречу дает лишь весьма опосредованное представление о восприятии людьми взаимных обязательств.

Норма — базовый регулятор взаимодействий людей. Нормой определяется, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических) юридических). Остановимся более подробно на структуре нормы и на том, как норма влияет на поведение людей. Элементы, из которых конструируются нормы, таковы:

- атрибуты, они определяют группу людей, на которую распространяется норма;
- фактор долженствования (может, должен или не должен);
- цель;
- условия, при которых действует норма;
- санкции.

Санкции бывают юридическими, фиксируемыми в нормах права, и социальными, основанными на ostracism. Выделение данных пяти элементов позволяет разграничить различные виды норм: совместную стратегию (shared strategy), норму в узком смысле этого слова и правило. Так, указанные виды норм имеют следующую структуру:

Совместная стратегия = Атрибут + Цель + Условие.

Норма = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие.

Правило = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие + Санкция.

Примером совместной стратегии является любая фокальная точка. В случае поиска потерявших друг друга людей (в городе, в большом магазине) атрибутом будет факт потери друг друга, целью — нахождение друг друга, а условием — наличие бросающихся в глаза примет, вблизи которых более вероятно встретить друг друга. Норма в узком смысле практически совпадает с понятием соглашения, ведь выполнение предписания соглашения носит сугубо добровольный характер. При

переходе к правилу добровольный характер выполнения предписаний исчезает, в ход вступают санкции.

2 Формальные и неформальные ограничения По определению любое ограничение обладает свойством двойственности,

поскольку является структурирующим компонентом отношения, тогда как право – это результат структуризации с позиции одной из сторон отношения (части сторон в случае многосторонних отношений). Таким образом, ограничение (правило) обладает важным свойством – распределительными последствиями. Эти распределительные последствия могут выражаться как в равном, так и в асимметричном распределении результатов взаимодействия между людьми. Отсюда люди, действующие в собственных интересах, будут заинтересованы в принятии такой системы правил, которые обеспечивали бы им распределительные выгоды. В рамках такого контекста и следует рассматривать связку: правила–права–поведение экономических агентов.

Существует несколько общепринятых классификаций ограничений (правил).

1. Выделяются формальные и неформальные правила. *Формальными* называются такие правила, которые создаются преднамеренно, легко могут быть зафиксированы в вербальной и/или письменной форме, выступают в явном виде как ограничение набора альтернатив для индивидов и обеспечены защитой со стороны государства. Соответственно *неформальными* называются такие правила, которые также ограничивают поведение индивидов, но не зафиксированы в письменной форме и защищены другими механизмами, отличными от государства, например самозащита, защита с помощью третейского суда и др.

Наиболее распространена классификация правил, введенная Д. Нормом:

1) *конституционные* (или политические) *правила*, фиксирующие иерархическую структуру государства, определяют структуру принятия решений и в явной форме отмечают, как осуществляется контроль за перечнем вопросов, подлежащих решению;

2) *экономические правила*, являющиеся основой возникновения прав собственности, имеют своим продуктом не только права, но и обязанности, поскольку в процессе взаимодействия одни агенты должны соблюдать права других;

3) *правила контрактации*, определяющие способы, порядок и условия заключения и реализации контрактов.

Поскольку ограничения (правила), по мнению сторонников НИЭТ, в ситуации выбора выполняют функцию ограничений только в тех случаях, если они в качестве предписаний, разрешающих и (или) запрещающих те или иные действия, являются действующими, функционирующими, то большое внимание уделяется *обеспечению соблюдения правил, или механизму санкционирования*. Согласно выводам Дж.

Бьюкенена, для обеспечения такого общественного блага, как законопослушание, должно быть произведено такое общественное «антиблаго», как наказание. Издержки наказания включают два элемента – издержки выявления нарушителей и издержки их наказания. Именно последние и рассматриваются Дж. Бьюкененом как «антиблаго». По мнению Дж. Бьюкенена, никакое наказание не возмещает полностью ущерба. Но наказания должны применяться и для того, чтобы предотвращать нарушения, которые могут совершаться в будущем. Поэтому создание эффективного политического режима требует действенной правоохранительной системы – эффективной не столько из-за тяжести наказаний, сколько их неотвратимости.

3 Норма как результат рационального выбора.

