

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна  
Должность: проректор по учебной работе  
Дата подписания: 28.02.2022 20:26:41  
Уникальный программный ключ:  
0b817ca911e6668abb13a5d426d3e51fc11eabb175e9745d14a4891fda36d089

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

Кафедра региональной экономики и менеджмента



**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**  
**ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

Методические рекомендации по проведению практических занятий  
для студентов направления 38.03.02

Курск 2017

УДК 330.8

Составитель М.Г. Клевцова

Рецензент

доктор экономических наук, завкафедрой региональной экономики  
и менеджмента Юго-Западного государственного университета

*Ю.В. Вертакова*

**Институциональное регулирование хозяйственных систем:**  
методические рекомендации по проведению практических занятий  
/ Юго-Зап. гос. ун-т; сост. М.Г. Клевцова.- Курск, 2017. -31 с.: -  
Библиогр.: с. 31

Методические рекомендации определяют порядок проведения практических занятий. Содержат необходимые задания и критерии оценки, как практических занятий студентов, которая играет особую роль в подготовке бакалавров.

Методические рекомендации помогают сформировать студентам знания и навыки в области экономики, развить у студентов перспективное мышление и творческие способности к исследовательской деятельности, усвоить необходимые компетенции, формируемые в результате изучения учебной дисциплины.

Предназначены для студентов 38.03.02 всех форм обучения.

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать . . . 2017. Формат 60x84 1/16.

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

Юго-Западный государственный университет  
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94.

## **1. Институциональные ловушки**

**Подготовить доклад-презентацию на одну из выбранных тем:**

### **Системные:**

Ловушка адаптационной экономики

Теневая экономика

Коррупционная ловушка

Бюрократическая ловушка

Ловушка частичной реформы

### **Структурные:**

Ловушка инерционности

Инфляционная спираль непродуктивной экономики

Инвестиционная ловушка

Ловушка модели социального контракта

Ловушка бедности

Ловушка богатства

Ловушка общественного сектора

### **Финансовые:**

Неплатежи

Уклонение от уплаты налогов

Бартерная ловушка

Ловушка процентных ставок

Ловушка неэффективного собственника

### **Ловушки экономической ментальности:**

Ловушка инерционной ментальности

Ловушка необразованности

Социальный популизм

### **Ловушки инновационного развития:**

Психологическая неготовность

Рентоориентированное поведение

Ловушка догоняющего развития и копирования

Имитация инновационной деятельности

## Пример описания институциональных ловушек

### Бартерная ловушка

Бартер нередко сопровождает быструю инфляцию. Суть этого явления можно объяснить, опираясь на понятие трансакционных издержек (ТИ). В современной экономике трансакционные издержки бартера обычно превышают издержки денежных трансакций, поэтому бартерный обмен сравнительно редок. С увеличением темпа инфляции хранение денег приводит все к большим потерям, чтобы уменьшить их, экономические агенты стремятся увеличить скорость обращения, а это приводит к росту собственных издержек трансакций (затрат на осуществление сделки). С некоторого момента ТИ денежного обмена могут возрасти очень быстро, если финансовая система не справляется с увеличивающимся объемом трансакционной активности.

В экономиках с развитой банковской системой доля бартера невелика даже при высоких темпах инфляции. Однако в России в начале 1992 г. сложились необычно благоприятные условия для распространения бартера. Банковская система была в зачаточном состоянии, запаздывание при безналичных расчетах внутри Москвы составляло около 2 недель, межрегиональные трансакции нередко требовали месяца и более. Подчас выгоднее было доставлять наличные на самолете в мешках, чем переводить со счета на счет. Вскоре ряд предприятий обнаружили, что ТИ бартера ниже ТИ денежного обмена. С другой стороны, и трансформационные издержки перехода на бартер оказались сравнительно низкими, поскольку еще сохранялись старые «прямые связи» между поставщиками и потребителями, которые всячески поощрялись в плановой системе. Современные средства связи упрощали поиск контрагентов и переговоры. Чем большее число предприятий предпочитали бартер, тем меньше оказывались ТИ бартера, ибо при этом было легче находить партнеров, чтобы строить бартерные цепочки (эффект координации). В силу этого по мере роста бартерной экономики к облегчалось присоединение к ней новых предприятий. Таким образом, предпосылки для бартера были созданы благодаря изменению фундаментальных факторов — темпа инфляции и риска неплатежа — повлекшему резкое изменение соотношения между ТИ денежного обмена и бартера.

