

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Емельянов Сергей Геннадьевич
Должность: ректор
Дата подписания: 08.12.2022 11:06:30
Уникальный программный ключ:
9ba7d3e34c012eba476ffd2d064cf2781953be730df2374d16f3c0ce536f0fc6

1

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования
«Юго-Западный государственный университет»
(ЮЗГУ)

Кафедра международных отношений и государственного
управления

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
О.Г. Локтионова
« 8 » 01 2021г.



Институциональная экономика

Методические указания для подготовки к практическим занятиям
для студентов очной формы обучения направления подготовки
39.03.01 Социология

Курск 2021

УДК 330.32

Составитель И.В. Припадчева

Рецензент

Кандидат экономических наук, доцент

И.В. Бабенко

Институциональная экономика: методические указания для подготовки к практическим занятиям для студентов / Юго-Зап. Гос. Ун-т; сост.: И.В. Припадчева. Курск, 2021. – 44с.

Методические указания для подготовки к практическим занятиям студентов составлены на основании рабочей программы дисциплины, соответствующей учебному плану направления подготовки 39.03.01 Социология и на основании рабочего учебного плана направления подготовки 39.03.01 Социология, и рекомендованной к применению в учебном процессе на заседании кафедрой международных отношений и государственного управления. Раскрывают базовую проблематику курса, предоставляют возможность студентам выработать необходимые практические навыки и закрепить теоретические знания. Включают общие положения, содержание практических занятий и самостоятельной работы студентов, используемые информационные технологии, формы контроля знаний, требования к оценке знаний по дисциплине, список рекомендуемой литературы.

Предназначены для студентов очной формы обучения направления подготовки 39.03.01 Социология.

Текст печатается в авторской редакции.

Подписано в печать 15.01.21 Формат 60×84 1/16

Усл.печ.л. ___ Уч.-изд.л. ___ Тираж 100 экз. Заказ 254 Бесплатно

Юго-Западный государственный университет

305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

Содержание

1. Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
1.1 Цель дисциплины	4
1.2 Задачи дисциплины	4
1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2 Указание места дисциплины в структуре образовательной программы	7
3 Содержание дисциплины	7
4 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	31
4.1 Основная учебная литература	31
4.2 Дополнительная учебная литература	32
4.3 Перечень методических указаний	32
4.4 Другие учебно-методические материалы	33
5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникативной сети Internet, необходимых для освоения дисциплины	33
6 Методические указания для обучающихся по усвоению дисциплины	33
Приложение А Вопросы к зачёту по дисциплине «Институциональная экономика»	36
Приложение Б Рекомендуемые темы рефератов по дисциплине «Институциональная экономика»	39

1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1 Цель дисциплины

Целью освоения дисциплины является изучение основных понятий учебного курса, формирование у будущих специалистов знаний и навыков в области институциональной экономики. Дать общее представление о принципах и законах функционирования современной рыночной экономики; познакомить с методами построения экономических моделей и использования их в аналитической деятельности в рамках исследования институтов; раскрыть экономическую сущность содержания базовых терминов и понятий, используемых при изучении других дисциплин. Развить у студентов творческие способности и стремление к исследовательской деятельности.

1.2 Задачи дисциплины

Основные задачи изучения дисциплины:

- изучить категориального аппарата и методологии институциональной экономической теории;
- выяснить закономерностей формирования, функционирования и развития экономических институтов;
- выявить закономерностей взаимодействия институциональной среды с экономической сферой, влияния институтов на поведение экономических агентов и формы хозяйственной организации;
- уточнить моделей экономических процессов на основе введения в них институционального фактора;
- выяснить институциональных закономерностей организации экономических взаимодействий;
- рассмотреть проблемы производства институтов через призму институционального выбора.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

обучающиеся должны:

знать:

- основные методы анализа плана-графика реализации проектов в целом;

- стандартные задачи профессиональной деятельности при достижении поставленных целей;

- основные правила, приемы и технологии самоорганизации и самообразования;

- основные особенности российской экономики, ее институциональную структуру, направления экономической политики государства;

- базовые инструментальные средства необходимые для обработки экономических факторов, влияющих на хозяйственную деятельность.

уметь:

- выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом критериев социальноэкономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий;

- выбирать оптимальные пути решения и достижения поставленных задач;

- решать стандартные задачи профессиональной деятельности при достижении поставленных целей;

- разрабатывать и реализовывать индивидуальную траекторию самообразования;

- анализировать во взаимосвязи экономические явления, процессы и институты на микро, мезо и макро-уровне;

- анализировать финансовую, производственную и экономическую информацию.

владеть (или иметь опыт деятельности):

- методологией экономического исследования;

- навыками анализа нормативных актов, регулирующих отношения в различных сферах жизнедеятельности;

- Навыками решения стандартных задач профессиональной деятельности при достижении поставленных целей;

- правилами и приемами самообразования;

- методами и приемами анализа экономических явлений и процессов с помощью стандартных теоретических и эконометрических моделей вид деятельности; аналитическая;

- методами выбора инструментальных средств для обработки экономических данных.

У обучающихся формируются следующие компетенции:

1) Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2);

в том числе индикаторы достижения компетенции:

- Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения (УК-2.2);

- Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач (УК-2.3).

2) Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни (УК-6);

в том числе индикаторы достижения компетенции:

- Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей (УК-6.1);

- Определяет задачи саморазвития и профессионального роста, распределяет их на долго-, средне- и краткосрочные с обоснованием актуальности и определением необходимых ресурсов для их выполнения (УК-6.2).

3) Способен использовать методы сбора, обработки и интерпретации комплексной социальной информации для решения организационно-управленческих задач, в том числе находящихся за пределами непосредственной сферы деятельности (ПК-6);

в том числе индикаторы достижения компетенции:

- ПК-6.1 Использует методы сбора, комплексной социальной информации для решения организационноуправленческих задач, в том числе находящихся за пределами непосредственной сферы деятельности (ПК-6.1);

- Использует методы интерпретации комплексной социальной информации для решения организационно-управленческих задач, в том числе находящихся за пределами непосредственной сферы деятельности (ПК-6.3).

2 Указание места дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Институциональная экономика» (Б1.В.ДВ.10.02) является элективной дисциплиной, входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, основной образовательной программы бакалавриата 39.03.01 Социология, профиль) «Экономическая социология». Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

3 Содержание дисциплины

Таблица 3.1 – Практические занятия

№	Наименование практического занятия	Компетенции	Объем в часах
1	Институционализм и маргинализм	УК-2.1 УК-2.2	4
2	Предмет и метод институциональной теории	ПК-6.1 УК-6.2	5
3	Базовые категории институционального анализа	ПК-6.3 УК-6.1	4
4	Институт собственности	УК-2.2 УК-2.3	5
5	Трансакционные издержки и контракты	УК-6.1 УК-6.2	4
6	Институт фирмы	ПК-6.1 ПК-6.3	5
7	Новые формы организации бизнеса	ПК-6.1 УК-2.2	4
8	Корпоративная культура	УК-6.2 ПК-6.1 УК-2.2	5
Итого:			36

Тема 1

Институционализм и маргинализм

Вопросы:

1. Понятие исследовательской программы и ее основные компоненты.