Попытку «рационализировать» нормы предпринимает теория общественного выбора, т. е. увидеть в нормах результат осознанного, рационального выбора людей. Следовательно, противоречие между моделью рационального выбора и следованием нормам снимается. Теория общественного выбора изучает, прежде всего, юридические

нормы, отражающие результат политического выбора и фиксируемые в праве. Для объяснения юридических норм используется неоклассическая модель рационального выбора. В частности, предполагается, что «политика — это сложный институциональный процесс, на основе которого люди выбирают различные альтернативы, сопоставляя их со своими ценностями, подобно тому, как они на рынке выбирают товар, руководствуясь лишь собственными предпочтениями». Иными словами, нормы и правила появляются в результате взаимодействия индивидов на политическом рынке. Отсюда и следующий критерий оценки норм — их эффективность.

Нормы эффективны тогда, когда они основаны на индивидуалистических ценностях и способствуют взаимовыгодной реализации индивидуальных интересов. Увидеть в политических взаимодействиях разновидность рыночных, а в нормах — аналогичный товарам и услугам объект выбора позволяют три центральных для теории общественного выбора постулата: методологический индивидуализм, модель рационального выбора и применение концепции обмена к анализу политики. Причем объектом рационального выбора становится вся совокупность юридических норм — начиная с конституции и завершая подзаконными актами. Тем самым достигается демократический идеал Ф. Хайека — ситуация, когда государственное устройство основывается на последовательном выборе конституции (наиболее общих норм, по которым будут осуществляться последующие взаимодействия, «правил игры»), законов, постановлений правительства и внутренних норм функционирования бюрократического аппарата. Однако выбор оптимальных норм сталкивается с рядом трудностей.

Во-первых, эффективные нормы предполагают существование согласия, консенсуса между участниками обмена. Причем речь идет о единодушном согласии. Правило единодушия может быть реализовано лишь в рамках прямой демократии, и любое делегирование права выбора, лежащее в основе моделей представительной демократии, снижает эффективность норм. Дело в том, что контроль над выборными органами со стороны избирателей связан с возникновением проблемы безбилетника: все граждане заинтересованы в существовании контроля, но никто не готов нести издержки по сбору и обработке информации, связанной с осуществлением контроля. В этих условиях возникновение лоббирования и подчинение деятельности выборных органов интересам не всего общества, а «групп давления» — закономерный результат.

Во-вторых, последовательный выбор эффективных норм связан с проблемой «дурной бесконечности»: чтобы принять конституцию, необходимо выработать предконституционные правила, по которым она принимается, ит.д.¹¹ Иначе говоря, условием достижения согласия является наличие предварительного консенсуса о способах его достижения.

В-третьих, выбор норм на основе обычной процедуры выявления предпочтений, голосования сталкивается со следующим парадоксом («парадокс Кондорсе», теорема «невозможности» К. Эрроу).

4 Понятие институтов.

«Институты — совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил, выступающих в виде ограничения для экономических агентов, а также соответствующих механизмов контроля за их соблюдением и защиты. Под механизмом контроля подразумевается набор средств, с помощью которых можно идентифицировать соблюдение и/или нарушение правила, а также применение стимулирующих или дестимулирующих санкций».

С точки зрения происхождения социально-экономические институты можно разделить на два класса — *естественный и искусственный*.

По уровню формальности институты делятся на *формальные и неформальные*.

По типу возникновения институты разграничиваются на *первичные и вторичные*, в частности первичные и вторичные контракты. Это связано с тем, что действие механизма, обеспечивающего соблюдение правил, предполагает набор действий, регламентируемых другим набором правил.

Выделяются *внутренние и внешние* институты.

По *сферам функционирования* выделяются институты рынка, фирмы, домашних хозяйств, государства, экономики, политики, идеологии, этики и т.д.

По *распространенности* можно выделить: 1) всеобщие институты (например, закон о собственности); 2) групповые институты (например, закон о товарных биржах, правила, распространенные в студенческой среде, и т.д.); 3) единичные институты (например, специфический контракт на покупку особо сложного изделия).

По *степени определенности участников* институты можно разделить, во-первых, на ориентированные на конкретных, определенных участников; во-вторых, ориентированные на неопределенных участников – всех, кто может выполнять действия, организуемые данным институтом.