Эффект координации ускорил формирование этой нормы. С течением времени ТИ бартера продолжали уменьшаться в результате эффекта обучения: предприятия научились выстраивать длинные цепочки обменов. Возникшая норма породила новый институт бартерных посредников и оказалась удобным инструментом ухода от налогов (эффект сопряжения). К 1997 году инфляция в России радикально уменьшилась, а технология денежного обмена существенно усовершенствовалась. Это, однако, не привело к ликвидации бартера. Бартерное поведение поддерживается эффектом координации, оно закрепилось в результате обучения, сопряжения и культурной инерции. Каждый агент, решивший выйти из системы бартера, должен был бы нести трансформационные издержки: порвать устоявшиеся связи, искать новых партнеров и быть готовым к тому, чтобы оказаться под контролем налоговых органов. Поэтому законодательные санкции за бартер могли бы привести к временному углублению спада производства — высоким общественным трансформационным издержкам. Для бартерных посредников ликвидация бартера означала бы потерю их доходов, они несомненно являются потенциальными членами группы давления по поддержанию этой нормы. Либерализация цен с последовавшим инфляционным шоком оказали «кумулятивное» воздействие на систему — породили институциональные изменения, так что при последующем снижении инфляции и трансакционных издержек денежного обмена система не вернулась в исходный режим. Мы, таким образом, наблюдаем упоминавшийся выше эффект гистерезиса. В зависимости от трансакционных издержек фирма может предпочесть бартер по одному виду продукции и монетарный обмен — по-другому.

При учете трансформационных издержек кроме «чистых» равновесий появляются также смешанные нормы поведения, в соответствии с которыми часть однородного товара фирма обменивает по бартеру, а оставшуюся часть — на деньги. В точках смешанного равновесия разница между предельными издержками бартера и монетарного обмена, обусловленная эффектом координации, не компенсирует предельные издержки трансформации, так что ни увеличение, ни уменьшение денежных обменов невыгодно. Из приведенного анализа следует важный вывод, который мог бы быть включен в «руководство для

реформаторов»: либерализация цен целесообразна лишь при достаточном развитии денежных институтов, обеспечивающих низкие ТИ даже при высокой инфляции. Иначе система неизбежно попадет в бартерную ловушку.

### **Социальная ловушка**

Социальная ловушка - термин, использованный психологами, чтобы описать ситуацию, в которой группа людей действует, чтобы получить краткосрочную отдельную прибыль, который в конечном счете приводит к потере для группы в целом. Примеры социальных ловушек включают истощение рыбных запасов, почти исчезновение американского бизона, энергия "частичное затемнение" и "затемненные" отключения электричества власти во время периодов чрезвычайных температур, выбивания пастбища рогатого скота на Пустыне Sahelian, и разрушения тропического леса, регистрируя интересы и сельское хозяйство.

Термин социальная ловушка был сначала введен научному сообществу статьей Джона Плэтта 1973 года в американском Психологе, и в книге, развитой на междисциплинарном симпозиуме, проведенном в Мичиганском университете. Здание на понятии "трагедии свободного городского населения" в основной статье Гарретта Хардина в Науке (1968), Platt и другие на семинаре применяли понятия бихевиоризма к действиям людей, действующих в социальных ловушках. Применяя результаты фундаментального исследования в области "графиков operant укрепления" (В.Ф. Скиннер 1938, 1948, 1953, 1957; Келлер и Шенфельд, 1950), Platt признал, что у людей, действующих для краткосрочной положительной выгоды ("укрепление"), была тенденция сверхэксплуатировать ресурс, который привел к долгосрочной полной потере для общества.

Применение сроков бихевиоризма к поведением в трагедии свободного городского населения привело к реализации, что те же самые краткосрочные/долгосрочные отношения эффекта причины также относились к другим человеческим ловушкам, в дополнение к эксплуатации обычно проводимых ресурсов. Platt и др. также ввел термины социальный забор и отдельная ловушка. Социальный забор обращается к краткосрочному поведению предотвращения людьми, которое приводит к долгосрочной потере для всей группы.