2. Аксиоматика неоклассической теории: твердое ядро и защитный слой.

3. Изменения защитного слоя.

4. Основные недостатки неоклассической теории: антиисторизм, претензия на универсальность, методологический индивидуализм.

5. Социальные нормы и их виды.

Кейс. Формальные и неформальные институты: электронный кондуктор и честный «заяц» – эффективность неформальных институтов. Новая система оплаты проезда провоцирует пассажиров не платить за проезд в городских автобусах.

Не будем в очередной раз расписывать все многочисленные недостатки новой системы, а расскажем о ее неэффективности в борьбе с безбилетниками. С точки зрения турникета, «зайцем» считается пассажир, зашедший в салон автобуса без отметки билета. Естественно называть «зайцем» и пассажира, не имеющего права на льготы, но пользующегося чужой льготной карточкой.

«Зайцы» в Зеленограде делятся на три вида:

1 Классические «зайцы». Это пассажиры, которые не платят за проезд и вообще игнорируют турникет как таковой. Для безбилетного прохода в автобус существует множество способов. Основные из них: проход через задние двери; проход вдвоем; подлезание под турникет или перепрыгивание.

Самый простой и быстрый способ – зайти через заднюю дверь. Практически на каждой остановке находится хоть один пассажир, который хочет выйти, и поэтому задние двери почти всегда открываются. Конечно, водители посматривают за дверями, и даже пытаются отсекать входящих. Однако эти попытки зачастую приводят к тому, что двери захлопываются не перед входящими, а перед выходящими пассажирами. Тем более, что многие пассажиры проявляют солидарность и сначала дают другим войти, а потом уже сами выходят. Причины этой солидарности рассмотрим чуть ниже, когда будем рассказывать про честных «зайцев». В целом, проход через заднюю дверь не представляет собой ничего сложного и легко осуществим на всех остановках, кроме конечных.

2 Псевдольготники. Это те, кто честно проходит через турникет, но предъявляет ему чужой бесплатный проездной. Многие льготники, особенно пенсионеры, редко едущие общественным транспортом, отдают свои карточки родственникам и знакомым, которые ими и пользуются. Препятствий для этого нет никаких: турникет не способен отличать льготника от его родственника. Водитель же за этим не следит, да и ему просто не до этого: средняя скорость передвижения автобусов по городу с учетом остановок и так крайне мала, не хватало еще тратить время на проверку каждого пассажира.

3 Честные «зайцы». Это люди, имеющие при себе проездной билет, но желающие быстрее добраться возможности стараются зайти в заднюю дверь, чтобы уменьшить время стоянки автобуса на остановке, и тем самым уменьшить свое время в пути, а также время в пути других пассажиров автобуса. На посадку одного пассажира в автобус через турникет требуется в среднем 5 секунд, и если через заднюю дверь пройдет 12 человек, то автобус доедет быстрее на одну минуту. Конечно, один пассажир погоды не сделает, но если их будет много, то результат будет налицо. Как уже упоминалось ранее, многие пассажиры помогают войти другим, умышленно задерживаясь при выходе. Это явление постепенно носит все больший характер: людям надо быстрее доехать, а не стоять по несколько минут на каждой остановке. А доехав быстрее сами, они дают возможность доехать быстрее и другим. Действует принцип: сегодня я тебя пустил, завтра ты меня пустишь. Но эти люди – отнюдь не удостоверения, но им надо ехать, а не стоять.

Ко всему вышеизложенному стоит добавить то, что автобусы почти никогда не проверяются контролерами, то есть пассажиры, обманывая турникет, абсолютно ничем не рискуют. Работает принцип метро: прошел без билета – дальше бояться нечего. А уж последней категории – честным «зайцам» – уж тем более нечего бояться контролеров: билет-то у них есть. Таким образом, слова властей о трехкратном увеличении сборов и о сотой доли процента людей, проходящих в обход турникета, кажутся мифом. Может быть, на первых порах выручка и поднялась: ведь стоимость проезда увеличилась, и за турникетами следили кондукторы.

Однако потом пассажиры наловчились не только проходить через турникеты, но и обходить их. Тем более, что речь идет не столько о том, как бесплатно доехать, сколько о том, как доехать с минимальной потерей времени. Ведь получается, что честно оплачивая свой проезд, мы сами себя задерживаем. А раз так, то можно говорить о том, что турникеты попросту провоцируют людей на безбилетный проезд.

Вопросы:

- 1 Какие неформальные институты действуют в этой ситуации (правило плюс механизм, обеспечивающий его выполнение)?
- 2 Почему люди следуют неформальным правилам?
- 3 Как неформальные правила соотносятся правилами?
- 4 Почему формальные правила не работают?

Тема 2

Предмет и метод институциональной теории

Вопросы:

1. Принципы традиционного институционализма: институтоцентризм, несводимость, методологический социализм, взаимозависимость, историзм.
2. Новый институционализм как развитие неоклассической парадигмы.
3. Институт как стереотип мышления.
4. Рольевые системы коллективного действия.
5. Стереотипы взаимодействия.
6. Методы исследования институтов.

Задача Проблема координации

Студенты Аня и Петя решили пойти в кино и встретиться перед этим в метро на станции «Арбатская». К сожалению, они забыли то, что в Московском метро две станции с таким названием, более того, они находятся на данных линиях (на Арбатско-Покровской и Филевской). Если студенты встретятся на одной и той же станции метро (неважно на какой линии), то поход в кино состоится. Если студенты будут ждать друг друга на разных станциях, то они опоздают на сеанс и столкнутся с нулевым выигрышем.

Вопросы:

1 Составьте матрицу игры, описывающую данное взаимодействие (обозначьте игроков, их стратегии, а также выигрыши сторон).

2 Найдите и охарактеризуйте множество возможных равновесных ситуаций.

3 От каких факторов будет зависеть итоговое распределение?

Кейс. Формальные и неформальные институты. Как бороться со списыванием студентов?

Студентов отчисляют за списывание, вычисленное с помощью программы. Профессор физфака университета штата Виргиния Лу Блумфилд (LouBloomfield), прослышав о многочисленных случаях плагиата среди студентов, написал специальную компьютерную программу, которая в течение 50 часов анализировала заложенные в нее студенческие работы на предмет совпадения текстовых фрагментов. После окончания анализа программа выдала результаты, показавшиеся профессору вопиющими – выяснилось, что большинство студентов заимствуют значительное количество готовых текстов для своих работ из Интернета, а также из работ других студентов. По требованию профессора в университете было начато специальное расследование, в ходе которого был составлен список из 122 студентов и выпускников. Студентов теперь могут исключить из вуза, а выпускников – лишить диплома, сообщает «Associated Press».

