



**Федеральное агентство морского и речного транспорта**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Государственный университет морского и речного флота  
имени адмирала С.О. Макарова»**

**Воронежский филиал**  
**Федерального государственного бюджетного образовательного  
учреждения высшего образования**  
**«Государственный университет морского и речного флота  
имени адмирала С.О. Макарова»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
**ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ**  
**АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**  
**Б1.Б.13 «Институциональная экономика»**  
(Приложение к рабочей программе дисциплины)

|                                       |   |         |
|---------------------------------------|---|---------|
| Уровень образования:                  | Высшее образование – бакалавриат  |         |
| Направление подготовки:               | 38.03.01 Экономика  |         |
| Направленность (профиль):             | Экономика предприятий и организаций   |         |
| Вид профессиональной<br>деятельности: | Расчетно-экономическая, аналитическая,<br>научно-исследовательская, организационно-управленческая |         |
| Язык обучения:                        | Русский   |         |
| Кафедра:                              | Экономики и менеджмента   |         |
| Форма обучения:                       | Очная   | Заочная |
| Курс:                                 | 3   | 2       |
| Составитель:                          | К.э.н., доцент Паршин А.Н.  |         |

ВОРОНЕЖ 2019 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |    |
|---|----|
| 1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  | 3  |
| 1.1 Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины                   | 4  |
| 1.2 Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся | 4  |
| 1.3 Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания                      | 5  |
| 2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ  | 5  |
| 2.1 Задания для самостоятельной работы и средства текущего контроля                               | 5  |
| 2.2 Критерии оценки качества освоения дисциплины  | 36 |
| 3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ                              | 39 |
| 3.1 Теоретические вопросы для проведения экзамена   | 39 |
| 3.2 Показатели, критерии и шкала оценивания ответов на экзамене                                   | 40 |

# 1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

## 1.1 Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины

В результате освоения ОПОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

| Код компетенции | Содержание компетенции   | Планируемые результаты освоения дисциплины (модуля)  |
|-----------------|--|--|
| ОК-3            | способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности | <p><b>знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>– историю формирования и основные идеи современного институционализма как ведущего направления экономической мысли;</li><li>– отличительные особенности различных направлений современного институционализма и решаемые ими задачи;</li><li>– основные понятия и концепции институциональной экономики;</li><li>– элементы институциональной структуры общества;</li><li>– роль трансакционных издержек в институциональной экономике;</li><li>– ключевые понятия теории прав собственности и контрактов; основные сферы применения современного институционального анализа;</li><li>– институциональную структуру российской экономики и направления экономической политики государства</li></ul> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>– применять междисциплинарный подход институционального анализа;</li><li>– выявлять тип взаимодействия между различными институтами;</li><li>– применять теорию прав собственности при анализе институтов современной экономики;</li><li>– проводить сравнительный анализ режимов прав собственности;</li><li>– объяснять преимущества и недостатки альтернативных институциональных теории организации; применять институциональную теорию государства для анализа государственной политики;</li><li>– понимать и реализовывать все составные элементы методологического аппарата институционального научного направления;</li></ul> |

|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | <p>– определять проблемы, объекты, предмет, гипотезу, цели и задачи научного исследования с учетом институциональной доктрины.</p> <p><b>владеть:</b></p> <p>– понятийным аппаратом современной институциональной теории и важнейшими категориями современного институционализма;</p> <p>– навыками анализа институциональной структуры общества и проблем взаимодействия людей и институтов;</p> <p>– навыками поиска и использования информации, необходимой для осуществления институционального анализа современной экономики;</p> <p>– методами и приемами сравнительного анализа различных форм организаций с позиции теории прав собственности;</p> <p>– навыками самостоятельного анализа формальных и качественных моделей институциональной экономики, навыками работы с научными публикациями по институциональной тематике.</p> |
|--|--|---|

### 1.2 Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся

| № п/п | Контролируемые темы дисциплины (модуля)  | Код контролируемой компетенции | Наименование оценочного средства  |
|-------|--|--------------------------------|---|
| 1     | Предмет и причины возникновения институциональной экономики как науки                | ОК-3                           | Вопросы для контроля знаний. Рефераты (доклады). Дискуссия. Тестовые задания. Кейсы. Экзамен.         |
| 2     | Старый и новый институционализм. Основные течения современного неoinституционализма. | ОК-3                           | Вопросы для контроля знаний. Рефераты (доклады). Дискуссия. Тестовые задания. Кейсы. Экзамен.         |
| 3     | Институты и их роль в функционировании экономики                                     | ОК-3                           | Вопросы для контроля знаний. Рефераты (доклады). Дискуссия. Тестовые задания. Кейсы. Экзамен.         |
| 4     | Модели поведения человека в институциональной экономике                              | ОК-3                           | Вопросы для контроля знаний. Рефераты (доклады). Дискуссия. Тестовые задания. Кейсы. Экзамен.         |
| 5     | Теория трансакционных издержек   | ОК-3                           | Вопросы для контроля знаний. Рефераты (доклады). Дискуссия. Задача. Тестовые задания. Кейсы. Экзамен. |

|    |                                      |      |   |
|----|--------------------------------------|------|---|
| 6  | Теория прав собственности            | ОК-3 | Вопросы для контроля знаний. Рефераты (доклады). Дискуссия. Тестовые задания. Кейсы. Экзамен. |
| 7  | Теория контрактов                    | ОК-3 | Вопросы для контроля знаний. Рефераты (доклады). Дискуссия. Тестовые задания. Кейсы. Экзамен. |
| 8. | Институциональная теория организации | ОК-3 | Вопросы для контроля знаний. Рефераты (доклады). Дискуссия. Тестовые задания. Кейсы. Экзамен. |
| 9. | Институциональная теория государства | ОК-3 | Вопросы для контроля знаний. Рефераты (доклады). Дискуссия. Тестовые задания. Кейсы. Экзамен. |

### **1.3 Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания**

| <b>Уровни сформированности компетенции</b>   | <b>Основные признаки уровня</b>  |
|--|--|
| <b>Пороговый (базовый) уровень (Оценка «3», Зачтено)</b><br>(обязательный по отношению ко всем выпускникам к моменту завершения ими обучения по ОПОП)  | обучающийся обладает способностью использовать основы экономических знаний по институциональной экономике в типовых ситуациях  |
| <b>Повышенный (продвинутый) уровень (Оценка «4», Зачтено)</b><br>(превосходит пороговый (базовый) уровень по одному или нескольким существенным признакам)   | обучающийся обладает способностью использовать основы экономических знаний по институциональной экономике в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности   |
| <b>Высокий (превосходный) уровень (Оценка «5», Зачтено)</b><br>(превосходит пороговый (базовый) уровень по всем существенным признакам, предполагает максимально возможную выраженность компетенции) | обучающийся обладает способностью использовать основы экономических знаний по институциональной экономике в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий |

## **2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ**

### **2.1 Задания для самостоятельной работы и средства текущего контроля**

#### **Тема 1. Предмет и причины возникновения институциональной экономики как науки**

##### **Вопросы для контроля знаний:**

1. Роль институциональной экономики в развитии общества.
2. Предмет институциональной экономики.
3. Функции институциональной экономики.
4. Принципы, на которых основывается институциональная экономика.

## 5. Основные положения институционализма.

**Тема дискуссии:** Ценовая и институциональная координация.

**Ситуационный практикум (кейс-задания):**

**Кейс 1:** Изучив материалы кейса, аргументировано ответьте на вопросы:

1. Чем обычно заканчивается ценовая война?
2. Выигрывают ли от ценовой войны покупатели?
3. Выскажите свои доводы за или против ценовой войны.

Эксперты считают, что ведение ценовой войны – самая эффективная тактика по борьбе с конкурентами, особенно если конкурентами являются мелкие предприятия. Существует два вида снижения цен: стихийное и искусственное.

Стихийное снижение цен может быть следствием ошибочной информации о конкурентах, в это случае предприятие начинает массовое снижение цен на всю производимую продукцию, что довольно рискованно, если у руководства не четкого плана действий. Также вызвать стихийное снижение цен может сложная экономическая ситуация, пример такой ситуации – глобальный экономический кризис 2008 года.

Искусственное снижение цен чаще все применяется крупными компаниями в борьбе с предприятиями малого и среднего бизнеса. Крупные фирмы устанавливают такие низкие цены на свою продукцию, что мелкие фирмы просто не могут с ними соперничать – они просто перестанут приносить прибыль, если снизят цены. Многие компании, таким образом, сохраняют неформальную монополию на рынке. Существует несколько способов, предусмотренных законом для борьбы с ценовыми войнами, однако на практике они совершенно не эффективны, единственное, что может спасти мелкие предприятия – объединение.

Руководство предприятия, решившего начать ценовую войну, должно иметь четко продуманный план действий, иначе ценовая война может закончиться плачевно для предприятия, решившего начать ее, ведь объявить ценовую войну – не значит победить в ней. Конкуренты проводят постоянный мониторинг рынка, и остро реагируют на любое изменение. Снижение цен не останется незамеченным и вызовет ответную реакцию практически мгновенно, поэтому ведением ценовой войны занимаются в основном крупные компании, которые, в худшем случае, понесут убытки в ценовой войне, но не обанкротятся.

**Тестовые задания:**

1. Институциональная экономика – это:
  - а) отрасль экономики, которая изучает экономические отношения внутри и между общественными институтами;
  - б) отрасль экономики, которая изучает роль общественных институтов в эволюционном экономическом процессе и в формировании экономического поведения;
  - в) отрасль экономики, которая изучает организационно-экономические основы институционализма;
  - г) нет верного ответа.
2. Предметом институциональной экономики является:
  - а) изучение институтов и их воздействия на экономическое поведение человека;
  - б) изучение формальных и неформальных институтов;
  - в) влияние институтов на индивидуальный выбор;
  - г) нет верного ответа.
3. Функции институциональной экономики:
  - а) познавательная;

- б) практическая;
  - в) мировоззренческая;
  - г) методологическая;
  - д) социальная.
4. В институциональной экономике используется:
- а) принцип ограниченной рациональности;
  - б) принцип полной рациональности;
  - в) принцип сводимости;
  - г) принцип рационального поведения;
  - д) нет верного ответа.
5. Институты создаются людьми с целью:
- а) поддержания порядка;
  - б) сокращения неопределенности обмена;
  - в) решения проблем, возникающих при повторяющемся взаимодействии людей;
  - г) все ответы верны.
6. Институциональная структура развитого общества включает:
- а) формальные и неформальные правила;
  - б) формальные правила и ограничительные нормы
  - в) неформальные правила и ограничительные нормы;
  - г) нет верного ответа.
7. К принципам, на которых основывается институциональная экономика, не относится:
- а) несводимость;
  - б) институтоцентризм;
  - в) ограниченная рациональность;
  - г) историзм.
8. Эффективность неформальных институтов в регулировании жизни определенного сообщества не зависит от:
- а) размера социальной группы, в которой действуют эти нормы;
  - б) величины издержек, которые несет нарушитель, подвергающийся наказанию;
  - в) статичного характера общества;
  - г) кодекса чести.
9. Основное содержание неинституциональной теории заключается:
- а) в попытке подойти к анализу экономических проблем при помощи методов других наук;
  - б) в попытке использовать методы неоклассической экономической теории для анализа политических, правовых и других проблем;
  - в) в разработке новых, не связанных с неоклассической теорией положений;
  - д) нет верного ответа
10. Наказание, которое может быть применено по отношению к нарушителям неформальных правил:
- а) автоматическая санкция;
  - б) вина;
  - в) информационная санкция;
  - г) стыд;
  - д) все ответы верны.

## **Тема 2. Старый и новый институционализм. Основные течения современного неинституционализма.**

### **Вопросы для контроля знаний:**

1. Неоклассическая экономическая теория и ее критика.
2. Истоки институциональной теории.
3. Разные школы институциональной экономики.
4. Представители старого (традиционного) институционализма.
5. Основные методы неинституциональной экономики.
6. Основные направления современного институционализма.