Пример - анекдот матраца, который падает от транспортного средства на два шоссе переулка. Автомобилисты склонны поддерживать в пробке позади матраца, ждущего перерыва в надвигающемся движении, чтобы раздать матрац. Каждый отдельный автомобилист избегает возможности выйти из их остановленного автомобиля и потянуть матрац стороне дороги. Долгосрочное последствие этого поведения предотвращения - то, что все автомобилисты (за исключением, возможно, один) прибывали к их местам назначения позже, чем они будут иметь, если человек снял барьер матраца.

Отдельная ловушка подобна социальной ловушке за исключением того, что она вовлекает поведение только единственного человека, а не группы людей. Фундаментальное понятие - то, что поведение человека для краткосрочных упрочнителей приводит к долгосрочной потере для человека. Примеры отдельных ловушек - курение табака, приводящее к раку легких или употреблению алкоголя, приводящему к циррозу печени.

Заключение социальных контрактов в среде пиратов было вещью жизненно важной. Но для ясности выявления данной необходимости, для начала мы попробуем дать определение социальному контракту, заключаемому в масштабах пиратской команды. Итак, социальный контракт - это реальное письменное соглашение, под которым подписывался каждый член "общества" или точнее команды, которой оно управляло. Соглашение это характеризовалось многосторонностью, т.е. каждый член команды заключал этот договор со всеми членами команды и добровольно отчуждал часть своих прав, которые он имел в естественном состоянии в пользу капитана команды. Таким образом, в пиратской команде складывался настоящий прообраз конституционной демократии, что подтверждает нам в своей статье Питер Лисон. В данном случае может возникнуть проблема - ведь, возможно, не все индивиды готовы были подписаться под данным соглашением. Ведь если не было выражено абсолютного единодушия при подписании данного контракта, нельзя говорить об установлении именно демократии, здесь речь уже идет о непосредственном принуждении. Для выхода из сложившейся ситуации автор статьи предлагает нам, как один из вариантов, метод, разработанный Бьюкененом и Таллоком (BuchananandTullock) в своей работе

The Calculus of Consent. Этот метод заключается в том, что при заключении социального контракта в пиратской команде, которые, по данным Лисона, обычно состояли из 80-250 человек (а иногда и более), учитывалось так называемое "концептуальное единогласие". "Концептуальное единогласие" в нашем понимании - это подразумеваемое согласие всех сторон с пунктами контракта, исходя из того, что эти пункты направлены на реализацию интересов этих сторон. Однако, по нашему мнению, это нарушает принцип свободы волеизъявления в контрактных отношениях, и мы считаем использование такого метода недопустимым. Тем не менее, фактически каждый пират сталкивался с необходимостью принятия пунктов этого контракта. Стоит также упомянуть о критериях действительности социального контракта, которые выделяет автор статьи. Итак, по мнению Лисона, существует три критерия, которым должен удовлетворять контракт, для того, чтобы его можно было считать социальным. 1. Первый критерий. Целью данного письменного соглашения должно являться установление некой политической власти, облегчающей социальное взаимодействие субъектов между собой и обеспечивающей наиболее эффективное распределение общественных благ. Автор приводит пример: договор о заключении поставок кожи для обуви является контрактом, но нельзя назвать его социальным, ведь стороны не ставят предмет договора установление какой-то власти над ними.

2. Второй критерий. Главным результатом заключения социального контракта должен стать выход сторон, заключивших его, из естественного состояния человечества, состояния в котором над людьми не стоит никакая политическая власть, а их права могут быть защищены только самостоятельно и переход человечества в состояние, в котором права людей защищаются независимой вышестоящей властью для предотвращения межличностных конфликтов.

3. Третий критерий. Последний критерий основывается на принципе свободы волеизъявления. Сторонам контракта необходимо добровольно решиться на вступление в контрактные отношения и исполнения условий договора. Исключение хотя бы одного из этих критериев ведет к утрате договора статуса социального контракта.

Таким образом, вернемся к причинам, обуславливающим необходимость заключения социальных контрактов среди пиратов.