Можно выделить следующие *функции* институтов:

- координация действий разных индивидов (и организаций), позволяющая экономить на издержках предвидения реакций на действия со стороны других индивидов и организаций;
- ограничение множества возможных действий путем «отсечения» тех из них, выбор которых может повлечь санкции, ущерб от которых превысит выгоду от совершения действия;
- перераспределение ресурсов, издержек и выгод либо непосредственно по своему содержанию (например, правила налогообложения), либо косвенно – через ограничение возможных действий и координацию.

Роль институтов проясняют их следующие черты.

1. Институты обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (т.е. социальной реакции на эти действия) и таким образом приносят в экономическую деятельность устойчивость.

2. Институты наследуются благодаря свойственному им процессу обучения.

3. Институтам присуща система стимулов (позитивных и негативных), без которой они существовать не могут.

4. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что высоко ценится экономическими агентами.

5. Институты сокращают транзакционные затраты (т.е. затраты на поиск и обработку информации, оценку и специфическую защиту того или иного контракта).

1.2 Лекция №3 (2 часа)

1.2.1 Вопросы лекции:

Тема: «Теория транзакционных издержек».

1. Понятие и виды транзакционных издержек.

2. Транзакции и их характеристика

3. Типология транзакционных издержек.

4. Теория транзакционных издержек Р.Коуза.

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Понятие и виды транзакционных издержек.

Понятие транзакции. В обычном употреблении транзакция (лат. transactio) – это соглашение, сделка. Понятие «транзакция» 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 рациионирования*.

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 рациионирования, 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. Милгрона и Дж. Робертса, трансакционные 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*.

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

2. 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.

3. 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.

4. 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 транзакционных 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

транзакционных издержек оно излишне, в случае высоких – далеко не всегда экономически оправдано. Ведь действия государства сами сопряжены с положительными транзакционными издержками, так что результат лечения вполне может быть хуже самой болезни.

1.3 Лекция №6 (2 часа)

1.3.1 Вопросы лекции:

Тема: «Сущность, типы и особенности контрактов».

1. Основы экономической теории контрактов.

2. Понятие контракта.

3. Права собственности, контракты и обеспечение их соблюдения.

4. Контрактная природа фирмы.

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Основы экономической теории контрактов.

Под *контрактом* понимается двусторонняя (или многосторонняя) законная транзакция, в которой две стороны (или много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства.

Классификация контрактов осуществляется с правовой и экономической точек зрения. *С правовой точки зрения выделяются следующие типы контрактов.*

1. Контракт купли-продажи предполагает на основе соглашения передачу на постоянной основе прав собственности на соответствующий актив от одной стороны к другой. В связи с заключением данного контракта возможен как предконтрактный, так и постконтрактный оппортунизм.

2. Контракт найма существует в двух видах: контракт найма физического объекта (аренда) и контракт найма личной собственности. Если в первом случае арендатор получает на определенный срок не только право пользования, но и право на доход, то во втором – только право пользования. В обоих случаях возможен риск оппортунистического поведения.

3. Трудовой контракт подразумевает выполнение действий одного индивида (наемного работника) в соответствии с инструкциями другого (работодателя). Этот контракт связан с возникновением транзакции управления. Заключение данного контракта также сопряжено с риском оппортунистического поведения.

4. Кредитный контракт выделяется не во всех правовых системах. Это такой контракт, в соответствии с которым человек, берущий деньги или другие ценные вещи, должен вернуть активы в количестве, качестве и виде, полученном от кредитора. Отличие от первых двух видов контрактов состоит в отсутствии обязательства вернуть именно ту единицу актива, которая была взята в долг. Данная единица могла быть уничтожена. В этой связи возникает проблема контроля над использованием так называемых пластичных активов. Пластичными называют такие активы, издержки контроля над использованием которых после заключения контракта достаточно велики.

2 Понятие контракта.

Неоклассический контракт – это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. Такой контракт напоминает скорее договор о принципах сотрудничества, чем юридический документ, учитывающий ситуации, возможные в будущем. Поэтому неоклассический контракт, в отличие от классического, считается неполным, устные договоренности признаются наряду с письменными. Требуются специализированные суды (арбитражные суды) для разрешения конфликтов, особенностью которых в отличие от общегражданских судов является возможность получения судьями детальной информации об особенностях транзакций между сторонами.

Выделяются несколько важных параметров, по которым могут различаться контракты: 1) периодичность взаимодействия между экономическими агентами; 2) наличие неопределенности; 3) степень специфичности ресурса, использование которого оговаривается в контракте; 4) механизм защиты контрактов; 5) срочность; 6) стандартность; 7) механизм возобновления и адаптации.