Сотрудники университета надеются, что этот показательный процесс поможет другим, пока не пойманным, студентам осознать в чем, все-таки, заключается суть высшего образования.

Кроме того, сотрудники признали, что в настоящее время с развитием компьютерной техники процесс заимствования чужих текстов сильно упростился по сравнению с предыдущими десятилетиями, когда информацию из книг или чужих работ надо было переписывать или перепечатывать вручную.

Из интервью с Радаевым В.В. «Сегодня проблема плагиата существует во всех учебных заведениях. Но мы хотим, чтобы наш университет (ГУ–ВШЭ) был особенный, лучший. Поэтому мы сейчас и активизируем борьбу с плагиатом. Подготовили документ. В нем грамотно расписано, что могут и что должны делать

преподаватели, поймавшие студента списывании или подлоге. И меры предусмотрены строгие – вплоть до отчисления. При этом студент должен быть гарантирован и от ошибки преподавателя, от произвола. Права учащихся тоже защищать. Поэтому студент имеет право на апелляцию. Но если вина доказана, наказание должно быть строгое. Как преподаватель я лично все правила объявляю на первом же занятии. И к плагиату отношение очень простое: при обнаружении сразу ставится «неуд». Вердикт окончательный и обжалованию не подлежит. Да и зачем спорить, если правила всем известны заранее. О рисках списывания предупреждаю без устали. Если кто-то списал у соседа, оба получают «неуд». Но не все сводится только к списыванию и плагиату. Еще существует такая мерзкая вещь как подлог. Это когда один студент сдает за другого зачет или экзамен по каким-то фиктивным, подложным документам. Один такой случай был обнаружен и у нас. Мы за это студента отчислили. Пока больше никто повторить не рискнул. Принимаем превентивные меры. Что касается плагиата, повторяю, будем за это тоже безжалостно отчислять. Халявы ни в жизни, ни в учебе быть не должно.»

Вопросы:

- 1 Почему студенты, зная о существующих формальных правилах, следуют неформальным правилам?
- 2 Как в этом примере соотносятся формальные и неформальные правила?
- 3 Охарактеризуйте неформальный институт, существующий в студенческой среде (правило плюс санкция).

Тема 3

Базовые категории институционального анализа

Вопросы:

1. Понятие рутины: технологические и отношенческие рутины.
2. Общие ментальные модели: знания, значения, ценности, ожидания, убеждения.
3. Нормы и правила.
4. Правила координации, кооперации и распределения.
5. Иерархия правил.

6. Понятие транзакции.

7. Транзакции обмена, взаимности, рационалирования и управления.

Задача. Инспекционный контроль

Рассмотрите взаимоотношения между оператором сотовой связи и его дилером. Согласно специфике деятельности, в подобной ситуации у службы безопасности компании-оператора появляется дополнительная обязанность – отслеживать деятельность дилера. С дилером заключается контракт на выполнение им определенных обязательств за фиксированный бонус b . Дилеру доступны две стратегии:

Выполнять, то есть выполнять оговоренные контрактом обязательства; выбор этой стратегии влечет дополнительные издержки w , связанные с выполнением;

Нарушать, то есть нарушать контракт.

Оператору также доступны две стратегии:

Проводить мониторинг деятельности дилера (отслеживать). Выбор этой стратегии обуславливает наличие издержек на дополнительные ресурсы для службы безопасности g .

Не отслеживать деятельность дилера и надеяться на честность наемного менеджера.

Бонус выплачивается в любом случае при отсутствии мониторинга, выполняемого службой безопасности компании-оператора, и в случае мониторинга, если дилер выполнял все условия контракта. Издержки на осуществление мониторинга не зависят от его результатов.

В случае добросовестной работы дилера оператор сотовой связи получает выручку в размере B .

Вопросы:

1 Изобразите матрицу игры, описывающую данное взаимодействие.

2 При каком соотношении параметров установится равновесие, в котором оператор сотовой связи не будет следить за выполнением условий контракта дилером?

3 При каком соотношении параметров установится единственное равновесие по Нэшу в смешанных стратегиях? Покажите, как взаимосвязаны вероятность выбора дилером

стратегии поведения с размерами выручки и трансакционных издержек контроля.

4 Покажите, что в данной модели невозможно установление равновесия в чистых стратегиях «Выполнять, Не отслеживать» и «Нарушать, Отслеживать» при условии, что все параметры строго положительны.

Тема 4

Институт собственности

Вопросы:

1. Собственность в неоклассической теории.
2. Альтернативные режимы собственности.
3. Собственность и отчуждение производителя от средств производства. стереотип мышления.
4. Собственность-капитал.
5. Юридическое понимание категории собственность.
6. Собственность как пучок правомочий.
7. Общее в трактовке категории собственность различных научных школ.

Кейс

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.

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 был 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.

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 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.

В работе общего собрания представителей трудового коллектива принимали участие около 500 работников завода, каждый из которых представлял приблизительно 30 человек, работающих на САЗ е. 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.

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 Employee Stock Ownership Plan - План наделения работников акциями?

4 Что вы можете рассказать о партисипативных методах управления? Каковы перспективы партисипативных методов в Казахстане?

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.

Тема 5 Трансакционные издержки и контракты

Вопросы:

1. Понятие трансакционных издержек.
2. Основные виды трансакционных издержек.
3. Юридическое и экономическое понимание контракта.
4. Основания и виды оппортунистического поведения.
5. Специфические ресурсы.
6. Способы управления трансакциями.
7. Классический контракт.
8. Неоклассический контракт.
9. Отношенческий контракт.

Кейс Классификация трансакционных издержек Милгрота – Робертса и искусство управления государством

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

<...> [Ричард Батлер] приводит новые факты, подтверждающие безответственность таких стран, как Китай, и в особенности Франция с Россией, в отношении своих международных обязательств. <...> Если это и есть образец международного сотрудничества в подобных вопросах, то лучше поискать другие пути. Более общий и более важный вывод <...> заключается в том, что чрезвычайно трудно удержать страны, решившие приобрести оружие массового уничтожения, от этого намерения. Если мониторинг и контроль деятельности даже такой страны, как Ирак, который потерпел поражение в войне и на который оказывается давление и налагаются санкции, настолько затруднен, то что уж говорить о менее открытых для контроля странах? Фактически процесс распространения не прекращается. В определенной мере это результат неспособности Запад остановить утечку технологий. Не много толку и от международных соглашений о контроле над вооружениями. Конвенция о запрещении биологического оружия так и не смогла прекратить разработку этого наиболее ужасного оружия просто потому, что выполнение ее положений практически невозможно проверить. То же самое можно сказать и о Конвенции о запрете химического оружия. Последствия принятия этих конвенций по крайней мере относительно нейтральны. Однако этого нельзя сказать о договоре о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний. <...> От ядерного оружия нельзя избавиться в принципе.