### **Тема дискуссии: Праздный класс в современной России.**

**Кейс:** Изучив материалы кейса, аргументировано ответьте на вопросы:

1. Почему владение большей собственностью предполагает повышение престижа статуса?
2. Всегда ли праздный класс демонстрирует свое богатство в целях формирования и поддержания общественного мнения?
3. Почему многие молодые люди стремятся подражать праздному классу?

По мнению Веблена, частная собственность оказывается «наиболее легко различимым доказательством успеха и традиционной основой уважения». А поэтому её увеличение, приобретение дополнительного имущества становятся необходимым условием для получения одобрения со стороны буржуазного общества и обретения прочного положения в нём. На определённом этапе развития общества достижение некоего «престижного денежного уровня», то есть некоторого условного стандарта богатства, является уже таким же необходимым условием, каким прежде считалась доблесть. Превышение «стандартного» денежного уровня оказывается особенно почётным. Когда он достигнут, неудовлетворённость сменяется стремлением превзойти его и тем самым превзойти остальных.

Однако такое перманентное желание едва ли может быть насыщено в каждом конкретном случае. Это обстоятельство, по мнению Веблена, доказывает ошибочность утверждения, что основной целью накопления является потребление. На деле борьба за достижение определённого уровня жизни является не чем иным, как «погоней за престижностью на основании завистнического сопоставления». Этот вывод подтверждает и последователь Торстейна Веблена, известный американский экономист Джон Кеннет Гэлбрейт: «...Большая часть благ удовлетворяет потребности не тем, что лишение их причиняет какое-либо явное неудобство человеку, а тем, что обладание ими связано с определённой психической реакцией. Эти блага вызывают у потребителя чувство личного успеха, освобождают его от необходимости думать... обещают ему престиж в обществе, улучшают его физическое самочувствие... сообщают внешнему облику привлекательность в соответствии с общепринятыми стандартами...»

Описанный Вебленом «состязательный аспект потребления», показывающий, как товары «могут использоваться в косвенных завистнических целях» и поэтому содержать в себе ощутимый элемент «престижной дороговизны» (стоимости сверх стоимости затрат, делающих их пригодными для функционального использования), получил позже наименование «эффект Веблена».

Демонстративное потребление поглощает растущую эффективность производства, нивелирует её результаты, а в последнее время представляет даже угрозу существованию человечества. Как пишет академик РАН Валерий Макаров, «если осуществ-



вить «американскую мечту» — предоставить каждому домик с газоном и прочими причиндалами — в масштабе всего мира, то при современном (и даже при прогнозируемом на перспективу) уровне технологии немедленно разразится экологическая катастрофа, и человечество просто вымрет».

Тем не менее по мере развития буржуазной цивилизации господство вещей над людьми возрастает. Власть денег в мире всевластия частной собственности размывает границу между разными слоями общества, поэтому «норма почтенности, устанавливаемая высшими классами, распространяет своё влияние сверху вниз на всю структуру общества до самых низких слоёв. В результате в качестве своего идеала благопристойности представители каждого слоя общества принимают образ жизни, вошедший в моду в следующем, соседнем, вышестоящем слое, и устремляют свои усилия на то, чтобы не отстать от этого идеала». (С едкой иронией и сарказмом современный российский писатель Сергей Минаев описал эти явления в своей нашумевшей книге «Dухless»). «Любое демонстративное потребление, ставшее обычаем, не остаётся без внимания ни в каких слоях общества, даже самых обнищавших... Люди будут выносить крайнюю нищету и неудобства, прежде чем расстанутся с последней претензией на денежную благопристойность, с последней безделушкой».

В таком обществе крупные собственники оказываются привилегированной группой, которая становится во главе общественной иерархии. Её представители не участвуют в полезном труде, в создании материальных ценностей; они получают продукцию общественного производства лишь как собственники средств производства благодаря самому «факту собственности». Поэтому Веблен называет данную общественную группу «праздным классом».

Чрезмерные, не обусловленные человеческими потребностями размеры его потребления оказываются возможными только потому, что благодаря частной собственности он присваивает себе большую часть созданного обществом продукта. Веблен подчёркивает, что свойственное «праздному классу» «расточительное потребление» вступает в противоречие с интересами общества в целом.

Особенно это присуще нынешнему олигархическому капиталу в России. Наш «праздный класс» наследовал отмеченные американским исследователем праздный образ жизни и «демонстративное потребление» и даже превзошёл их масштабы.

### **Тестовые задания:**

1. Веблен рассматривал институты как...
  - а) результат поведенческих привычек;
  - б) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
  - в) правила поведения, принятые в обществе;
  - г) механизмы «рационализации» поведения человека.
  
2. Джон Коммонс определял институты как:
  - а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
  - б) привычки;
  - в) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
  - г) правила поведения.
  
3. Сторонники холистического подхода придерживаются мнения, что..
  - а) идеология, господствующая в обществе, определяет ценности индивидов;
  - б) совокупность отдельных индивидов, составляющих общество, определяет характер экономической системы в целом;
  - в) отдельные индивиды не имеют возможности влиять на общество;

- г) в разумно организованном обществе отсутствует проблема принуждения к исполнению правил.
4. Установите соответствие между экономистами, предшественниками институционализма, и их вкладом в развитие институционализма.
1. Ф. Лист;
  2. Г. Шмоллер;
  3. М. Вебер.
- А) осознание роли человеческого фактора в развитии экономики;  
Б) влияние моральных норм, культуры и этики на хозяйственную деятельность;  
В) связь успехов развития европейской экономики с протестантской ментальностью.
5. Установите соответствие между экономистами, представляющими традиционный институционализм, и их вкладом в его развитие.
1. Т. Веблен;
  2. Дж. Коммонс;
  3. Дж. Кларк.
- А) ввел понятие престижного поведения;  
Б) заложил основы пенсионного обеспечения;  
В) выступал за проведение государством антикризисных мероприятий.
6. Институционализм вообрал в себя лучшие достижения предшествующих школ экономической теории:
- а) маргинальные принципы неоклассики;
  - б) методологический инструментарий исторической школы в Германии;
  - в) анализ теории ренты Д. Рикардо К. Маркса;
  - г) теорию негибкости цен и заработной платы.
7. Согласно учению Бена Селигмена об институционализме последний представляет собой...
- а) бунт против формализма;
  - б) своеобразное проявление духа жизни;
  - в) спонтанный порядок;
  - г) нет верного ответа.
8. Институционализм как направление экономической мысли сформировался:
- а) в 20–30-е годы XX века;
  - б) в 40–50-е годы XX века;
  - в) в 20–30-е годы XIX века;
  - г) в 60–70-е годы XIX века.
9. Причиной возникновения институционализма является:
- а) обострение социальных противоречий при переходе капитализма в монополистическую стадию;
  - б) усиление конкуренции при переходе капитализма в монополистическую стадию;
  - в) концентрация капитала при переходе капитализма в монополистическую стадию;
  - г) нет верного ответа.
10. Основные принципиальные отличия между неоклассикой и институционализмом проявляются в ...
- а) методологии анализа;
  - б) характере рассуждений;

- в) цели;
- г) зависимости от воздействия социальных факторов;
- д) все ответы верны.

### Тема 3. Институты и их роль в функционировании экономики

#### **Вопросы для контроля знаний:**

1. Сущность и значение институтов.
2. Правила и нормы как базовые элементы институтов.
3. Правила и их виды.
4. Институты как единица анализа в новой институциональной теории.
5. Механизмы обеспечения соблюдения правил.
6. Институциональная структура и институциональная среда.

#### **Тема дискуссии:** Институты как инструменты сохранения неравенства.

**Кейс:** Изучив материалы кейса, аргументировано ответьте на вопросы:

1. Как институты способствуют сохранению неравенства?
2. Почему Россия имеет значительно более высокий коэффициент Джини, чем другие страны?
3. Как снизить неравенство доходов населения?

Россия — страна нищих и миллиардеров. Обе категории населения быстро растут, в то время как российский средний класс численно не увеличился в годы, предшествующие последнему мировому кризису. Только 3% населения получает более \$1000 в месяц, зато около 20 млн трудоспособных россиян по различным причинам вообще не хотят работать. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снизилась с 29% в 2000 г. до 13,1% в 2010 г., но социальная острота проблемы сохраняется. Концентрация детей в бедных семьях ведет к падению качества человеческого потенциала страны, предупреждают эксперты. Минимальная зарплата заметно выросла, но примерно у трети работников зарплата менее 1,5 прожиточного минимума, а у каждого пятого — ниже прожиточного минимума.

Серьезный повод для тревоги — среди бедных трудоспособного возраста растёт доля экономически неактивного населения. Началось воспроизводство бедных с одновременным формированием у них особой субкультуры бедности, говорится в докладе. В 2009 г. 6,3 млн мужчин трудоспособного возраста не выражали желания работать; в 2000 г. таких было 5,9 млн. Это означает рост числа получателей социальной помощи и люмпенизацию населения, предостерегают эксперты. Носителей субкультуры бедности в России 5 млн. чел. — без учета бомжей и нелегальных мигрантов. В крупных городах она формирует городское дно, прежде отсутствовавшее в российском обществе в таком виде и масштабе.

Из всех слагаемых социально-экономического неравенства особая роль принадлежит различиям в доходах. Денежные доходы в основном определяют уровень жизни людей, мотивацию трудовой и деловой активности, от них зависит социальное самочувствие населения, социальное напряжение.

Общепринятым инструментом анализа распределения доходов между группами населения является кривая Лоренца, отражающая соотношение процентных групп населения и их долей в совокупном доходе. На ее основе определяется коэффициент Джини, показывающий степень неравномерности этого распределения от 0 до 1. Однако он не отражает, из каких групп населения складывается эта неравномерность — верхних, средних или нижних. Поэтому в исследованиях неравенства доходов широко применяются индикаторы отношения доходов крайних 10% (децилей) или 20% (квин-

телей) населения. Эти коэффициенты дифференциации показывают, насколько велик разрыв в доходах наиболее далеко отстоящих друг от друга групп населения, имеющих одинаковую долю в его общей численности.

В странах современного мира сложилась довольно пестрая картина неравенства доходов населения. По данным одной из структур ООН, в 2004 г. коэффициент Джини имел следующие значения по группам стран с разным уровнем развития человеческого потенциала (United Nation Development Program (UNDP), Human Development Report 2005. NY, 2005.) Подчеркнём, что дело здесь не только в уровне человеческого потенциала и даже экономического развития, но и во всем укладе жизни, социально-культурных традициях, политических факторах).

В первой группе — в основном страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), с современной рыночной экономикой, демократическими институтами и гражданским обществом. Но и между ними есть различия. Коэффициент Джини находится на относительно низком уровне (0,25–0,30) в небольших процветающих европейских государствах (Швеция, Норвегия, Бельгия, Финляндия), а также в Германии и Японии. Более высокая неравномерность доходов (0,30 и выше) во Франции, Великобритании, Италии и Испании, Австралии, Канаде. Наибольшая неравномерность доходов в США (0,41) — следствие глубокого разрыва в доходах мигрантов, с одной стороны, и самой богатой частью населения, с другой. Эти различия подтверждаются и сопоставлением децильных коэффициентов между странами: в Норвегии — 6,1; в Швеции — 6,2; в Германии — 6,9; в Нидерландах — 9,2; в Великобритании — 13,8; а в США — 15,9.

В развивающихся странах, отнесенных ко второй и третьей группам, существенно более высокие показатели неравенства доходов: от 0,50 (Венесуэла, Перу) до 0,70 (Бразилия, Колумбия, Парагвай). Это следствие не только относительно низкого их экономического уровня, но и специфики распределительных отношений и политического строя, когда власть, финансы и другие ресурсы концентрируются в руках небольшого слоя населения.

Россия, отнесенная по данным UNDP, к странам со средним уровнем человеческого потенциала, имеет коэффициент Джини 0,46, т.е. значительно более высокий, чем в странах ОЭСР, и выше, чем в других постсоциалистических государствах.

### **Тестовые задания:**

1. В институциональной экономической теории институт это:

- а) ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов с целью упорядочения их взаимодействий;
- б) организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия;
- в) учебное заведение;
- г) все ответы верны.