Классификации контрактов с экономической точки зрения достаточно многочисленны и проводятся по разным основаниям. Выделяются следующие типы контрактов: полные и неполные; классические, неоклассические и отношенческие; явные и неявные; обязывающие и необязывающие; формальные и неформальные; краткосрочные и долгосрочные; стандартные и нестандартные (комплексные); самовыполняющиеся и защищенные с помощью третьей стороны; индивидуальные и коллективные; контракты в условиях информационной симметрии и асимметрии; контракты с верифицируемой и неверифицируемой судами информацией; контракты, заключенные от собственного имени или по поручению, и др.

3 Права собственности, контракты и обеспечение их соблюдения.

Анализируя проблемы обеспечения соблюдения правил, А.Е. Шаститко пришел к следующим выводам. *Механизм санкционирования, или обеспечения соблюдения контрактов*, создает для нарушителя издержки, которые он сопоставляет с выгодами от нарушения условий контракта в соответствии с уровнем компетентности и мотивированности. Полные издержки нарушения контракта включают прямые санкции и упущенные выгоды, которые могли быть получены при добросовестном соблюдении условий контракта. Значит, ожидаемая полезность экономического агента в случае соблюдения контракта должна быть больше ожидаемой полезности агента в случае нарушения контракта. Таким образом, деятельность по обеспечению соблюдения контрактов должна сделать соблюдение условий соглашений выгодными.

Издержки обеспечения соблюдения контрактов (правил) можно разделить на два компонента: 1) ценность ресурсов, затрачиваемых гарантом; 2) риск ущерба, который может быть нанесен гаранту в процессе выполнения им своей функции.

Многие контракты требуют участия в обеспечении их соблюдения *третьей стороны*, что обуславливает применение функций как государства, так и негосударственных организаций. Третья сторона выступает как агент (исполнитель) по отношению к сторонам, заключившим контракт (поручителям). Характеристики третьей стороны определяют две формы гарантирования контрактов: частную и публичную. Для определения того, какая из форм эффективнее, нужно учитывать: а) стоимость услуг по гарантированию соблюдения условий контракта и распределение бремени издержек между заинтересованными сторонами; б) величину и вероятность применения санкций; в) размеры компенсаций пострадавшей стороне; г) первоначальное распределение ресурсов.

Для гарантов (видов защиты) прав собственности и контрактов характерны множественность и «многослойность». Государство достаточно часто выступает как «конечный» гарант в системе, используемой для надежной защиты сделок. К нарушителям правил применяются санкции. Выделяется *несколько критериев классификации санкций*. Первый критерий – мотивационный, выделяет стимулирующие и дестимулирующие санкции. Второй критерий – субъектный, различает, какие субъекты обеспечивают осуществление санкций. В.Л. Тамбовцев рассматривает следующие виды гарантов в процедурах обмена: (1) один из его субъектов; (2) оба субъекта; (3) третий субъект; (4) норма, обычай; (5) государство (закон и силовые государственные организации, обеспечивающие выполнение закона). Перечисленные виды гарантов А.Е. Шаститко объединяет в два типа: субъекты-гаранты и инструменты-гаранты. Первые три пункта относятся к субъектам-гарантам, четвертый – к инструментам, пятый в зависимости от выделенной характеристики – закон или организации – к субъектам или инструментам соответственно. Третий

критерий классификации связан с формой санкций. По классификации Дж. Коммонса выделяются экономические, политические и моральные санкции. Первые существуют в денежной форме, вторые – в форме ограничения или расширения свободы, третьи – в виде морального осуждения или одобрения. Все они могут быть сведены к экономическим санкциям, так как теоретически выражаются в терминах выгод и издержек.

4. Контрактная природа фирмы.

Контракты и процесс их заключения играют центральную роль в современной институциональной экономике. Большой интерес институционалистов вызывает анализ контрактных условий и поиск объяснений множества контрактных соглашений, наблюдаемых в деловом мире. Новая институциональная экономическая теория особое внимание уделяет отношенческому контракту и частному порядку улаживания конфликтов. Контрактные обязательства должны заслуживать доверия, и оно может быть достигнуто, в частности, применением различных гарантийных средств. Права собственности и контракты тесно связаны друг с другом в институциональной структуре общества. Гарантами выполнения правил могут быть государство, частные лица, а также нормы, обычаи. Изучение механизма санкционирования, или обеспечения соблюдения правил (контрактов, прав собственности и т.п.), – важная часть институционального подхода.