Таким образом, мир без ядерного орудия – это плод фантазии. Реальный вопрос, следовательно, в том, намерены Запад и Америка сохранить первенство перед потенциальными ядерными конкурентами или нет. <...> «Чем менее привлекательны ядерные вооружения для Соединенных Штатов в стратегическом плане, тем больше они и другие средства массового уничтожения притягивают внимание враждебных сил и прочих «изгоев». <...> Договор о контроле над вооружениями, который наносит наибольший ущерб и практически лишен смысла <...> – это Договор об ограничении средств противоракетной обороны (ПРО). <...> Договор запрещал как Соединенным Штатам, так и Советскому Союзу размещать стратегические противоракетные системы, способные защищать всю территорию страны. Он, кроме того, запрещал разработку,

испытание и размещение любых средств, кроме ограниченной наземной системы фиксированного базирования. <...> В основе договора лежала доктрина гарантированного взаимного уничтожения. По существу, она упиралась на уверенность в том, что, пока каждая из сверхдержав остается абсолютно уязвимой для ответного ядерного удара, ни одна из них не решится начать ядерную войну. Практика же никогда полностью не совпадает с теорией.

<...> [Но] именно отсутствие системы ПРО подталкивает руководителей государств-изгоев к приобретению ракет и созданию оружия массового уничтожения.

Развертывание же глобальной системы ПРО будет сдерживать их стремление к накоплению арсеналов, так как вероятность достижения целей ракетного удара значительно снизится. <...> Мы приобрести оружие массового уничтожения, от этого намерения. Если мониторинг и контроль деятельности даже такой страны, как Ирак, который потерпел поражение в войне и на который оказывается давление и налагаются санкции, настолько затруднен, то что уж говорить о менее открытых для контроля странах? Фактически процесс распространения не прекращается. В определенной мере это результат неспособности Запад остановить утечку технологий. Не много толку и от международных соглашений о контроле над вооружениями. Конвенция о запрещении биологического оружия так и не смогла прекратить разработку этого наиболее ужасного оружия просто потому, что выполнение ее положений практически невозможно проверить. То же самое можно сказать и о Конвенции о запрете химического оружия. Последствия принятия этих конвенций по крайней мере относительно нейтральны. Однако этого нельзя сказать о договоре о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний. <...> От ядерного оружия нельзя избавиться в принципе.

Вопросы:

1 С помощью классификации трансакционных издержек Милгрона – Робертса покажите, почему международные запрещения оружия массового поражения неустойчивыми.

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

3 Что является кооперативным равновесием?

4 Какое равновесие будет складываться?

5 Что мешает достижению кооперативного равновесия?

Каковы способы достижения кооперативного равновесия? должны признать, что угроза применения баллистических ракет с ядерными зарядами или другими средствами массового уничтожения реальна <...>. Мы должны признать, что дипломатические и прочие средства, направленные на ограничение распространения вооружений, малоэффективны.

Тема 6 Институт фирмы

Вопросы:

1. Основные теории происхождения фирмы. Капиталистическое предприятие как способ подчинения труда капиталу.

2. Фирма как способ повышения эффективности хозяйственной деятельности.

3. Рыночная неопределенность и ее влияние на образование фирм.

4. Фирма как альтернативный способ координации деятельности.

5. Фирма как пучок контрактов.

6. Фирма как тип хозяйственной организации.

Кейс «Миссия и цели Российской гильдии риэлтеров».

Миссия РГР – создание и развитие в России цивилизованного рынка недвижимости. Цель РГР (в соответствии с уставом) – содействие развитию цивилизованного рынка недвижимости на основе развития законодательной и нормативной базы и создания системы профессиональных стандартов для ее участников, использование собственной инфраструктуры для защиты общих имущественных интересов и удовлетворения нематериальных потребностей членов Гильдии, расширение их возможностей в профессиональном, научно-техническом и социальном развитии, повышение статуса риэлтора.

Предмет деятельности Гильдии:

Для удовлетворения интересов и потребностей своих членов Гильдия осуществляет следующие виды деятельности:

Изучение текущего состояния, тенденций и проблем развития рынка недвижимости в России. Подготовка информационных, аналитических, конъюнктурных исследований, экспертных материалов для своих членов, всем заинтересованным лицам и общественности.

Оказание влияния на формирование законодательной и нормативной базы для рынка недвижимости как в РФ, так и в ее субъектах, а также развитие рыночных механизмов управления недвижимостью на муниципальном уровне.

Участие в экспертизе законопроектов, нормативных актов, разработка альтернативных законопроектов и дополнений к действующему законодательству, рекомендаций и предложений для соответствующих комитетов, комиссий и экспертных групп Палат Федерального Собрания, местных органов власти.

Определение основных направлений в области подготовки специалистов на рынке недвижимости, создание обучающих программ, обучение членов Гильдии и лиц, работающих на рынке недвижимости, на основе принятых в Гильдии стандартов.

Оказание услуг по обмену информацией, установление связей и развитие сотрудничества между различными участниками рынка недвижимости, взаимодействие со СМИ.

Содействие в создании региональных и профессиональных объединений риэлторов. Участие в защите прав собственников на рынке недвижимости, рассмотрении споров между членами Гильдии, а также между членами Гильдии и потребителями их услуг, формирование механизма третейского суда, создание системы коллективной ответственности членов Гильдии перед третьими лицами.

Содействие развитию деловых связей членов Гильдии с иностранными партнерами по вопросам, входящим в компетенцию Гильдии. Проведение научных исследований, разработка и предоставление членам Гильдии рекомендаций по вопросам торгово-инвестиционной политики, ипотеке, приватизации, оценке недвижимости, налогообложению и страхованию, развитию системы регистрации прав на недвижимое имущество.

Создание единой информационной сети коммерческой информации, относящейся к торговле недвижимостью,

инвестиционной и строительной деятельности с целью активизации операций с недвижимостью на межрегиональном и международном уровне. Содействие развитию мультиистинговых систем.

Формирование положительного общественного мнения о Гильдии, осуществление конструктивного взаимодействия с органами государственной власти и общественными объединениями, проведение активной рекламной и редакционно-издательской деятельности в интересах членов Гильдии, налаживание постоянной связи со средствами массовой информации для разъяснения целей, задач и предмета деятельности Гильдии.

Развитие информационной, консультативной, образовательной и просветительской деятельности, способствующей становлению и совершенствованию цивилизованного рынка недвижимости в России и повышению профессионального уровня его участников. Разработка и внедрение системы стандартов профессиональной деятельности членов Гильдии.