2. Впервые понятие института экономической теории ввел:

- а) Д. Норт;
- б) Т. Веблен;
- в) Р. Коуз;
- г) А. Пигу;
- д) А. Смит.

3. Причиной появления институтов являются:

- а) низкие транзакционные издержки;
- б) высокие транзакционные издержки;
- в) низкие производственные издержки;

г) высокие переменные издержки.

4. Экономические институты:

- а) позволяют снизить издержки выбора в условиях неопределенности;
- б) обуславливают глобальный минимум трансакционных издержек;
- в) являются стабильными только в том случае, если обладают свойством эффективности;
- г) подчиняются принципу «естественного отбора»: неэффективные институты со временем вытесняются эффективными.

5. В состав института не входят:

- а) формальные правила;
- б) неформальные нормы;
- в) организации;
- г) система наказания.

6. Преимущества неформальных институтов над формальными в том, что они:

- а) допускают гибкость реализации санкций;
- б) могут трактоваться по-разному в зависимости от решаемой задачи;
- в) проявляются в больших группах с редкими социальными связями;
- г) значительны в условиях слабого государства.

7. Институциональная среда – это:

- а) совокупность организаций, отвечающих за регулирование обменов, совершаемых в экономике;
- б) ряд формальных правил, созданных людьми для организации производства, обмена и потребления;
- в) совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, образующих базис для производства, обмена и распределения;
- г) набор правил, соблюдение которых обеспечивается специализированной организацией.

8. Какая последовательность перечисляет неформальные институты, которые слабо поддаются сознательному изменению:

- а) привычки, традиции, обычаи;
- б) традиции, законы, условности;
- в) законы, традиции, обычаи;
- г) условности, нормы, инструкции.

9. Формально-правовые экономические институты играют в экономике более важную роль, чем институты неформального (обычного) права, в:

- а) любой экономической системе;
- б) доиндустриальных обществах;
- в) индустриальных обществах;
- г) верны ответы б и в.

10. Какие из указанных ниже институтов исполняют роль неформальных ограничений:

- 1) конституция; 2) традиции; 3) религия; 4) здравый смысл; 5) законы:
- а) 1, 5; 29
- б) 2, 3, 4;
- в) 2, 3;
- г) 1, 3.

## Тема 4. Модели поведения человека в институциональной экономике

### Вопросы для контроля знаний:

1. Модель человека в неоклассической исследовательской программе.
2. Свобода выбора и ее пределы.
3. Модели поведения человека в институциональной экономике.

### Тема дискуссии: Проблемы модели экономического человека

**Кейс:** Изучив материалы кейса, аргументировано ответьте на вопросы:

1. В чем проявляются несовершенства модели экономического человека?
2. Почему современный рынок становится нечувствительным к восприятию этических ценностей?
3. Каковы последствия безразличия модели экономического человека к нравственным регуляторам поведения?

Модель «экономического человека» является методологической основой рыночных отношений, на которой базируется система современных экономических знаний. Создание этой модели обусловлено необходимостью обоснования экономического выбора и мотивации делового поведения. В последнее время она стала применяться не только как исследовательский инструмент, но и как фундаментальная основа формирования системы хозяйственного управления, поскольку за двухвековой период существования она так повлияла на мировоззрение людей, что их поведение теперь во многом стало идентичным поведению абстрагированного от реальности «экономического человека». Считается, что данная модель позволяет увидеть, понять, объяснить, предвидеть экономическое поведение людей, оценить результаты их деятельности.

Дадим общую характеристику модели «экономического человека». Во-первых, она абстрактная: ориентирована на получение точных и однозначных экономических оценок в строго определенных условиях. Во-вторых, – универсальная: это типичный рационально действующий субъект системы рыночных отношений, коим может выступать предприниматель, собственник капитала, наемный работник, потребитель продукции, предприятие, регион, страна. Он имеет неограниченные индивидуальные потребности и стремится к их максимальному удовлетворению за счет выгодного вложения собственного капитала (инвестиционного, материально-вещественного, финансового, информационного, правового, интеллектуального, человеческого). В-третьих, – примитивная: исчерпывающими качествами «экономического человека» являются эгоизм, желание потреблять, свобода выбора, расчетливость, наличие собственного капитала, заинтересованность в его выгодном вложении и приумножении, а также обладание конкурентными преимуществами на рынке.

Таков общий теоретический замысел модели «экономического человека». Однако на практике он реализуется не идеально. Часто система рыночных отношений не только не учитывает интересы общества, но даже в чем-то наносит ему непоправимый вред, перевешивающий общую пользу. Об этом свидетельствует существенное возрастание отрицательных внешних эффектов хозяйствования: рост преступности, истощение запасов невозобновляющихся ресурсов, резкое социальное расслоение общества, экологические проблемы

Опыт функционирования системы рынка в разных странах мира в последние тридцать лет особенно ярко высвечивает усиление несправедливости экономических отношений. Достигнуть равенства возможностей все чаще не удается из-за воцарившейся на рынках недобросовестной конкуренции. Модель «экономического человека» превратилась в «золотую рыбку на посылках» богатых и преуспевающих в бизнесе людей. В результате ее функционирования к середине XX в. сформировалось общест-

во рациональных потребителей, контрастно разделенное на стремительно богатящихся богатых и катастрофически беднеющих бедных. И те и другие попирают нравственные идеалы и духовные ценности, расточают природные ресурсы, игнорируют проблемы экологии. Большинство людей заняты извлечением средств для удовлетворения собственных материальных потребностей, не задумываясь о последствиях своего эгоизма для будущих поколений: «после нас хоть потоп».

Таким образом, наблюдаемые негативные последствия функционирования модели современного «экономического человека» доказывают ее несовершенство и как исследовательского инструмента, и как основы формирования системы хозяйственного управления.

### **Тестовые задания:**

- 1) Акроним REMM означает:
  1. «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек»
  2. «импульсивный, нестандартный и нерациональный человек»
  3. «агрессивный, противоречивый и требовательный человек»
  4. «непосредственный, преданный и дисциплинированный человек»
- 2) В современном мире основной чертой экономического человека является:
  1. изобретательность
  2. заинтересованность
  3. рациональность
  4. профессиональность
- 3) Под оппортунизм в новой институциональной экономике понимают:
  1. «Поиск выгоды, следование своим интересом только законным путем»
  2. «Следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество»
  3. «Практика отказа от некоторых важных политических принципов, которые были предварительно выдвинуты, с целью усиления власти и влияния»
  4. «Поведение человека, преследующего свою выгоду, пренебрегая общественными нормами морали»
- 4) Полусильная форма рациональности, которая предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени, это форма:
  1. ограниченной рациональности
  2. оппортунизма
  3. органической рациональности
  4. максимизации
- 5) По мнению Линденберга, социологической модели человека существует:
  1. один тип
  2. два типа
  3. три типа
  4. четыре типа
- 6) Акроним SRSM означает:
  1. социализированный человек, исполняющий роль и человек, который может быть подвержен санкциям
  2. дисциплинированный человек, беспрекословно выполняющий все поручения
  3. безальтернативный, невосприимчивый человек, способный на необдуманное импульсивное поведение
  4. креативный и творческий человек
- 7) Акроним OSAM означает:
  1. человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий



2. дисциплинированный, требовательный человек
  3. изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек
  4. логичный, социальный, общественный человек
- 8) Согласно Хайеку рациональным поведением можно назвать такой тип поведения, которое:
1. «нацелено на поиск и решение определенных задач»
  2. «нацелено на поиск компромисов, согласование приоритетов»
  3. «нацелено на получение строго определенных результатов»
  4. «нацелено на изучение ситуации, а так же на накопление опыта»
- 9) Согласно О. Уильямсону существует 3 основные формы рациональности:
1. иррациональность, максимизация, ограниченная рациональность
  2. целесообразность, органическая рациональность, личная рациональность
  3. максимизация, ограниченная рациональность, органическая рациональность
  4. минимизация, целесообразность, логичность
- 10) Модель рационального поведения - Ориентация на собственный интерес, включает:
1. рациональный интерес, удовлетворение своих потребностей, ответственность
  2. личный интерес, оппортунизм, удовлетворение своих потребностей
  3. разумность, взаимообучение, послушание
  4. оппортунизм, простое следование своим интересам, послушание

## **Тема 5. Теория трансакционных издержек**

### **Вопросы для контроля знаний:**

1. Что такое трансакция?
2. Дайте определение «трансакционных издержек», которое, на Ваш взгляд, более полно отражает их сущность.
3. Перечислите виды трансакционных издержек.
4. Какие основные виды рыночных трансакционных издержек вам известны?
5. Дайте определение «трансформационных издержек».
6. Как трансформационные издержки связаны с производственными и трансакционными издержками?
7. Чем отличаются трансакционные издержки от трансформационных?
8. Какой вид трансакционных издержек приводит к возникновению институтов в ситуации координации, ситуации типа «дилемма заключенных» и ситуации неравенства?

### **Тема дискуссии:** Сущность трансакционных издержек

#### **Задача**

Группа из 4 ученых, не реализовавшая себя в существующих академических и университетских рамках, решает организовать новый вуз. Для этого им придется отказаться от гарантированного заработка на прежних местах занятости, равного 2500 р. в месяц для каждого из них. В первый год создания нового вуза они вообще не могут рассчитывать на получение какого-либо вознаграждения от их новой работы. Во второй год они, заняв руководящие посты в новом вузе, получают ежемесячный оклад, равный 3000 р. в месяц каждый. Однако факт работы в непризнанном еще в научных кругах вузе неблагоприятно скажется на их репутации в этот период. Оценка потерь от ущерба репутации в академическом мире составляет 1000 р. ежемесячно для каждого. В третий год работы в новом вузе его создатели повысят себе оклад до 4000 р., а потери от ущерба репутации снизятся до 750 р. (ущерб уменьшается по мере рос-



та репутации нового вуза). Сколько лет создателям нового вуза нужно сохранять за собой руководящие посты, чтобы покрыть свои издержки на осуществление данной инновации (при сохранении существующих тенденций)? Уровень дисконтирования будущего каждым из инициативной группы составляет 0,9.

Ответ. Около трех лет.

Для решения данной задачи используем формулу Дэвиса–Норта:

$$y = -C_0 + [R_1 - Cr_1]/(1+r) + [R_2 - Cr_2]/(1+r)^2 + \dots + [R_n - Cr_n]/(1+0,9)^n .$$

Стартовые издержки инновации равны чистым потерям в доходе за первый год работы в новом вузе:  $C_0 = 4 \cdot 12 \cdot 2500 = 120\,000$  р.  $R_1$  прибыль от инновации за второй год работы, будет равной  $R_1 = 4 \cdot 12 \cdot 3000 = 144\,000$ , а  $Cr_1$ , издержки осуществления инновации в этот же период времени –  $Cr_1 = 4 \cdot 12 \cdot 1000 = 48\,000$ . Для третьего года соответствующие цифры составят  $R_2 = 192\,000$ ,  $Cr_2 = 36\,000$ . Для расчета этих значений в последующие годы составим уравнения арифметических прогрессий  $R_n = R_1 + (n-1)d$ ,  $d = 500$ ,  $Cr_n = Cr_1 + (n-1)d$ ,  $d = 250$ . Итак, требуется решить уравнение:  $120\,000 = (144\,000 - 48\,000)/(1+0,9) + (192\,000 - 36\,000)/(1+0,9)^2 + \dots + [R_n - Cr_n]/(1+0,9)^n$ , где требуется найти  $n$ . Откуда  $n \approx 3$  года.

**Кейс:** Трансакционные издержки получения высшего образования.

Вопросы:

1. В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, приведите примеры трансакционных издержек (по 1-2 примера на каждую категорию), с которыми сталкиваются люди, решившие купить диплом о высшем образовании.

2. В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, приведите примеры трансакционных издержек (по 1-2 примера на каждую категорию), с которыми сталкиваются люди, решившие получить диплом о высшем образовании, пройдя обучение в ВУЗе.