Издержки обеспечения соблюдения контрактов (правил) можно разделить на два компонента: 1) ценность ресурсов, затрачиваемых гарантом; 2) риск ущерба, который может быть нанесен гаранту в процессе выполнения им своей функции.

Многие контракты требуют участия в обеспечении их соблюдения *третьей стороны*, что обуславливает применение функций как государства, так и негосударственных организаций. Третья сторона выступает как агент (исполнитель) по отношению к сторонам, заключившим контракт (поручителям). Характеристики третьей стороны определяют две формы гарантирования контрактов: частную и публичную. Для определения того, какая из форм эффективнее, нужно учитывать: а) стоимость услуг по гарантированию соблюдения условий контракта и распределение бремени издержек между заинтересованными сторонами; б) величину и вероятность применения санкций; в) размеры компенсаций пострадавшей стороне; г) первоначальное распределение ресурсов.

Для гарантов (видов защиты) прав собственности и контрактов характерны.

Контракты и процесс их заключения играют центральную роль в современной институциональной экономике. Большой интерес институционалистов вызывает анализ контрактных условий и поиск объяснений множества контрактных соглашений, наблюдаемых в деловом мире. Новая институциональная экономическая теория особое внимание уделяет отношенческому контракту и частному порядку улаживания конфликтов. Контрактные обязательства должны заслуживать доверия, и оно может быть достигнуто, в частности, применением различных гарантийных средств. Права собственности и контракты тесно связаны друг с другом в институциональной структуре общества.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

3.1 Практическое занятие № 1 (2 часа).

Тема: «Трансакционные издержки в институциональной экономике».

3.1.1 Задание для работы:

1. Определение трансакционных издержек.
2. Виды трансакционных издержек

3.Трансакционные издержки и эффективность.

4.Теорема Р.Коуза и ее доказательство

3.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

1.Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2.Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3.При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.4.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные положения институциональной теории, терминология:

Понятие трансакции. Типы трансакций. Типология трансакционных издержек. На основе обобщения многочисленных исследований обычно выделяется пять функциональных групп трансакционных издержек. Теория трансакционных издержек Р.Коуза.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.2 Практическое занятие №2 (2 часа).

Тема: Экономическая теория прав собственности.

3.2.1 Задание для работы:

1.Экономическое обоснование теории прав собственности.

2.Спецификация прав собственности.

3.2.2 Краткое описание проводимого занятия:

1.Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2.Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3.При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.2.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные положения институциональной теории, терминология: Право, сущность правовых отношений в экономическом и юридическом аспектах. Экономическое значение права. Право и полномочия, «пучок правомочий». Спецификация и размывание прав собственности. Системы собственности.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.3 Практическое занятие №3(2 часа).

Тема: Теория контрактов

3.3.1 Задание для работы:

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

3.3.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.3.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные положения институциональной теории, терминология: Права собственности и контракты тесно связаны друг с другом в институциональной структуре общества. Гаранты выполнения правил могут быть государство, частные лица, а также нормы, обычаи. Изучение механизма санкционирования, или обеспечения соблюдения правил (контрактов, прав собственности и т.п.), – важная часть институционального подхода. Классификация контрактов осуществляется с правовой и экономической точек зрения. Издержки обеспечения соблюдения контрактов (правил) можно разделить на два компонента: 1) ценность ресурсов, затрачиваемых гарантом; 2) риск ущерба, который может быть нанесен гаранту в процессе выполнения им своей функции.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

3.4 Практическое занятие №41 (2 часа).

Тема: «Институциональные изменения»

3.4.1 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.

3.4.2 Краткое описание проводимого занятия:

1. Устный опрос по вопросам практического занятия, обсуждение ответов в группе и (или) тестирование по теме занятия.

2. Содержание вопросов имеет преимущественно практическую направленность. Их обсуждение способствует выработке навыка у студентов применять те или иные теоретические положения по дисциплине к практическим ситуациям.

3. При подведении итога практического занятия по дисциплине преподаватель уделяет внимание формулировкам выводов по рассматриваемой теме.

3.4.3 Результаты и выводы:

Изучены и закреплены основные положения институциональной теории, терминология. Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

Осуществлено закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у студентов умений и навыков работы с научной литературой, умение анализировать различные источники знаний, готовиться к выступлениям.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ Не предусмотрено РУП