Проведение работ по сертификации на соответствие требованиям стандартов профессиональной деятельности членов Гильдии.

Организация и проведение специализированных выставок, симпозиумов, конференций и конгрессов по недвижимости, культурных и общественных мероприятий.

Осуществление иной деятельности, не противоречащей действующему законодательству, которая будет направлена на реализацию поставленных целей Гильдии.

Вопросы:

1 К какому типу контрактных отношений (по Макнейлу) относится данный контракт?

2 Почему РГР заинтересована во внедрении и поддержании стандартов профессиональной деятельности риэлтеров?

3 Почему независимые риэлторы заинтересованы в членстве в гильдии?

4 Почему одним из предметов деятельности гильдии является содействие в создании региональных и профессиональных объединений риэлтеров, то есть, фактически, содействие появлению и развитию своих конкурентов?

Тема 7 Новые формы организации бизнеса

Вопросы:

1. Понятие институциональной структуры.
2. Иерархия правил и институтов.
3. Институциональная структура и институциональная среда.
4. Проверка отчетов о самостоятельной работе студентов.

Кейс Влияние институциональной среды на деятельность фирм в России.

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

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

Экспертная оценка:

Павел Неумывакин, председатель правления Юниаструм-банка: Основное препятствие – наличие субъективных факторов и, прежде всего, реальной незащищенности российского бизнеса от неправовых форм воздействия на него: недобросовестной конкуренции (с использованием административного ресурса, правоохранительных органов и пр.), а также несовершенства нашего законодательства.

Сергей Литовченко, исполнительный директор Ассоциации менеджеров России: Особенно велика коррупционная нагрузка и административное давление, что видно по результатам исследования. Преобладание внешних факторов среди препятствий для развития бизнеса остается стабильным и соответствует реальной ситуации в экономике. Вместе с тем в первом квартале 2006 г. наметился ряд новых тенденций. Так, отечественные

деловые круги полагают, что нехватка квалифицированных кадров тормозит развитие бизнеса ненамного меньше, чем проблемы налогообложения. А недостаток инвестиций оказывает такое же негативное влияние, как и неразвитость судебной системы. Ситуация серьезно изменилась по сравнению с 2005 г., когда бизнес утверждал, что ему мешают развиваться только внешние факторы и ничего более.

По мнению участников исследования, первая тройка факторов, оказывающих наиболее сильное негативное влияние на развитие российского бизнеса, не изменилась по сравнению с 2005 г. Однако их значимость по сравнению с четвертым кварталом 2005 г. снизилась. На первом месте вновь оказался фактор «коррупция»: его уровень значимости – 58,73%. Второе место уже полгода занимает фактор «административные барьеры», хотя его значимость также понизилась.

Третье место уверенно удерживает фактор «налогообложение», но его значимость впервые упала ниже 50-процентного уровня: она составляет 49,58%, тогда как еще три месяца назад была 58,33%.

Понижение уровня значимости в глазах респондентов всех трех лидирующих негативных факторов (в среднем, на 6–8%) означает, что в российском бизнес-сообществе постепенно наступает успокоение. Все это могло бы вселить оптимизм относительно перспектив развития российского бизнеса. Однако, как это часто бывает в нашей стране, послабления в одних сферах сопровождаются ужесточением в других. В 2005 г. мы не говорили о том, что фактор «нехватка квалифицированных кадров» со временем должен усилить свою значимость. В первом квартале 2006 г. прогноз подтвердился: по результатам исследования этот фактор с уровнем важности 47,04% уверенно занял четвертое место. Кроме того, по критерию полученных у респондентов высших баллов третье место также занимает внутренний фактор развития бизнеса: недостаток инвестиционных ресурсов (12,21% опрошенных считают его наиболее значимым из предложенных).

Аналогичная ситуация с фактором «неразвитость и изношенность инфраструктуры». Его значимость возросла довольно сильно – с 39,33% три месяца назад до 43,10% сегодня.

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

Вопросы:

1 Как можно охарактеризовать институциональную среду, в которой действуют российские фирмы?

2 Из тех функций, которые должна выполнять институциональная среда, какие она действительно выполняет в данной ситуации?

Тема 8 Корпоративная культура

Вопросы:

Культура и групповое поведение. Модели поведения и их виды. Уровни корпоративной культуры: артефакты, ценности, базовые предположения. Типология культур: возможности применения и ограничения. Виды культур: бюрократическая, рыночная, клановая, адхократическая, властная и личностная. Культурное пространство корпорации.

Кейс Молодая российская компания выходит на международный рынок.

Компания «Холдинговая компания «Фаст энд Шайн» основана чуть больше года назад, однако предприниматель уже собирается выходить на международные рынки. План покорения Запада разработан, но, вместе с тем, необходимо сформулировать дополнительные стимулы продвижения бизнеса на территории страны и за рубежом.

«Фаст энд Шайн». Сфера деятельности: услуги автомойки на парковках торговых центров и с выездом к клиенту, поставка расходных материалов партнерам в России, Азербайджане, Белоруссии, Казахстане, Туркменистане, Узбекистане и на Украине. Форма организации: ООО Территория: главный офис – в Москве, официальные представительства – более чем в 30 городах России, а также в Минске, Баку и в четырех городах Казахстана. Численность персонала: свыше 100 Компания была основана в феврале 2010 года. Идея пришла руководству компании в Нью-Йорке летом 2009-го во время отпуска. Там в пробках предлагают за несколько минут помыть машину без воды, используя только специальное средство из баллончика и тряпку из микрофибры.

Вернувшись домой, предприниматель начал искать производителей такого средства. В России он нашел всего одного поставщика, и компания «Фаст энд Шайн» стала его единственным покупателем. Чтобы снизить стоимость закупки и увеличить объем, было решено привлекать по франшизе партнеров из других регионов России и покупать средство в складчину. Через пару месяцев, когда мобильные мойки работали уже во многих городах, производитель поднял цену (раз наш завод единственный в России, решило его руководство, покупателю деться будет некуда). Если в Москве повышение цены на расходный материал не сильно повлияло на бизнес, то в регионах вынудило бы партнеров закрыть его там. Тогда предприниматель стал искать поставщиков в других странах. Заказал пробники у нескольких заводов в Америке и Европе. В результате выбрал поставщика в Литве.

Собственное производство. В июне следующего года компания «Фаст энд Шайн» начала производить моющее средство под собственной торговой маркой. Главные плюсы такого решения – отсутствие задержек груза, а также возможность продвигать в розничных сетях свой товар и компанию, а не рекламировать стороннего производителя.

Третье преимущество – себестоимость средства будет значительно ниже. Конечно, чтобы все затраты окупились, нужно время, но в перспективе продажа средства будет еще одним источником доходов.