3. Сравните трансакционные издержки покупки диплома с трансакционными издержками получения образования. В каком случае трансакционные издержки *ex ante* будут выше? В каком случае трансакционные издержки *ex post* будут выше?

1. В Россию пришел единый экзамен Более мучительной процедуры поступления в вуз, чем в России, придумать трудно, и такого нет ни в одной стране мира. Все знают: школьные экзамены ничего не стоят. Нервы себе дети, конечно, портят, но вузам это глубоко безразлично. На переходе от школы в вуз родители тратят более 1 миллиарда долларов. На репетиторов (их нанимают не в последний год, а за два, а то и за три года до поступления), на дополнительные занятия в школе, наконец, на элементарные взятки. Не говоря уже о проезде из дальних регионов в Москву или даже в областной центр, расходы на подготовительные курсы и просто на то, чтобы жить в чужом городе во время экзаменов. Но самое главное, что никакие экзамены не дают представления о том, насколько будущий студент и специалист сознательно выбрал этот вуз и эту 10 профессию. По архаичной системе отечественного высшего образования к профессии начинают целенаправленно готовить с первого курса, что уже давно признанно не самым лучшим способом. Гораздо эффективнее два-три года глубоко осваивать гуманитарный слой культуры, а уж потом становиться экономистом, врачом или юристом. Вспомните – сколько ваших сокурсников сознательно выбрали профессию уже на первом курсе? Сколько из них добились успеха по избранной специальности? Уверен – единицы, а многие добились его совсем не в той области, к которой готовились в институте.

2. Покупка диплома в России в последнее время стала очень актуальной темой. Сейчас в России сложилась довольно своеобразная ситуация с образованием и трудоустройством. Многие работодатели взяли на вооружении псевдо-западную модель – то есть они стремятся брать на работу только тех, кто имеет диплом о высшем образовании. Мы называем такую модель «псевдо-западной», так как в подавляющем большинстве случаев нали-

чие такого диплома нужно работодателям только для «галочки». Парадоксально, но при этом многих работодателей действительно больше интересует именно диплом, а вовсе не знания! И очень многим специалистам, в том числе с большим стажем, ничего не остается кроме как идти за дипломом на заочные или вечерние отделения российских ВУЗов. Обращаем внимание, идти именно за дипломом, а не за знаниями! При этом очевидно, что этим людям приходится платить за обучение большие деньги и, помимо этого, терять драгоценное время, которое можно было бы вместо этого посвятить дальнейшей карьере. 3. На работу – с липой в кармане. Судя по объявлениям о вакансиях, высшее образование необходимо чуть ли не каждому из желающих найти хорошую работу. Что же в этой ситуации делать тем, у кого нет ни заветных вузовских «корочек», ни времени на учебу? Может быть, стоит купить себе диплом и не мучаться? Говорят, сделать это совсем не сложно: в обмен на свои «зеленые» вы приобретете такой документ, что «комар носа не подточит». Наш корреспондент решил проверить, так ли это на самом деле, и действительно ли можно получить работу с «липой» в кармане. Все по 200 долларов. В Москве есть несколько общеизвестных мест, где можно купить любой документ. В первую очередь это метро. Двух женщин с обычными картонными табличками, на которых от руки было написано «Дипломы, аттестаты», я нашла на станции «Проспект Мира». – А МГУшный диплом сможете сделать? – спросила я, подойдя поближе. – Конечно! Любой вуз, любой факультет, с «орлами» или 11 советским гербом на обложке – на ваш выбор. Естественно, я поинтересовалась стоимостью «корочек». – Дипломы идут по 200 долл., – сказала одна из женщин. – Если для вас это дорого, давайте оформим свидетельство о повышении квалификации. Оно дешевле, всего 100 долл. – Нет, мне нужен именно диплом, – ответила я. – Но прежде чем брать, хотелось бы посмотреть на бланк. Женщины объяснили, что при себе бланков не держат, они у них в машине на улице. Мы поднялись наверх и молодой человек, назвавшийся Олегом, откуда-то из-под сиденья достал несколько синих бланков и протянул один из них мне. Качество на мой неискушенный взгляд было вполне приличным, если бы я не знала, что это «липа», то вряд ли бы догадалась. Но то я, а то – руководство компаний. Вдруг они заметят в бланке что-то такое, на что я не обратила внимания, и захотят убедиться в подлинности документа? – Проверку такой диплом не выдержит, – честно признался Олег. – Чтобы никто не смог придрататься, его нужно зарегистрировать в вузе. Мы за такое не беремся, этим занимаются другие фирмы. Но имейте в виду: обращаясь к ним, вы сильно рискуете: вас могут элементарно обмануть. Скажут, что «провели» диплом по всем правилам, вы заплатите кругленькую сумму, а получите точно такой же документ, как наш. Проверить – то вы этих продавцов не сможете, всем подряд информацию о своих выпускниках вузы не сообщают. Да и длиться такое оформление будет неизвестно сколько. А у нас вы сегодня вносите предоплату, сообщаете все необходимые данные и уже завтра забираете готовый диплом. Еще одно место встречи продавцов и покупателей высшего образования – Интернет. На виртуальных «барахолках» предложения – на любой вкус и цвет, в том числе и от тех, кто берется сделать документ, практически не отличающийся от официального. Отправив послание по одному из таких электронных адресов, в ответ я получила письмо с расценками. Если верить его автору, зарегистрированные дипломы стоят от 2–2,5 тыс. долл. и выше, деньги переводятся на указанный счет в банке. К письму был прикреплен файл с табличкой. В нее мне предлагали внести данные, которые я бы хотела видеть в своем дипломе. Предоставить мне готовые корочки автор письма обещал примерно через неделю после того, как денежки «упадут» на его счет. Доверяют, но проверяют. Побывав в роли покупателя заветных «корочек», я решила «примерить» на себя роль работодателя, пожелавшего проверить подлинность предъявленного ему документа. Может быть, Олег, продавец из метро, был действительно прав, и ни один 12 вуз не дает сведения о своих выпускниках? Начала, естественно, с МГУ. Звоню в учебную часть журфака. Представляюсь менеджером по кадрам одной из солидных московских компаний. Интересуюсь, как я могу узнать, действительно ли один из кандидатов на нашу вакансию закончил университет. – Конечно, можете, – тут же отвечают мне. – Как, вы говорите, зовут вашего кандидата? Как видите, все оказалось предельно просто. Один

звонок – и все тайное станет явным. Позвонив еще в несколько московских вузов, я спросила, часто ли к ним обращаются работодатели с просьбой проверить подлинность дипломов. «Не часто, но бывает, – отвечали практически везде. Подведем итоги. Итак, купить диплом в Москве не проблема. Но и проверить ваши «корочки» работодателю при желании тоже не составит особого труда. Так что советуем перед покупкой тщательно взвесить все «за» и «против». Возможно, приобретя документ о высшем образовании, вы и получите желаемую работу, но хочется ли вам жить в постоянном страхе? Ведь с этих пор над вами нависнет «дамоклов меч» разоблачения. Если же оно действительно произойдет, увольнение – не самое худшее из того, что вас ожидает. В статье 327 Уголовного кодекса РФ говорится о том, что наказанию подлежат не только изготовители подделок, но и те, кто этими подделками пользуется. Дословно в законе говорится следующее: «использование заведомо подложного документа наказывается штрафом в размере от ста до двухсот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного до двух месяцев, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо арестом на срок от трех до шести месяцев».

Источник: Трансакционные издержки получения высшего образования [Электронный ресурс]: [В Россию пришел единый экзамен Более мучительной процедуры поступления в вуз, чем в России, придумать трудно, и такого нет ни в одной стране мира] // Econline: Лаборатория институционального анализа Государственного университета Высшей школы экономики.– URL: <http://www.econline.edu.ru/quest/institutions/case/592>

### **Тестовые задания:**

1. Термин «трансакционные издержки» ввел в научный оборот:
  - а) Т. Веблен;
  - б) Р. Коуз;
  - в) О. Уильямсон;
  - г) Д. Норт.
  
2. Трансакционные издержки – это:
  - а) издержки на единицу выпускаемой продукции;
  - б) издержки, величина которых зависит от объема выпускаемой продукции;
  - в) сумма постоянных и переменных издержек;
  - г) издержки в сфере обращения, связанные с передачей прав собственности;
  - д) издержки экономического выбора.
  
3. Трансакционные издержки:
  - а) равны нулю во взаимодействиях внутри фирмы;
  - б) равны нулю в экономике Робинзона Крузо;
  - в) никогда не равны нулю;
  - г) нет верного ответа.
  
4. «Преследование собственного интереса, доходящее до вероломства», неинституционалисты называют термином:
  - а) негативная конвергенция;
  - б) институционализацией внешней нормы;
  - в) оппортунистическое поведение;
  - г) трансакционные издержки.
  
5. В криминальной экономике вероятность оппортунистического поведения:
  - а) близка к нулю;

- б) близка к 1;
  - в) максимальна;
  - г) нет верного ответа.
6. Примером трансакции управления
- а) является покупка машины;
  - б) является найм механика для починки машины;
  - в) является уплата налога на машину;
  - г) не является ничего из вышеперечисленного.
7. Затраты экономического агента на поиск информации, заключение контракта, оформление прав собственности:
- а) относятся к альтернативным трансакционным издержкам;
  - б) относятся к прямым трансакционным издержкам;
  - в) относятся к мотивационным издержкам;
  - г) не являются трансакционными издержками.
8. Если трансакционные издержки малы, то:
- а) экономическое развитие пойдет по оптимальной траектории;
  - б) экономика вступает в фазу депрессии;
  - в) возрастает вероятность оппортунистического поведения;
  - г) нет верного ответа.
9. Термин «оппортунистическое поведение» ввел в научный оборот:
- а) О. Уильямсон;
  - б) Д. Норт;
  - в) Дж. Кейнс;
  - г) Г. Беккер.
10. Издержки оппортунистического поведения входят в состав:
- а) трансакционных издержек;
  - б) средних постоянных издержек;
  - в) бухгалтерских издержек;
  - г) нет верного ответа.

## **Тема 6. Теория прав собственности**

### **Вопросы для контроля знаний:**

1. Возникновение прав собственности.
2. Спецификация и размывание прав собственности.
3. Альтернативные режимы собственности.
4. Теории возникновения и развития права собственности.

**Тема дискуссии:** Собственность как экономическая категория в историческом аспекте

**Кейс:** Приватизация Саратовского авиационного завода (САЗ) через собственность работников

Изучив материалы кейса, аргументировано ответьте на вопросы:

1. Что понимается под термином «собственность работников»?

2. Каков зарубежный опыт теории и практики воплощения собственности работников?
3. Что вы можете рассказать об американской системе ESOP (Employee Stock Ownership Plan - План наделения работников акциями)?
4. Что вы можете рассказать о партисипативных методах управления? Каковы перспективы партисипативных методов в России?
5. Какие факторы определяют успешную реализацию собственности работников, реформы управления и внедрения системы высокопроизводительного труда на САЗе?
6. Каковы практические изменения на САЗе, прошедшие приватизацию на основе собственности работников? Сочетается ли подобная форма собственности с экономической демократией?
7. Не стала ли передача предприятий в собственность трудового коллектива повторением югославского опыта самоуправления?
8. Отчего зависит размер доли собственности на САЗе и как ею мог распорядиться работник, ставший собственником? Как менялся размер доли и ее цена в зависимости от результатов деятельности предприятия? Как можно оценить это изменение?
9. Будет ли собственность трудовых коллективов некой особой формой проявления частной собственности?
10. Какой должна быть организационная культура компаний с собственностью работников?
11. Необходимо ли содействие развитию процесса наделения работников собственностью как государственной политике?
12. Сможет ли САЗ перестроить свою работу, чтобы извлечь максимум полезного из накопленного в разных странах опыта? Необходима ли радикальная децентрализация власти и полномочий по принятию решений, касающихся текущей работы? Необходимо ли децентрализацию связывать с новой системой материального стимулирования?
13. Интерес руководства САЗа к социальной сфере, его патернализм привел к тому, что директор гордится тем, что избежал на САЗе увольнений. В долгосрочной перспективе может ли это подорвать конкурентоспособность фирмы?
14. Почему в изученном примере не было реальной силы, противостоящей руководству, например, в форме представительной профсоюзной организации? Нужны ли механизмы, позволяющие работникам оказывать влияние на руководство и контролировать его действия?
15. Эффективна ли практика определения цены акций на внутреннем рынке САЗа, отражающей их «реальную», в западном понимании, стоимость, чем создать ликвидный открытый рынок ценных бумаг для десятков тысяч компаний?
16. Почему право работников на собственность не прижилось в Казахстане? Как правило, доля трудового коллектива не превышала 10-12 % акционерного капитала.