Теоретически Лисон в своей классификации выделил три основных причины, по которым общество подписывает социальный контракт. Первая причина - защита от внешней агрессии. Пираты находились вне закона, их права не защищались наравне с обычными, законопослушными гражданами, по сути, у них не было прав. От них отрекались все государства, объявляя их врагами всего человечества. Шла настоящая охота на пиратов и убийство пиратов не преследовалось по закону, наоборот, за их головы правительства обещали награды. Исходя из этого, возникало первое основание для объединения в команду - так легче защищать свои естественные права, искусственно отобранные государственными властями. Проецируя первую причину, выделенную Лисоном, на пиратские группы, на наш взгляд, стоило бы включить сюда также защиту и от внутренней агрессии. Несмотря на то, что трудно сказать, что до заключения социального контракта пиратская команда существовала как таковая, все же результатом его заключения становилось также активное регулирование отношений внутри группы. Таким образом, любое проявление агрессии по отношению к сокомандникам очень жестко каралось "политической властью" этой команды. Как правило, к буйным членам команды применялась такая санкция как изгнание из группы с высадкой на ближайшем, обычно необитаемом, острове, реже казнь. Вторая причина, выделенная Лисоном, это производство общественных благ и наиболее эффективное их распределение с помощью власти государства, в конкретном случае, с помощью власти капитана. В данном случае, речь идет не о непосредственном производстве общественных благ, а о добыче, полученной в результате успешных грабежей. Именно для проворачивания таких дел пираты и объединялись в большие команды, предварительно подписав договор, во-первых, потому, что в одиночку было очень проблематично управлять даже небольшим парусником, не говоря уже о более внушительных судах. Во-вторых, ни о каких грабежах купеческих кораблей в одиночку не могло идти и речи, ведь на таких судах всегда находилась хоть и маленькая, но все же группа людей, охраняющих груз. С другой стороны, захватывая суда даже большими группами, но без заранее подписанных социальных контрактов, в которых

указывались доли каждого члена пиратского экипажа, пираты просто поубивали бы друг друга в результате успешного захвата корабля. Заключение социального контракта являлось стимулом для каждой стороны, заключившей его, действовать максимально эффективно и слажено с другими участниками команды. Также в пиратских контрактах заранее устанавливалась доля каждого члена команды и он мог быть уверен в получении компенсации в случае, если, например, лишался конечности - ведь в контрактах еще указывались сумма, которая уходила в т.н. общий котел. Это некий прообраз страховых фондов. Третья причина, строго говоря, состоит в том, чтобы не допускать злоупотребления властью капитаном и использования ее в корыстных целях. Это означает, что один или несколько пунктов социального контракта посвящались четкому определению прав и обязанностей капитана. В договоре обычно прописывалось, что он должен был действовать в интересах команды, однако стимулов для действия капитана в соответствии с этим пунктом, помимо того, что он был формально закреплен в договоре, существовало достаточно. Пиратские команды подолгу находились в море, исходя из этого, для капитана существовал стимул действовать в интересах команды для того, чтобы члены экипажа не учинили бунт. Ведь учитывая, что кругом море, а команда недовольна капитаном, для него существовала опасность быть высаженным на острове, либо лишиться жизни. Для непосредственного контроля над исполнением капитаном его полномочий, из команды избирался ответственный по этому вопросу - боцман, второй человек после капитана. Он также выполнял местные административные дела и, как правило, он избирался на должность капитана при свержении предыдущего.

Итак, опираясь на статью Питера Лисона как на основной источник настоящей работы, мы попробуем дать определение такому явлению как социальная ловушка. Учитывая то, что Лисон отрицает исторический факт заключения социального контракта в обществе, попробуем представить себе такую абстрактную ситуацию.