Для открытия производства компания заключила контракт с химическим заводом под Смоленском. Состав вещества был разработан совместно специалистами химического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова и Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева (на основе имевшегося средства). Выход на международный рынок. Налаживание производства идет параллельно с выходом компании на зарубежный рынок. Конечно, в Европе и Америке есть свои производители, однако глава компании «Фаст энд Шайн» считает, что его средство вполне может конкурировать с их продукцией и по качеству, и по цене. Вот какие шаги планирует предпринять молодой бизнесмен.

— Поиск покупателей в других странах. Делать это предполагается так же, как в России, – размещать информацию о компании и об услуге быстрой безводной мойки в социальных сетях, на деловых форумах и т. п. Заинтересованные люди сами начинают звонить или писать, компания продает им франшизу и договаривается о роялти.

— Совершенствование сайта. Следующее, что планируется реализовать для продвижения на международный рынок, – переделать сайт компании в html-формат, чтобы можно было заходить с планшетных компьютеров, перевести контент на три языка (английский, французский и испанский) и оптимизировать сайт под поисковые запросы в Yahoo! и Google.

— Организация доставки. Доставлять товар предполагается через «Почту России». Тестовая посылка, сданная в распределительный центр на Варшавском шоссе в Москве, дошла в Ашхабад за два дня. При необходимости нужно будет доплатить за срочность. Отправлять можно любые объемы, хотя вряд ли они будут огромными, так как производить компания собирается концентрат один к десяти (если покупателю требуется 200 л средства, отправить ему нужно всего 20 л концентрата).

Предприниматель следит за стоимостью средства у зарубежных производителей (с помощью сайта www.alibaba.com) и может корректировать расходы на отправку, так чтобы цена для конечного покупателя была конкурентоспособной (литр

концентрата, произведенного компанией «Фаст энд Шайн», будет стоить 1000–1500 руб.).

Вопросы:

1 Определите какие институты поддержки предпринимательства могут быть использованы в данном примере?

2 Какие механизмы государственного регулирования можно активизировать для продвижения продукции не только внутри страны, но и зарубежом?

3 Как (и почему именно так) Вы оцениваете идею продвижения компании на международный рынок?

4 Какие Вы видите недостатки в намеченном плане выхода? Как их исправить? Что в плане Вы оцениваете как правильный шаг?

5 Предложите и обоснуйте свои идеи, касающиеся вывода новой услуги и товара на рынки других стран.

6 Какие существуют институциональные барьеры в продвижении продукции на международные рынки?

4 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

4.1 Основная учебная литература

1. Институциональная экономика : учебное пособие : [16+] / Р.М. Богданова, В.Ю. Боев, О.Д. Ермоленко и др. ; ред. С.Г. Тяглов ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2019. – 156 с. : схем., ил. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567692> (дата обращения: 31.01.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7972-2570-6. – Текст : электронный.

2. Институциональная экономика : учебник / И.К. Ларионов, А.Т. Алиев, К.В. Антипов и др. ; под ред. И.К. Ларионова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 360 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573442> (дата обращения: 31.01.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03865-5. – Текст : электронный.

4.2 Дополнительная учебная литература

. Богославцева, Л.В. Институциональные основы бюджетного процесса: учебное пособие для магистрантов по направлению «Экономика», магистерская программа «Управление финансами в органах исполнительной власти» : [16+] / Л.В. Богославцева, К.А. Герасимова ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Институт магистратуры, Кафедра финансов. – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018. – 251 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567011> (дата обращения: 31.01.2021). – ISBN 978-5-7972-2488-4. – Текст : электронный.

2. Экономическая теория: микроэкономика / под ред. В.Б. Мантусова ; Российская таможенная академия. – Москва : Юнити, 2020. – 193 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573111> (дата обращения: 31.01.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-03313-6. – Текст : электронный.

3. Экономическая теория: макроэкономика -1,2. Метаэкономика. Экономика трансформаций / Г.П. Журавлева, Д.Г. Александров, В.В. Громыко и др. ; под общ. ред. Г.П. Журавлевой. – 4-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 920 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116017> (дата обращения: 31.01.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-01290-7. – Текст : электронный. Экономическая теория: макроэкономика -1,2. Метаэкономика. Экономика трансформаций / Г.П. Журавлева, Д.Г. Александров, В.В. Громыко и др. ; под общ. ред. Г.П. Журавлевой. – 4-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 920 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116017> (дата обращения: 31.01.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-01290-7. – Текст : электронный.

4.3 Перечень методических указаний

1. Институциональная экономика: методические указания для подготовки к практическим занятиям / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.

О.В.Михайлова. Курск, 2017.15с. Институциональная экономика: методические указания для подготовки к практическим занятиям / Юго-Зап. гос. ун-т; сост. О.В.Михайлова. Курск, 2017.15с.

2. Институциональная экономика: методические указания для самостоятельной работы студентов/ Юго-Зап.гос.ун-т; сост.О.В. Михайлова. -Курск, 2017. 32с. Институциональная экономика: методические указания для самостоятельной работы студентов/ Юго-Зап.гос.ун-т; сост.О.В. Михайлова. -Курск, 2017. 32с.

4.4 Другие учебно-методические материалы

Журналы в библиотеке университета:

Менеджмент в России и за рубежом.

Проблемы теории и практики управления.

Российский внешнеэкономический вестник.

5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникативной сети Internet, необходимых для освоения дисциплины

1. <http://lib.swsu.ru> – Электронная библиотека ЮЗГУ.

2. <http://biblioclub.ru> – Электронно – библиотечная система «Университетская библиотека онлайн».

3. <http://elibrary.ru> - научная электронная библиотека «Elibrary»

4. <http://www.gks.ru>- Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

6 Методические указания для обучающихся по усвоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины «Институциональная экономика» являются лекции и практические занятия. Студент не имеет права пропускать занятия без уважительных причин.

На лекциях излагаются и разъясняются основные понятия темы, связанных с ней теоретические и практические проблемы, даются рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции студент должен внимательно слушать и конспектировать материал.

Изучение наиболее важных тем или разделов дисциплины завершают практические занятия. Практическому занятию

предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

По согласованию с преподавателем или по его заданию студенты готовят рефераты по отдельным темам дисциплины, выступать на занятиях с докладами. Основу докладов составляет, как правило, содержание подготовленных студентами рефератов.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает по результатам тестирования, собеседования, защиты отчетов по лабораторным работам, а также по результатам докладов.

Преподаватель уже на первых занятиях объясняет студентам, какие формы обучения следует использовать при самостоятельном изучении дисциплины «Институциональная экономика»: конспектирование учебной литературы и лекции, составление словарей понятий и терминов и т.п.