Для данного кейса были использованы материалы из книги «Преобразование предприятий. Американский опыт и российская действительность». Думается, что так как примеры приватизации и деятельности российских предприятий, таких как концерн БУТЭК, завод МОВЕН, Казанский электромеханический завод, «Стройполимер», «Вешки», «Красный пролетарий» широко приводятся в этой книге, то преподаватели могут их использовать в своей работе в качестве кейсов. Будучи одним из первых предприятий оборонной промышленности, которое перешло в основном на производство гражданской продукции, САЗ стал также одним из первых производственных предприятий, приватизированных трудовыми коллективами в начале 90 годов. Позже компания стала закрытым акционерным обществом, которым полностью владеют работники САЗа на Саратовском заводе несколько раз рассказывали по российскому телевидению, о его опыте было немало публикаций, в которых САЗ рассматривается как пример компании, успешно переходящей к рыночной экономике. Основным изделием САЗ является ЯК-42, 125-местный гражданский самолет, который завод производит по заказу российского правительства, так и для иностранных клиентов. Завод разработал план по возобновлению производства самолета меньшего размера ЯК-40, который по мнению специалистов завода конкурентоспособен на европейском рынке. САЗ участвует в проекте по производству нового усовершенствованного типа грузового самолета, а также

создал совместное предприятие с израильской компанией по производству самолетов бизнес-класса для представителей высшего руководства фирм. 14 В 1993 г. на САЗе на производстве самолетов было занято 12000 человек, еще 5000 были заняты в сельскохозяйственном производстве, производстве товаров народного потребления, в обеспечении разного рода социальными услугами. Летом 1994г. выпуск продукции сократился на 30%, но с обретением новых заказов на самолеты из КНР, число занятых стало приближаться к прежнему уровню. Руководство САЗа очень быстро поняло выгоду приватизации и в январе 1991 г. Совет Министров СССР одобрил предложение о передаче собственности САЗа его трудовому коллективу по оговоренной стоимости в 250 млн. рублей. Основные фонды, остаточная стоимость которых была определена в 135 млн. руб. (54%) были переданы на безвозмездной основе. Остальные 115 млн. руб. (46%) были даны в кредит с первой выплатой в 1,5 млн. руб. к концу 1991 г. Распределение коллективной собственности среди работников завода происходило на долевой основе в зависимости от зарплаты, стажа и профессионального опыта. Стоимость каждой доли условно составляла рубль. Для первой выплаты части кредита САЗ продал индивидуальные доли работникам, для поощрения участия которых компания к каждой выкупленной доле добавляла долю из коллективного фонда. В свидетельстве регистрировалось количество приобретенных работником индивидуальных долей. В итоге к концу 1991 года 18% собственности САЗа находилось в личном владении работников завода, остальная же часть была общей собственностью трудового коллектива. В 1992 г. временный юридический статус «товарищества с ограниченной ответственностью» был использован просто как переходная форма к преобразованию компании в акционерное общество закрытого типа в начале 1993 г. Владельцами долей могли стать только работники, состоявшие в штате по состоянию на ноябрь 1992 г., когда было принято решение об распределении долей. Первоначальная стратегия заключалась в сохранении за заводом статуса предприятия, полностью принадлежащего его работникам, и поэтому, возможность стать собственником предоставлялась только работникам САЗа. Для удовлетворения интересов пенсионеров САЗа, руководство завода отделило жилищный капитал и сферу услуг от основной производственной части компании, передав их во владение новой компании со статусом филиала САЗа. Её собственниками могли стать и пенсионеры. Из прибылей завода в 1992 г. было выделено 13,5 млн. руб. и 15 передано филиалу в качестве компенсации за владение пенсионерами частью его собственности. В итоге общая стоимость производственных мощностей САЗа сократилась до 180 млн. рублей, из которых 18% уже были распределены между работниками завода. Оставалась совокупная доля собственности стоимостью 130 млн. рублей для дальнейшего распределения. Она была поделена на общее число работников, имеющих право на владение собственностью и все они получили возможность выкупить приходящееся на каждого отдельного человека число долей (8 тысяч). Стоимость каждой доли осталась равной одному рублю. Работники могли выкупать свои доли путем частичного вычета из будущей зарплаты. Доли, оставшиеся после первоначального раунда продажи, можно было приобрести на втором этапе, но уже по цене два рубля за каждую долю при ограничении в 3000 долей на человека. Непроданные на втором этапе доли можно было приобрести во время третьего, последнего, раунда по цене три рубля за долю и максимальной покупке одним человеком не более 2000 долей. Любые изменения рассматривались на общем собрании завода, на котором представители всех работников САЗа голосовали по принципу «один человек-один голос». Генеральный директор САЗа Александр Ермишин пригласил команду специалистов из Центра по международной безопасности и контролю за разоружением при Стэнфордском университете для работы с менеджерами завода. Руководство САЗа хотело предпринять коренную перестройку компании, чтобы вернуть независимые предприятия обратно в состав завода и приобрести юридический статус акционерного общества со своей организационной структурой. Оно надеялось ввести централизованную систему финансовых расчетов и разработать систему поощрений, основанную на сочетании денежных выплат и бонусов по акциям в зависимости от результатов деятельности каждого подразделения компании. Была разработана внутренняя система торговли

долями. Цены на доли, которыми владеют работники, желающие их продать, устанавливались, исходя из спроса и предложения. Увольняющиеся работники могли продать свои доли на внутреннем рынке в течение трех месяцев. Если за это время доли не были проданы, то компания могла заново выкупить их по номинальной цене или разрешить работнику оставить их у себя. 16 В работе общего собрания представителей трудового коллектива принимали участие около 500 работников завода, каждый из которых представлял приблизительно 30 человек, работающих на САЗе. Далее вместо голосования по принципу «один человек - один голос» был введен принцип «одна доля - один голос». Поскольку САЗ связан с 1600 поставщиками, заводу пришлось установить с основными из них рыночные отношения, установив систему поощрений для поставщиков за своевременные поставки. Жилищная программа была переориентирована на строительство домов на одну семью. В дополнение к макроэкономическим проблемам, разрушающим российскую экономику, существуют нерешенные проблемы на самом предприятии, такие, как конфликты с руководителями малых предприятий, недостаточная степень компьютеризации для эффективного финансового управления отдельными центрами, проникновение западных компаний на российский рынок. Собственность работников не является гарантией успеха в неблагоприятных экономических условиях. Однако предоставление работникам некоторой экономической доли в успехе предприятия, на котором они работают, будет важной частью усилий по созданию свободной рыночной экономики в России.

### **Тестовые задания:**

1. Какая теория возникновения прав собственности объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками внутреннего управления в том случае, если индивиды общества владеют собственностью?
  - а) теория групп давления;
  - б) наивная теория;
  - в) теория рентоориентированного поведения;
  - г) теория внешних эффектов.
  
2. В неинституциональной экономической теории эффективность функционирования института собственности связывается со следующим условием:
  - а) сокращение числа индивидов или фирм в группе с общим интересом;
  - б) возможность применить избирательные стимулы;
  - в) снижение транзакционных издержек;
  - г) интернализация внешних эффектов.
  
3. Что из перечисленного является источником формальных правил в континентальной правовой традиции?
  - а) традиции;
  - б) прецедент;
  - в) существующие формальные правила;
  - г) ментальные модели.
  
4. В гражданском праве в качестве правомочий, входящих в право собственности того или иного индивида, признаются только:
  - а) право владения, право пользования и право на безопасность;
  - б) право владения, право на остаточную стоимость и конечные права;
  - в) право владения, право на доход и право распоряжения;
  - г) право владения, право пользования и право распоряжения.

5. Какое из приведенных утверждений характерно для англосаксонской правовой традиции?
- а) в экономике нет абсолютных прав собственности;
  - б) расщепление собственности на различные правомочия рассматриваются как феодальные пережитки;
  - в) акционерные общества, транснациональные компании, партнерства, кооперативы не соответствовали постулатам собственности;
  - г) собственность священна, неприкосновенна, едина и неделима.
6. Что из приведенного ниже 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?
- а) размывание прав собственности;
  - б) спецификация прав собственности;
  - в) обеспечение прав собственности;
  - г) ограничение прав собственности.
7. Согласно классификации С. Пейовича «право собственности на имущество» не включает:
- а) право пользования имуществом;
  - б) право пожинать приносимые им плоды;
  - в) право управления;
  - г) право изменять его форму и субстанцию.
8. Какие два правомочия, по мнению С. Пейовича, «определяют право собственника на осуществление изменений в ценности его имущества и представляют собой фундаментальные компоненты права собственности»:
- а) права изменять его форму и субстанцию и права передавать его другим лицам по взаимно согласованной цене;
  - б) права пользования имуществом и права изменять его форму и субстанцию;
  - в) права пожинать приносимые им плоды и право изменять его форму и субстанцию;
  - г) права пользования имуществом и права пожинать приносимые им плоды.
9. Смысл какого явления можно выразить фразой: «Никто не станет сеять, если урожай будет доставаться другому»:
- а) спецификация прав собственности;
  - б) размывание прав собственности;
  - в) ограничение прав собственности;
  - г) обеспечение прав собственности.
10. Не является свойством эффективных прав собственности:
- а) приводимость в действие, или реализуемость;
  - б) обмениваемость;
  - в) четкость, однозначность;
  - г) исключительность.

## Тема 7. Теория контрактов

### **Вопросы для контроля знаний:**

1. Конкуренция и ее виды.
2. Совершенная конкуренция и ее механизм.
3. Равновесие фирмы в краткосрочном и долгосрочном периоде.



4. Механизм рынка несовершенной конкуренции.
5. Монополия.
6. Олигополия.
7. Монополистическая конкуренция.

**Тема дискуссии:** Естественная монополия.

**Кейс:** Изучив материалы кейса, аргументировано ответьте на вопросы:

1. Чем можно объяснить разнообразие производителей (и, соответственно, способов организации контрактов) на описанном рынке?
2. Какие формы вертикальной интеграции присутствуют на описанном рынке?
3. Зачем компании «Боско-Л» нужна собственная выпечка хлеба, если большинство других производителей предпочитают покупать готовый хлеб?
4. В чем, на ваш взгляд, заключается ущерб, наносимый рынку сухариков «партизанами» (если таковой вообще имеет место)?

Если еще с давних пор ведутся споры, что было вначале – яйцо или курица, то с пивом все ясно уже давно. Именно оно дало толчок к появлению множества других продуктов, а точнее, целой категории так называемых снэков (сухих закусок). До 80-х роль снэков выполняли исключительно соленые сушки и рыбка снеток, а если везло – худая вобла из ближайшей речушки и красные вареные раки; с начала 90-х – чипсы, фисташки и арахис, тоннами завозившиеся в Россию. Казалось бы, все что возможно производителями уже придумано, и тем не менее новый продукт появился. Впрочем, новый он только относительно – на самом деле он древнее всех этих анчоусов и орешков. Появился он тогда, когда человек впервые догадался собрать рожь, намолоть муку и испечь хлеб. Хлеб подгорел – и получился сухарь. Случилось это много тысяч лет назад... Больше всего от появления сухариков пострадали производители одной и той же товарной группы снэков (сухих закусок) – чипсов, орешков, фисташек, анчоусов и пр. Впрочем, как сами они утверждают, для них что есть сухарики, что нет – все равно. Продажи продолжают 30 расти с каждым годом пропорционально росту производства пива, а это – 25% ежегодно. В Москву из Америки привез сухарики Леонид Мерзон, директор хлебопекарного предприятия «Боско-Л», в прошлом выпускник экономического факультета МГУ, сотрудник НИИ Госплана, десять лет назад торговавший бытовой техникой и даже успевший в начале 90-х создать небольшую розничную сеть. Если кто помнит, в середине 90-х по Москве прокатился настоящий хлебопекарный бум, была даже разработана программа правительства Москвы, под которую строились помещения для пекарен по всему городу. На заработанные на телевизорах и холодильниках деньги Мерзон зачем-то тоже построил пекарню. - Когда мы начинали печь хлеб, знали только, что на деревьях батоны не растут, — вспоминает сейчас со смехом Мерзон. – Массу денег потратили впустую, зачем-то купили несколько дорогих английских печей, хотя можно было приобрести другие, того же качества, но в три раза дешевле. - В 1998 году я оказался по делам в Америке и заодно решил поискать какую-нибудь интересную и красивую идею, пригодную для переноса в Россию, — рассказывает Леонид. – И оказался в гостях у одной знакомой соотечественницы. Она приготовила гороховый суп с нашими традиционными гренками. Правда, как оказалось, гренки она сама не жарила, а купила готовые в магазине – там они называются «крутоны». И стоят почти доллар за небольшой пакет!.. Перед вылетом в Россию я отправился в ближайший супермаркет и накупил кучу этих самых крутонов с разными вкусами. Дома собрал коллектив, «напряг» технологов – и через пару месяцев экспериментов над собственными желудками первая партия сухариков была готова. Название «крутоны» нам понравилось - так и назвали. Позже многие спрашивали: а что, крутоны – это только для крутых? Никто из них не догадывался, что это красивое французское слово означает всего лишь «маленький обжаренный кусочек хлеба». В

Европе и Штатах, куда сухарики под красивым французским названием «крутоны» пришли вместе с немецкими переселенцами, их начали выпускать после Второй мировой войны. Правда, еще полгода Мерзон никак не мог приступить к производству: власти утверждали ему ТУ (техническое условие, без 31 которого ни один продукт в России не имеет права быть произведенным, а особенно проданным). - В России сейчас существует только два ТУ на сухари. Первое разработано нами, — не без гордости замечает Мерзон, — второе – НИИ хлебопекарной промышленности, по нему работают все остальные. Почему так? Наше ТУ предусматривает самостоятельную выпечку хлеба, а с этим никто связываться не хочет: гораздо проще купить уже готовый батон, порезать, пропитать ароматизаторами, упаковать и продать... В том же 1998 году ООО «Бриджтаун» запустило свою марку – «3 корочки». Директору и совладельцу ООО «Бриджтаун» Дмитрию Васильеву всего 32; в 1998-м он потерял свой прежний бизнес, оценивавшийся в 2 миллиона долларов, и денег осталось только на сухари. - Мы просто решили рискнуть, причем почти всем, — рассказывает Дмитрий. – Тогда кредиты никто не давал, банки умирали ежедневно, и вместе с такими же разорившимися партнерами мы скинулись, вложив «в дело» последние деньги. Все производство нам обошлось примерно в 100 тыс. долл. Название «3 корочки» родилось случайно: ехали мы как-то в машине и обсуждали, какую бы торговую марку придумать. Ничего в голову не шло, спросили водителя, а он возьми и скажи: «Три корочки, как у Буратино». Правда, вместо премии за удачное название водителя через пару месяцев... уволили за аварию по пьянке. Сейчас в месяц «3 корочки» делает чуть более 600 тонн сухариков – примерно столько же, сколько «Емеля» (кстати, «Емелю», вторую самую известную на рынке марку, создал бывший оптовик, закупавший ранее «3 корочки», — производство оказалось все-таки выгоднее). Ежегодно в Москве, по подсчетам Васильева, с которым согласен и Мерзон, производят почти 15 тыс. тонн сухариков, другими словами – 300 млн. упаковок, а это почти 30 млн. долл. оборота в оптовых ценах - неплохо для «сушеных корочек»! Есть за что побороться почти пятидесяти московским производителям – сколько их точно, никто не считал и вряд ли когда-либо посчитает. Мерзон раньше пытался следить за конкурентами – в кабинете у него вся стена увешана пустыми упаковками любых марок, — но оставил это занятие как неперспективное. Васильев мелких конкурентов, выпускающих от 2 до 10 тонн, называет «подснежниками» или «партизанами»: — Они просто так работают: «выстреливают» по весне и исчезают по осени, до нового 32 «жаркого» сезона. «Жаркий» сезон – это когда солнце встает в пять утра, заходит после десяти, на улице жара, все ходят от палатки к палатке в поисках самого холодного пива, а к ним, конечно, и закуски. Тогда у всех продажи вырастают на треть. А «партизаны» только рынок портят: навалят пол-упаковки крошек с солью, сэкономят свои копейки, а потребитель в следующий раз купит чипсы... Еще миф, что режут для сухариков только черствый хлеб, покупая чуть ли не отходы с хлебокомбинатов. - Вранье все это, — утверждают знатоки. – Вы когда-нибудь пробовали порезать черствый хлеб? Об него даже хлеборезка свою пилу обломает, а сухарика правильной формы не получить – раскрошится. Кстати, моя тайная попытка обзвонить московские хлебозаводы, чтобы купить у них черствый хлеб, действительно ни к чему не привела: нет его в продаже, все свежее. Слухи же, по словам знатоков, распускают конкуренты, и в первую очередь «чипсовики». По данным «3 корочек», сухарикам удалось отвоевать у них никак не меньше 20% рынка (сами «чипсовики» утверждают, что не больше 2-3%). - Выпускать сухарики – удел относительно небольших фирм, многие из которых сами начинали с чипсов, но поняли, что это не так просто, и занялись сухарями, — говорит Алексей Пронин, выпускающий картофельные чипсы «Русская картошка». – Дело в том, что только одно оборудование для чипсов стоит не одну сотню тысяч, а то и миллионов долларов. А для сухарей денег надо на порядок меньше. Как показал экспертный опрос, все компании, работающие на рынке сухариков имеют свои технологические особенности по производству продук-

ции. Во-первых, это сырье, т.е. хлебные заготовки, которые используются для приготовления сухарной продукции. Компании можно определить как на производителей, которые используют специальный хлеб собственной выпечки; заказывают специальный хлеб для сухарей; покупают готовый хлеб; и, наконец, покупают обрез и возвратный хлеб на хлебопекарных производствах. Понятно, что от используемого сырья зависит качество, вкус и цена предлагаемой на рынок готовой продукции. Отметим, что в основном для изготовления сухариков используется хлеб высокой пористости. Мелкопористый хлеб (именно собственно сухарный хлеб), в настоящее время производит только пекарня «Боско-Л». Что выводит их продукцию на самый высокий ценовой диапазон в данном сегменте рынка. 33 Основа сухарной продукции – это хлеб из которого выпекаются сухарики. В основном выпускаются ржаные сухарики из хлеба на основе смеси ржаной и пшеничной муки, соотношение которых и придают основной вкус. Чисто ржаных сухариков на рынке нет, в силу особенностей самой ржаной муки, так как такой продукт было бы невозможно есть из-за жесткости.

### **Тестовые задания:**

1. В каком качестве рассматривается «контракт» в новой институциональной экономической теории?
  - а) как разновидность правовой нормы;
  - б) как разновидность правовой и экономической нормы;
  - в) как разновидность институционального соглашения;
  - г) как разновидность рыночных взаимодействий.
  
2. Кто из ученых впервые предложил классификацию контрактов на классические, неоклассические и отношенческие?
  - а) Остром Э;
  - б) Норт Д;
  - в) Макнейл Я;
  - г) Уильямсон О.
  
3. Чем может быть облегчен процесс обмена в рамках классического контрактного права?
  - а) государственной поддержкой в качестве третьей стороны;
  - б) наличием обоюдодовыгодности и взаимной заинтересованности участников контрактных отношений;
  - в) формализацией всех оговоренных в контракте соглашений;
  - г) увеличением дискретности и презентативности соглашений.
  
4. Каким теоретическим понятием может быть заменено понятие «идеальной полноты» контракта?
  - а) естественной полноты;
  - б) равновесной полноты;
  - в) функциональной полноты;
  - г) эволюционной полноты.
  
5. Каким является классический контракт?
  - а) полным;
  - б) полным и формализованным;
  - в) формализованным;
  - г) не формализованным.

6. Какой становится полная презентативность контракта при увеличении сроков выполнения контрактных обязательств в условиях неопределенности?
- а) запретительно дорогостоящей;
  - б) несколько дорогостоящей;
  - в) снижающейся в цене;
  - г) достигающей равновесия в цене.
7. Какие свойства, по мнению О. Уильямсона, приобретают отношенческие контракты «...с обширным спектром норм»?
- а) свойства мини-общества;
  - б) свойства прогрессивного общества;
  - в) свойства равновесного общества;
  - г) свойства гармоничного общества.
8. Какой контракт является эксплицитным?
- а) заключение, которого, происходит в устной форме;
  - б) заключение, которого, происходит в письменной форме;
  - в) заключение, которого, происходит в явном виде в устной или письменной форме;
  - г) заключение, которого, происходит в неявном виде.
9. Какой контракт является имплицитным?
- а) заключение, которого, происходит в письменной форме;
  - б) заключение, которого, происходит в явном виде в устной или письменной форме;
  - в) молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которое не подкреплено юридической или внешней защитой;
  - г) заключение, которого, происходит в устной форме.
10. На какие виды делятся неявные контракты?
- а) общественные и частные
  - б) социальные и регулятивные;
  - в) социальные и конвенциальные;
  - г) социальные и государственные.
11. Какое основание, в большинстве своем, имеют конвенциальные имплицитные контракты?
- а) механизм государственной защиты;
  - б) наличие третьей стороны;
  - в) первоначальный договор, заключенный в явном виде;
  - г) третейская защита.
12. Что служит гарантией против оппортунизма в рыночном механизме управления контрактными отношениями?
- а) легкость расторжения договора и/или обращение пострадавшей стороны в суд;
  - б) обращение пострадавшей стороны в суд;
  - в) третья сторона;
  - г) государственная защита контрактов.

## Тема 8. Институциональная теория организации

### Вопросы для контроля знаний:

1. На чем базируется выделение систем и их изучение? Что является предметом теории организации?
2. Приведите примеры, где и как проявляется процесс организации.
3. Когда и по каким причинам возникает наука организации производства?
4. Какие факторы инициировали необходимость разработки теории организации? В чем ее сущность?

### Тема дискуссии: Особенности рынка труда в России.

**Кейс:** Изучив материалы кейса, аргументировано ответьте на вопросы:

1. Как компания, находящаяся в Германии, может привлекать клиентов из России?
2. Какие методы малозатратного и партизанского маркетинга она может использовать?
3. Какие интересные PR-ходы можно придумать?

Домик в Германии Компания Kaiser Estate находится в Мюнхене и помогает жителям России купить недвижимость в Германии без посредников. Однако на рынке довольно много подобных предложений, в том числе и от московских посредников. Как же немецкой компании заявить о себе и стать известной в России? – Клиенты приходят к нам в основном через знакомых, – рассказывает генеральный директор Kaiser Estate Борис Бронштейн. – Однако нам хочется увеличить поток клиентов, и мы пробуем различные маркетинговые инструменты. Когда Kaiser Estate начал свое продвижение в России, он столкнулся с некоторыми проблемами. В ТОПе Яндекса уже находились несколько десятков конкурентов, поэтому решено было не концентрироваться на поисковой оптимизации. Контекстная реклама довольно быстро принесла результаты, но компания продолжала искать способы продвижения. Была запущена реклама в социальных сетях, однако она не принесла практически никакого результата. Общение на форумах, в блогах, участие 40 на выставке недвижимости в Москве давало свои результаты, но довольно скромные. Была выдвинута идея – предложить партнерство московским риелторам, с достойными комиссионными. Однако риелторы встретили предложение не особо активно. Реклама в газетах и журналах в настоящий момент выходит за рамки бюджета, однако в будущем будет задействована. У конкурентов, особенно находящихся в Москве, клиентов вполне хватает. Большинство из них являются посредниками, некоторые из них даже передают клиента в Kaiser Estate, таким образом, клиент переплачивает. Возможно, россиянам очень важен личный контакт и поэтому они более охотно работают с посредниками, нежели напрямую с немецкой компанией. Открывать свой офис в России Kaiser Estate пока не планирует. Это связано с довольно значительными расходами, которые придется переложить на плечи клиентов. А это совсем не является желаемым вариантом.