В процессе обучения преподаватели используют активные формы работы со студентами: чтение лекций, привлечение студентов к творческому процессу на лекциях, промежуточный контроль путем отработки студентами пропущенных лекций, участие в групповых и индивидуальных консультациях (собеседовании). Эти формы способствуют выработке у студентов умения работать с учебником и литературой. Изучение литературы составляет значительную часть самостоятельной работы студента. Это большой труд, требующий усилий и желания студента. В самом начале работы над книгой важно определить цель и направления этой работы. Прочитанное следует закрепить в памяти. Одним из приемов закрепления освоенного материала является конспектирование, без которого немислима серьезная работа над литературой. Систематическое конспектирование помогает научиться правильно, кратко и четко излагать своими словами прочитанный материал.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно прочитывать конспект лекций, знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно

распределить нагрузку, способствует более глубокому и качественному усвоению учебного материала. В случае необходимости студенты обращаются за консультацией к преподавателю по вопросам дисциплины «Институциональная экономика» с целью усвоения и закрепления компетенций.

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины «Институциональная экономика» - закрепить теоретические знания, полученные в процессе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки самостоятельного анализа особенностей дисциплины.

Приложение А
Вопросы к зачёту по дисциплине «Институциональная экономика»

1. Пределы применимости неоклассического подхода – 18 баллов.
2. Институциональная теория: «старый» и «новый» институционализм – 18 баллов.
3. Парадигма неоклассики, «дерево» институционализма – 18 баллов.
4. «Старый» институционализм, неоинституциональная экономика, новая институциональная экономика – 18 баллов.
5. Определение нормы, теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора – 18 баллов. – 18 баллов.
6. Экономика соглашений: норма как предпосылка рационального поведения – 18 баллов.
7. Типы соглашений, соотношение соглашений – 18 баллов.
8. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности – 18 баллов.
9. Экспериментальная экономика: эмпирическое опровержение – 18 баллов.
10. Теория неполной рациональности: когнитивные ограничения рационального выбора – 18 баллов.
11. Рациональность, основанная на процедуре – 18 баллов.
12. Типы равновесий, классификация моделей – 18 баллов.
13. Смешанные стратегии – 18 баллов.
14. Эволюционно-стабильная стратегия – 18 баллов.
15. Конституция командной экономики – 18 баллов.
16. Утилитаризм, целерациональное действие, доверие, эмпатия, свобода.
17. Легализм и уважение права собственности – 18 баллов.
18. Экономическое обоснование права собственности – 18 баллов.
19. Подходы к спецификации прав собственности – 18 баллов.
20. Теорема Коуза, распределение правомочий между собственниками, формулировка теоремы, доказательство – 18 баллов.

21. Российская приватизация в свете теоремы Коуза – 18 баллов.
22. Определение транзакционных издержек – 18 баллов.
23. Теория транзакционных издержек: роль информационных издержек – 18 баллов.
24. Теория общественного выбора: роль издержек согласования – 18 баллов.
25. Теория соглашений: роль неоднородности институциональной среды – 18 баллов.
26. Классификация транзакционных издержек и проблема измерения – 18 баллов.
27. Цена подчинения закону и цена внезаконности – 18 баллов.
28. Структура внезаконной экономики – 18 баллов.
29. Макроэкономические последствия внезаконной экономики – 18 баллов.
30. Внезаконный рынок как институциональная система – 18 баллов.
31. Три вида институциональных рамок – 18 баллов.
32. Интеграция сделок в семейно-родственные структуры – 18 баллов.
33. Эволюционный вариант развития институтов – 18 баллов.
34. Зависимость от предшествующей траектории развития, объяснение инерционности институционального развития на основе теории идеологии (двигателя) – 18 баллов.
35. Теория общественного выбора и объяснение затруднительности институциональных инноваций – 18 баллов.
36. Теория игр: распространенность нормы как препятствие ее изменению – 18 баллов.
37. Революционный вариант развития институтов – 18 баллов.
38. Импорт институтов и смена траектории институционального развития – 18 баллов.
39. Конгруэнтность институтов и два сценария институционального развития – 18 баллов.
40. Модель восточноевропейского капитализма – 18 баллов.
41. Понятие контракта, контракт о продаже и контракт о найме – 18 баллов.

42. Типы контрактов – 18 баллов.
43. Организация, граница между институтом и организацией – 18 баллов.
44. Факторы, определяющие оптимальный размер организации – 18 баллов.
45. Проблема взаимоотношений принципала и агента – 18 баллов.
46. Варианты решения проблемы принципала и агента – 18 баллов.
47. Внутрифирменная структура – 18 баллов.
48. Траектория развития фирмы и основные типы фирм – 18 баллов.
49. Ординалистская теория трансакционных издержек – 18 баллов.
50. Баланс фирмы как источник информации об ее структуре – 18 баллов.
51. Анализ и разрешение внутрифирменных конфликтов на основе теории соглашений – 18 баллов.
52. Критерии выбора организационно-правовой формы фирмы – 18 баллов.
53. Организационно-правовая форма как источник информации о стратегии фирмы – 18 баллов.
54. Функции государства – 18 баллов.
55. «Провалы» государства – 18 баллов.
56. «Граница» государства – 18 баллов.
57. Государство и проблема принципала и агента – 18 баллов.
58. Эмпирические методы оценки характера государства – 18 баллов.
59. Домашнее хозяйство как организация – 18 баллов.
60. Роль рутины в функционировании домашнего хозяйства – 18 баллов.
61. Типы домашних хозяйств – 18 баллов.
62. Институциональная теория развития – 18 баллов.
63. Типология инноваций и типология субъектов инноваций – 18 баллов.
64. Сравнительный анализ субъектов инноваций – 18 баллов.

Приложение Б
**Рекомендуемые темы рефератов по дисциплине
«Институциональная экономика»**

1. Институциональный анализ экономических систем.
2. Институциональный анализ функций государства.
3. Институциональный сравнительный анализ налоговых систем.
4. Институты кредитно-банковской системы.
5. Институты финансовой системы.
6. Типы организаций.
7. Институциональный анализ реформы образования..
8. Институциональный анализ реформы пенсионной системы.
9. «Рынок лимонов» как предконтрактный оппортунизм.
10. Сравнительный анализ институтов в смешанной экономике.
11. Координационная и распределительная функции институтов.
12. Формальные и неформальные правила и их роль в экономическом развитии.
13. Институциональная среда и институциональные соглашения.
14. Экономические правила и права собственности.
15. Особенности формирования трансакционных издержек, способы их минимизации.
16. Издержки поиска и переработки информации.
17. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов.
18. Издержки спецификации и защиты прав собственности.
19. Издержки оппортунистического поведения.
20. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов.
21. Спецификация и размывание прав собственности в смешанной экономике.
22. Альтернативные режимы собственности (сравнительный анализ).
23. Режим свободного доступа и проблема сверхиспользования ресурсов.
24. Варианты трансформации общей собственности.
25. Частная собственность и факторы, определяющие ее распространение .
26. Государственная собственность де-факто и де-юре.
27. Рынок и организации.
28. Исторические виды рынков.