### Тестовые задания:

1. Согласно теоретической концепции Маршалла организация на первом уровне отождествляется с (со):
  - а) понятием промышленности или индустриальной организации;
  - б) сложными экономическими организмами;
  - в) понятием «деловой организации»;
  - г) понятием института.

2. В основе функционирования организации лежат:

- а) деперсонифицированные и нелокальные трансакции;
- б) властные отношения;
- в) чистые общественные блага;
- г) рамки конкретного взаимодействия или взаимодействий.

3. К факторам, определяющим оптимальный размер организации не относится:

- а) степень специфичности активов, по поводу которых совершаются сделки;
- б) степень неопределенности, сопровождающей реализацию контракта;
- в) соотношение цены доступа к закону и цены внезаконности;
- г) структура устойчиво воспроизводимых статусов.

4. Согласно трактовке Д. Норта организации представляют собой:

- а) система социальных отношений, ориентированная на достижение общих целей, обладающая собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которых члены организации за соответствующее вознаграждение выполняют отведенные им функциональные роли;
- б) институты, в которых существуют принципы суверенитета в вопросе о том, кто несет ответственность;
- в) целенаправленно действующие единицы, созданные организаторами для максимизации богатства, дохода или иных целей, которые определяются возможностями, предоставляемыми институциональной структурой общества;
- г) институты, в которых существует иерархия уровней управления, образуемая делегированием полномочий и ответственности внутри организации.

5. Кто разработал классификацию хозяйственных организаций, в центре которой находится анализ пяти базовых компонентов, между которыми распределяются участники?

- а) Дж. Эджуорт;
- б) М. Олсон;
- в) Г. Минцберг;
- г) Д. Норт.

6. Что из себя представляет понятие адхократии?

- а) организация, где господствует персонал материально-технического снабжения;
- б) организация, где господствует такой управляющий компонент, как промежуточные инстанции;
- в) организация, которая основывается на ключевой позиции операционного центра;
- г) организация с преобладанием технотрактуры, где технология навязывает весьма сильную стандартизацию задач, и где большая часть решений носит рутинный характер.

7. В какой организационной форме управление внутренними конфликтами, вследствие сильной автономии составляющих частей, занимает особенно большое место?

- а) простой структуре;
- б) механистической бюрократии;
- в) профессиональной бюрократии;
- г) адхократии.

8. Что из перечисленного не является признаком экономической организации?

- а) набор ресурсов и определенный способ их защиты;
- б) обеспечение безопасности действий индивида в определенных рамках;
- в) специфическое разделение труда между своими членами;



г) структура устойчиво воспроизводимых статусов.

9. Принципиальное отличие организации от института заключается в том, что она:

- а) определяет рамки взаимодействия в целом;
- б) определяет структуру и величину трансакционных издержек;
- в) обладает характеристиками чистого общественного блага;
- г) определяет рамки конкретного взаимодействия или взаимодействий.

10. Какая модель описывает проблему взаимодействия власти и контроля в экономической организации:

- а) модель «принципала-агента»;
- б) модель институциональных изменений Д.Норта;
- в) модель стационарного бандита Макгира—Олсона;
- г) модель Финдли-Уилсона.

## **Тема 9. Институциональная теория государства**

### **Вопросы для контроля знаний:**

1. Понятие и основные черты предприятия (фирмы). Классификация предприятий.
2. Организационно-правовые формы предприятий.
3. Роль малых, крупных и средних фирм в экономике.
4. Внешняя и внутренняя среда предприятия.
5. Неопределенность в деятельности предприятий.
6. Риски и страхование, экономическая безопасность предприятия.

### **Тема дискуссии:** роль государства в современном мире

**Кейс:** Изучив материалы кейса, аргументировано ответьте на вопросы:

1. Всегда ли сила создает права?
2. Почему современный рынок становится нечувствительным к восприятию этических ценностей?
3. Каковы последствия безразличия модели экономического человека к нравственным регуляторам поведения?

Земли современного штата Калифорния вошли в состав США в 1846 г., будучи захваченными у Мексики в ходе войны. После заключения мирного договора между США и Мексикой в 1848 г. на этих землях действовал режим военного правления: собственником земель, которые не являлись чьей-либо частной собственностью, считалось федеральное правительство, но не было законов, регулирующих предоставление частным лицам исключительных прав на землю, богатую полезными ископаемыми.

Открытие золота в Калифорнии произошло 24 января 1848 г., за 9 дней до подписания мирного договора. Американское правительство отменило мексиканские законы, регулирующие права частных лиц на добычу ископаемых на государственных землях, но не ввело новых. Лишь в 1866 г. Конгресс США принял закон, разрешающий старателям получать исключительные права, признаваемые федеральным правительством. Однако даже если бы во время "золотой лихорадки" в Калифорнии и были бы какие-либо законы, поддерживать их было бы невозможно, поскольку в распоряжении военного губернатора Калифорнии не было почти никаких военных сил для обеспечения законности и порядка.

Во время "золотой лихорадки" население Калифорнии стремительно росло. Если в августе 1848 г. количество золотоискателей составляло всего 5-10 тыс., то уже год

спустя их стало свыше 100 тыс., еще через 2 года - четверть миллиона человек.

Первоначально старатели работали в одиночку, независимо друг от друга. Поскольку золотоносные земли занимали большую площадь (300 миль длиной и 100 миль шириной вдоль западного склона Сьерра-Монтана), то на протяжении 1848 г. не было нужды закреплять исключительные права на какие-либо участки земли. Хотя большинство золотоискателей были вооружены, данных о применении насилия в этот ранний период довольно мало: легче было перейти на новый участок земли, чем отстаивать свои права.

Когда в 1849 г. население Калифорнии стало резко расти, золотоносных земель перестало хватать на всех, возросла угроза конфликтов. Однако вместо применения насилия старатели стали организовывать контрактные соглашения. Было принято решение выделять каждому индивиду участок земли определенного размера (до 40 футов). Работающий на этом участке (его называли "claim") имел исключительные права на землю и на находящееся в ней золото. Границы участков ограждались деревянными кольями с прибитыми предупредительными надписями.

Земля, захваченная группой старателей для последующего раздела между членами этой группы, называлась "дистриктом". Едва открывали новый золотоносный участок, на него вривалась группа старателей и провозглашала образование нового дистрикта с особыми правилами для членов этой группы. За 1848-1866 гг. было создано около 500 независимых дистриктов, каждый со своими особыми правилами распределения земли.

### **Тестовые задания:**

1. Какой способностью государства Д. Норт определяет границы осуществления им насилия?
  - а) способность облагать налогом поданных;
  - б) способность устанавливать и защищать права собственности;
  - в) способность собирать налоги и устанавливать права собственности;
  - г) способность осуществлять защиту прав собственности.
  
2. Что удерживает экономических агентов от инвестиций в запрещенное государством перераспределение, направленное на увеличение собственного благосостояния за счет благосостояния других?
  - а) сравнительные преимущества государства в осуществлении насилия;
  - б) способность государства контролировать материальное богатство своих поданных;
  - в) способность государства осуществлять перераспределение доходов своих поданных посредством механизма налогообложения;
  - г) способность государства облагать налогом поданных и контролировать этот процесс.
  
3. Кто впервые из институционалистов исследовал проблему безбилетника и вытекающую из нее проблему организации коллективных действий?
  - а) Олсон М;
  - б) Норт Д;
  - в) Уильямсон О;
  - г) Ходжсон Д.
  
4. Что выступает основным критерием, по которому М. Олсон относит благо к коллективному или общественному?
  - а) отсутствие исключительности доступа к благу;
  - б) наличие исключительности доступа;
  - в) отсутствие конкуренции в потреблении;



г) наличие исключительности доступа и отсутствие конкуренции в потреблении.

5. Что является, по мнению М. Олсона, средством решения проблемы безбилетника в больших группах?

- а) селективные (избирательные) стимулы;
- б) стимулирование положительных внешних эффектов от коллективного действия;
- в) законодательные и нормативно-правовые ограничения;
- г) инвестиции в создание социально ориентированных организаций.

6. Чем объясняется воздействие формальных правил на большую группу людей и большую территорию по сравнению с неформальными?

- а) издержками распространения формальных и неформальных правил;
- б) издержками государственного контроля за соблюдением формальных и неформальных правил;
- в) издержками государственного и социального контроля за соблюдением формальных и неформальных правил;
- г) издержками контроля и санкций за несоблюдение формальных и неформальных правил.

7. Какой следует вывод из возникновения координационно-перераспределительных эффектов в модели стационарного бандита?

- а) нарушение принципа максимизации доходов при реализации прав собственности;
- б) нарушение свобод и прав граждан в реализации правомочий собственности;
- в) нарушение реализации критерия Паретто-оптимальности в процессе функционирования институтов;
- г) нарушение принципа оптимальности в распределении ресурсов и генерируемых ими доходов в обществе.

8. Какая институциональная модель государства учитывает динамический аспект его функционирования?

- а) модель Д. Норта;
- б) модель Финдли – Уилсона;
- в) модель МакГири – Олсона;
- г) модель О. Уильямсона.

9. К какому типу социального контракта, в терминах используемых Хиршлейфером, относится подход Гоббса?

- а) горизонтальная социальная контрактация;
- б) вертикальная социальная контрактация;
- в) диагональная социальная контрактация;
- г) промежуточная социальная контрактация.

10. К какому типу социального контракта, в терминах используемых Хиршлейфером, относится подход Локка?

- а) вертикальный социальный контракт;
- б) диагональный социальный контракт;
- в) горизонтальный социальный контракт;
- г) промежуточный социальный контракт.

11. Какими способами может быть основано государство, по мнению Гоббса?

- а) власть приобретает силой;
- б) власть передается по доброй воле индивидов;
- в) власть приобретает силой и передается по принципу наследования;

г) власть приобретается силой или передается правителю по доброй воле индивидов.

12. Какие полномочия имеются у подданных, после образования государства, по мнению Локка?

- а) народ не имеет права лишить правителя законной власти, поскольку власть передается по доброй воле индивидов;
- б) государство распространяет насилие над определенной географической областью или регионом и подданные не могут лишить власти правителя;
- в) даже после образования государства суверенном остается народ, который имеет право лишить правителя его власти и заменить другим;
- г) наличие репрессивного механизма у правителя и добровольной передачи полномочий подданными они не могут законным путем лишить его власти.

13. В чем выражается точка зрения эволюционного подхода к общественному договору?

- а) в признании легитимности любой существующей формы государственного устройства;
- б) в признании легитимности только демократической формы государственного устройства;
- в) в признании легитимности только авторитарной формы государственного устройства;
- г) в признании легитимности такой формы государственного устройства при которой большинство подданных поддерживает данный порядок.

14. Чем определяется «естественное распределение» благ в теории общественного договора, по мнению Дж. Бьюкенена?

- а) усилиями, затрачиваемыми индивидами на справедливое распределение ограниченных благ;
- б) усилиями, затрачиваемыми индивидами на захват и защиту ограниченных благ;
- в) усилиями, затрачиваемыми индивидами на производство и распределение благ в соответствии с трудовым вкладом каждого из них;
- г) усилиями, затрачиваемыми индивидами на максимизацию дохода от распределения благ в обществе.

15. Примером какой социальной контрактации является модель «оседлого бандита»?

- а) горизонтальная социальная контрактация;
- б) промежуточная социальная контрактация;
- в) диагональная социальная контрактация;
- г) вертикальная социальная контрактация.

16. Какой вывод можно сделать из модели государства Олсона-Мак Гира?

- а) стремление государства к максимально полному удовлетворению потребностей групп со специальными интересами;
- б) государство всегда стремится обеспечить некий оптимальный уровень спецификации и защиты прав собственности подданных;
- в) стремление государства к максимально полной реализации экономических интересов групп со специальными интересами;
- г) стремление государства отстаивать интересы среднего класса как наибольшей группы подданных.

17. На каком аргументе акцентирует внимание М. Олсон при объяснении причин, уклоняющегося от эффективного, поведения правителя?

- а) автократ реализует интересы «групп давления»;
- б) автократ реализует собственные, корыстные интересы;
- в) автократ реализует интересы «групп давления» и свои собственные;
- г) автократ по каким то причинам не интересуется будущим.

18. Что, по мнению Д. Норта, дает «...возможность правительству играть главную роль в спецификации и поддержании контрактов»?

- а) сила принуждения;
- б) информационная сила убеждения;
- в) возможность специфицировать и защищать права собственности;
- г) возможность равномерного распределения насилия.

### Тематика реферативных работ

1. Институты рыночной и командной экономики.
2. Рациональность и ее типы.
3. Институциональная структура общества.
4. Привычки, рутины и их связь с институтами.
5. Институты и экономический рост
6. Провалы государства и возможность их исправления.
7. Авторитарные и демократические модели государства с точки зрения институционального подхода.
8. Цели, функции, средства институциональной политики.
9. Сущность, типы и факторы институциональных изменений.
10. Права собственности и проблема приватизации.
11. Проблема принципала–агента и ее роль в теории фирмы и в теории государства.
12. Возникновение прав собственности.
13. Индивидуализм и холизм в экономической теории.
14. Модель человека в институциональной экономике.
15. Институциональные аспекты рынка труда.
16. Сущность и функции институтов в различных направлениях современного институционализма.
17. Теория игр и институты.
18. Теорема Коуза, ее критика и роль в экономической науке.
19. Транзакционные издержки и их измерение.
20. Институциональный анализ коррупции.
21. Неполные контракты и теория фирмы.
22. Эволюционная теория фирмы и теория транзакционных издержек: общность и различия.
23. Институциональный анализ вертикальной интеграции.
24. Институциональные особенности современной корпорации.
25. Контрактные отношения малого и крупного бизнеса.
26. Институциональное устройство СССР.
27. Революционный характер институциональных изменений в переходной экономике России и их последствия для общества.
28. Трансформация формальных институтов в России в 90-е годы.
29. Трансформация неформальных институтов в России в 90-е годы.
30. «Импортные» институты в российской экономике и праве.
31. Институциональные ловушки в российской экономике.
32. Основные черты современного институционального пространства: новые возможности и новые ограничения.
33. Поведение домохозяйств в новом институциональном пространстве.
34. Роль государства в институциональных преобразованиях современной России.
35. Теория «оседлого бандита» М. Олсона и ее реализация в России.
36. Контрактная система в переходной экономике России.
37. Транзакционные издержки в России.

38. Распределение и перераспределение прав собственности в России.
39. Российская приватизация в свете теоремы Коуза.
40. Эволюция собственности в постсоветский период.
41. Институциональные особенности аграрного сектора.
42. Институт корпоративной культуры в России.
43. Траектория развития современных российских фирм .
44. Проблема принципала-агента и ее решение на российских предприятиях.
45. Какие современные институты формируют завтрашний мир (на примере России).
46. Модернизация системы образования России с точки зрения институционалистов.
47. Роль института доверия в сберегательных и инвестиционных операциях.
48. Становление гражданского общества в России: институциональная перспектива.
49. Цена легальности и нелегальности в современной экономике России.
50. Теневая экономика в России, тенденции развития.
51. Развитие института коррупции в России.
52. Устойчивые неформальные институты в современной российской экономике.

## 2.2 Критерии оценки качества освоения дисциплины

Качество освоения дисциплины оценивается по степени успешности ответов на семинарских занятиях, результатов прохождения тестирования, участия в дискуссиях и решения кейсовых заданий, подготовке рефератов.

Алгоритм оценивания ответов на семинарских занятиях таков. Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему.

Критерии оценивания:

- 1) полноту и правильность ответа;
- 2) степень осознанности, понимания изученного;
- 3) языковое оформление ответа.

Оценка **«Отлично»** ставится, если:

1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий;

2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные;

3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

**«Хорошо»** – студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

**«Удовлетворительно»** – студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:

1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;

2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

Оценка **«Неудовлетворительно»** ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка **«Неудовлетворительно»** отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующими знаниями и умениями.

Критерии оценки тестовых заданий, выполняемых студентами:

|                       |   |
|-----------------------|---|
| «Отлично»             | Выполнение более 90% тестовых заданий     |
| «Хорошо»              | Выполнение от 65% до 90% тестовых заданий |
| «Удовлетворительно»   | Выполнение более 50% тестовых заданий     |
| «Неудовлетворительно» | Выполнение менее 50% тестовых заданий     |

Критерии оценки участия в дискуссии:

| Количество баллов     | Критерии оценивания   |  |  |  |
|-----------------------|---|--|--|--|
|                       | Умение и навыки работы с источниками, документами, справочными материалами, периодикой и т.д.   | Понимание взаимосвязей изучаемых событий и явлений, формирование их системного видения, связь с современностью                                       | Степень сформированности основных навыков дебатёра: логическое и критическое мышление, полнота освещения темы, убедительность, умение работать в команде   | Степень проявления ораторского искусства, риторики   |
| «Неудовлетворительно» | Студент не принял участия в дискуссии ИЛИ участие принял, но не по теме дискуссии   |  |  |  |
| «Удовлетворительно»   | Студент принял участие в дискуссии по теме, но не привел высказываний из источников, опираясь только на свое мнение, отсутствует систематизация информации. | Студент принял участие в дискуссии по теме, отсутствует понимание взаимосвязи между изучаемыми событиями и явлениями, не приведены примеры из жизни. | Студент принял участие в дискуссии по теме, приведен 1 аргумент или контраргумент по теме дискуссии, слабо развит навык логического и критического мышления, умение работать в команде не проявлено. | Студент принял участие в дискуссии по теме, регламент не соблюден, выступление не разделено на смысловые части, отсутствует культура ведения дискуссии и уважение к мнению участников. |

|          |  |  |  |   |
|----------|--|--|--|---|
| «Хорошо» | Студент принял участие в дискуссии, сделал подборку необходимых источников информации, но не обработал информацию ИЛИ не достаточно разобрался в ее содержании, существуют затруднения в применении отобранной информации. | Студент принял участие в дискуссии по теме, понимание взаимосвязи между изучаемыми событиями и явлениями слабое, приводит примеры, систематизация информации слабая. | Студент принял участие в дискуссии по теме, приведены от 2 до 4 аргументов или контраргументов, принимает во внимание мнение других участников, проявлен навык логического и критического мышления с помощью наводящих вопросов участников дискуссии или учителя, слабо проявлено умение работать в команде. | Студент принял участие в дискуссии по теме, регламент соблюден, выступление имеет смысловые части, но Студент не придал им смыслового обозначения, соблюдена культура ведения дискуссии и уважение к мнению участников через призыв к этому других участников дискуссии |
|----------|--|--|--|---|

Понимание реферата как целостного авторского текста определяет критерии его оценки:

- Новизна текста: а) актуальность темы исследования; б) новизна и самостоятельность в постановке проблемы, формулирование нового аспекта известной проблемы в установлении новых связей (межпредметных, внутрипредметных, интеграционных); в) умение работать с исследованиями, критической литературой, систематизировать и структурировать материал; г) явленность авторской позиции, самостоятельность оценок и суждений; д) стилевое единство текста, единство жанровых черт.

- Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).

- Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

- Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму реферата.

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

Оценка «хорошо» – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

Оценка «удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

Оценка «неудовлетворительно», продвинутый уровень не достигнут – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Критерии оценки выполнения кейсовых заданий изложены в таблице:

| Оценка                | Критерии оценивания  |
|-----------------------|--|
| «Отлично»             | <ul style="list-style-type: none"> <li>– изложение материала логично, грамотно, без ошибок;</li> <li>– свободное владение профессиональной терминологией;</li> <li>– умение высказывать и обосновать свои суждения;</li> <li>– студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы;</li> <li>– студент организует связь теории с практикой.</li> </ul>    |
| «Хорошо»              | <ul style="list-style-type: none"> <li>– студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;</li> <li>– ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный.</li> </ul> |
| «Удовлетворительно»   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения кейса, не может доказательно обосновать свои суждения;</li> <li>– обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.</li> </ul>   |
| «Неудовлетворительно» | <ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс;</li> <li>– в ответе студента проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения кейса.</li> </ul>                       |

### **3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

#### **3.1 Теоретические вопросы для проведения экзамена**

1. Модели человека в экономической теории.
2. Сущность и условия осуществления институционального предпринимательства.
3. Неоклассический и институциональный подходы в экономической теории.
4. Понятие контракта и его структура.
5. Исторические предпосылки и логика возникновения институционального направления в экономической теории.
6. Основные виды контрактов и их характеристика
7. Сущность институтов и их роль в экономической жизни общества.
8. Трансакционный подход к объяснению существования рынков.

9. Организации и институты, их общие черты и отличия.
10. Рынок как экономический институт
11. Структура институциональной системы общества.
12. Причины внезаконного осуществления экономической деятельности.
13. Понятие и структура трансакции.
14. Цена подчинения закону и цена незаконности
15. Основные виды трансакций и условия их реализации.
16. Классификация видов теневой экономики и методы оценки ее размеров.
17. Трансакции сделки и их роль в хозяйственной деятельности людей.
18. Особенности институционального подхода к объяснению природы фирмы.
19. Особенности трансакции управления.
20. Проблема взаимоотношения «принципала» – «агента» и варианты ее решения.
21. Сущность трансакционных издержек и их классификация.
22. Основные типы фирм. Институциональная траектория их развития.
23. Основные виды трансакционных издержек.
24. Институциональная природа государства.
25. Влияние трансакционных издержек на экономическую деятельность.
26. Контрактная и эксплуататорская концепции государства.
27. Права собственности как важнейший экономический институт.
28. Основные функции государства и их содержание.
29. Альтернативные режимы и соответствующие им формы собственности.
30. Проблема «принципала» – «агента» в концепции государства.
31. Влияние прав собственности на эффективность использования ограниченных ресурсов.
32. Основное содержание теории общественного выбора.
33. Роль теоремы Р. Коуза в объяснении экономической роли прав собственности.
34. Отличительные черты рыночного механизма и механизма общественного выбора.
35. Основные формы институциональных изменений.
36. Механизм принятия решения государственными чиновниками.
37. Эволюционный путь формирования новых институтов.
38. Сущность, институциональная природа и функции домохозяйства.
39. Революционный вариант развития институтов и его причины.
40. Человеческий капитал в институциональной теории.

### 3.2 Показатели, критерии и шкала оценивания ответов экзамене

| <b>Экзамен</b>                |   |   |  |   |
|-------------------------------|---|---|--|---|
| <b>Критерии / Баллы</b>       | <b>Оценка «5»</b>   | <b>Оценка «4»</b>   | <b>Оценка «3»</b>  | <b>Оценка «2»</b>   |
| Полнота и правильность ответа | Обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий | Обучающийся достаточно полно излагает материал, однако допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности и | Обучающийся демонстрирует знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в | Обучающийся демонстрирует незнание большей части соответствующего вопроса |



|  |   | языковом оформлении излагаемого.  | определении понятий или формулировке правил  |   |
|--|---|---|--|---|
| Степень осознанности, понимания изученного | Обучающийся демонстрирует понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные | Обучающийся присутствуют 1-2 недочета в обосновании своих суждений, количество приводимых примеров ограничено | Обучающийся не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры              | Обучающийся допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл |
| Языковое оформление ответа                 | Обучающийся излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка   | Обучающийся излагает материал последовательно, с 2-3 ошибками в языковом оформлении                           | Обучающийся излагает материал непоследовательно и допускает много ошибок в языковом оформлении излагаемого материала | Обучающийся беспорядочно и неуверенно излагает материал                               |