29. Типология экономических организаций.
30. Модели корпоративного управления.
31. Конкуренция в корпоративном управлении.
32. Государство как агентство по созданию общественных благ.
33. Создание и защита правил как общественное благо.
34. Контрактная модель государства.
35. Перераспределительные функции государства.
36. Рентоориентированное поведение экономических агентов.
37. Группы специальных интересов и их роль в экономическом развитии.
38. Проблема "безбилетника".
39. Институциональный анализ альтернативных форм организации обмена.
40. Бартерная экономика.
41. Денежная экономика: товарные деньги и денежные знаки.
42. Право и экономическая теория.
43. Социальная среда и стимулы к преступному поведению: влияние существующих социальных норм на преступность.
44. Модели человека в экономической теории.
45. Экономические теории коррупции
46. Экономические теории лоббирования.
47. Государственные корпорации и их роль в смешанной экономике.
10. Сравнительный анализ институтов в смешанной экономике.
11. Координационная и распределительная функции институтов.
12. Формальные и неформальные правила и их роль в экономическом развитии.
13. Институциональная среда и институциональные соглашения.
14. Экономические правила и права собственности.
15. Особенности формирования трансакционных издержек, способы их минимизации.
16. Издержки поиска и переработки информации.
17. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов.
18. Издержки спецификации и защиты прав собственности.
19. Издержки оппортунистического поведения.
20. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов.

21. Спецификация и размывание прав собственности в смешанной экономике.
22. Альтернативные режимы собственности (сравнительный анализ).
23. Режим свободного доступа и проблема сверхиспользования ресурсов.
24. Варианты трансформации общей собственности.
25. Частная собственность и факторы, определяющие ее распространение .
26. Государственная собственность де-факто и де-юре.
27. Рынок и организации.
28. Исторические виды рынков.
29. Типология экономических организаций.
30. Модели корпоративного управления.
31. Конкуренция в корпоративном управлении.
32. Государство как агентство по созданию общественных благ.
33. Создание и защита правил как общественное благо.
34. Контрактная модель государства.
35. Перераспределительные функции государства.
36. Рентоориентированное поведение экономических агентов.
37. Группы специальных интересов и их роль в экономическом развитии.
38. Проблема "безбилетника".
39. Институциональный анализ альтернативных форм организации обмена.
40. Бартерная экономика.
41. Денежная экономика: товарные деньги и денежные знаки.
42. Право и экономическая теория.
43. Социальная среда и стимулы к преступному поведению: влияние существующих социальных норм на преступность.
44. Модели человека в экономической теории.
45. Экономические теории коррупции
46. Экономические теории лоббирования.
47. Государственные корпорации и их роль в смешанной экономике.
48. Институты национальной инновационной системы и их роль в экономическом развитии.

49. Анализ взаимосвязи между институтами и экономическим развитием.
50. Анализ государственной политики в области высшего образования.
51. Анализ проблемы коллективных действий.
52. Альтернативные формы предприятий в российской экономике.
53. Влияние географии и природных условий на экономические институты в России и за рубежом.
54. Влияние «ресурсного проклятия» на экономические институты.
55. Защита интеллектуальной собственности.
56. Измерение и анализ эффективности в некоммерческом секторе.
57. Институциональный анализ образовательного кредитования: теория и практика.
58. Институциональные ловушки и дисфункции экономических инструментов.
59. Институциональный анализ системы государственных закупок в России.
60. Модели взаимодействия университетов и индустрии.
61. Моделирование и эмпирический анализ особенностей механизмов управления транзакциями в государственном секторе.
62. Механизмы и издержки адаптации к неэффективным инструментам.
63. Механизмы и инструменты оценки качества образовательных услуг.
64. Механизмы защиты интеллектуальных прав собственности: преимущества и недостатки.
65. Мотивы, формы и результаты корпоративной социальной ответственности.
66. Некоммерческие организации: специфика, причины существования и региональные различия.
67. Оценка эффективности источников финансирования высшего образования.
68. Политическая экономия модернизации и реформ: как и почему возникает спрос на прогрессивные институты.
69. Проблемы асимметрии информации на рынке кредитования.
70. Проблемы асимметрии информации на рынке банковских вкладов.

48. Институты национальной инновационной системы и их роль в экономическом развитии.
49. Анализ взаимосвязи между институтами и экономическим развитием.
50. Анализ государственной политики в области высшего образования.
51. Анализ проблемы коллективных действий.
52. Альтернативные формы предприятий в российской экономике.
53. Влияние географии и природных условий на экономические институты в России и за рубежом.
54. Влияние «ресурсного проклятия» на экономические институты.
55. Защита интеллектуальной собственности.
56. Измерение и анализ эффективности в некоммерческом секторе.
57. Институциональный анализ образовательного кредитования: теория и практика.
58. Институциональные ловушки и дисфункции экономических инструментов.
59. Институциональный анализ системы государственных закупок в России.
60. Модели взаимодействия университетов и индустрии.
61. Моделирование и эмпирический анализ особенностей механизмов управления транзакциями в государственном секторе.
62. Механизмы и издержки адаптации к неэффективным инструментам.
63. Механизмы и инструменты оценки качества образовательных услуг.
64. Механизмы защиты интеллектуальных прав собственности: преимущества и недостатки.
65. Мотивы, формы и результаты корпоративной социальной ответственности.
66. Некоммерческие организации: специфика, причины существования и региональные различия.
67. Оценка эффективности источников финансирования высшего образования.
68. Политическая экономия модернизации и реформ: как и почему возникает спрос на прогрессивные институты.
69. Проблемы асимметрии информации на рынке кредитования.

70. проблемы асимметрии информации на рынке банковских вкладов.
71. Проблемы асимметричной информации на рынке высшего образования.
72. Роль социального капитала в развитии регионов России.
73. Рыночная дисциплина: межстрановой анализ.
74. Рыночная дисциплина: механизмы, стимулы, влияние на стабильность банковской системы.
75. Сравнительный анализ институтов высшего образования.
76. Товарищества собственников жилья в регионах России.
77. Университеты как организации: подход теории контрактов.
78. Устойчивость институтов во времени: факты и объяснения.
79. Экономический анализ института товариществ собственников жилья в России и за рубежом.
80. Экономическое значение образования: личные и общественные эффекты.
81. Экономический анализ российского закона о несостоятельности (банкротстве).
82. Экономический анализ регулирования рекламной информации.
83. Экономический анализ законодательства о государственных закупках.
84. Экономический анализ частно-государственного партнерства.
85. Экономическое значение социального капитала.
 - 1.