Существует некая группа людей, находящихся в естественном состоянии. Они изъявили желание заключить общественный договор, отчудив тем самым часть своего суверенитета в пользу некой государственной власти, целью которой является регулирование общественных отношений, предотвращение

конфликтов и т.д. Контракт заключен, власть существует и исполняет свои обязательства, поколение людей, заключивших контракт, сменяется следующим, но контракт по-прежнему действует. Здесь и появляется проблема, которую можно назвать социальной ловушкой. Новое поколение не изъявляло желания подписывать существующий контракт, вероятнее всего, представители этого следующего поколения даже не видели этот контракт. Однако они оказываются втянуты в обязательство жить в соответствии с этим контрактом, так как власть уже существует. Таким образом, конституционная демократия, которая была создана поколением, заключившим этот договор, превращается в насаждении какого-то определенного режима и узурпации власти в руках одного лица/группы лиц. В конечном итоге, это приводит к злоупотреблению властью, лицами, представляющими государственную власть. Основным способом выхода из данной ловушки, на наш взгляд, является составление наиболее полного социального контракта, что приведет к предотвращению использования власти в интересах лиц, эту власть представляющую, и устанавливать срочность договора. Для наиболее эффективного функционирования государственной власти необходима ротация лиц, представляющих власть, что обеспечивается заключением договора с заранее обговоренными сроками действия.

На примере пиратского сообщества поведенческую ловушку можно изобразить следующим образом. Пират, заключающий контракт, может не знать какие опасности могут подстергать его в очередном походе. Он может представлять себе все совершенно иначе. В такой ситуации, он попадает в ловушку неведения (согласно классификации поведенческих ловушек, предложенной Кроссом и Гайером). Также морской разбойник может попасться на, так называемую, мотивационную ловушку. В данном случае, например, пират рассчитывает сказочно обогатиться, однако во время штурма корабля теряет руку, либо его прибыль оказывается не такой большой, на какую он рассчитывал. Однако в обоих приведенных примерах пираты обременены обязательствами по договору, а последствия нарушения пиратских обязательств были слишком велики, так как были обеспечены серьезными неформальными санкциями. Таким образом, можно сделать вывод, что типичная социальная ловушка - это ситуация, в которой

индивидуумы или группы выбирают некую линию поведения, которую затем бывает очень трудно изменить, что схоже с определением социальной ловушки, представленным в работах Джона Платта, посвященных данным темам.

### **Ловушка психологической неготовности**

Психологическая ловушка – это ситуация, в которой человек (или иное живое существо) по той или иной причине не имеет возможности адекватно воспринимать и оценивать поступающую информацию, и действует ошибочным образом, в частности, во вред себе.

В древние времена китайцы, совершая переход через джунгли, в которых водились тигры, надевали на затылок маску с изображением человеческого лица. Они знали, что тигры имеют обыкновение незаметно подкрадываться к жертве и набрасываться на нее из засады. Принимая маску на затылке за человеческое лицо, тигр думает, что человек смотрит на него и понимает, что подкрасться незаметно не удастся. Если тигр не голоден и не раздражен, как правило, в этом случае он не нападает. Таким образом, тигр, делая ошибочные выводы на основе некой получаемой им информации, попадает в расставленную для него человеком психологическую ловушку.

Психологическая ловушка это ситуация, в которой человек (или иное живое существо) по той или иной причине не имеет возможности адекватно воспринимать и оценивать поступающую информацию, и действует ошибочным образом, в частности, во вред себе.

В психологические ловушки попадают люди, делающие неверные выводы на основе недостаточной или неправильно интерпретируемой информации, в силу чрезмерной эмоциональной вовлеченности в ситуацию или по какой-то иной причине. Существует множество разновидностей психологических ловушек, которые люди преднамеренно расставляют для других людей. К ним относятся китайские стратагемы, различные способы манипулирования, мошенничества и обмана. Попав в ловушку, расставленную другими, человек, как правило, рано или поздно осознает свою ошибку.

Психологические ловушки, расставляемые другими людьми или сложившимися особым образом обстоятельствами, мы будем называть внешними психологическими ловушками. Избежать внешних ловушек нам помогает жизненный опыт, ум и умение хладнокровно собирать и анализировать информацию. Становиться жертвой внешних психологических ловушек, несомненно, неприятно и обидно, но несравненно хуже и опаснее попадаться во внутренние психологические ловушки, то есть в ловушки, которые человек, сам того, не осознавая, расставляет самому себе.

Попадая в сети собственных неверных выводов или заблуждений, человек обычно не замечает этого. Совершив одно ошибочное действие, он вынужден подкреплять ее серией новых ошибочных действий и заключений. Чем дальше человек следует по пути неправильных действий и ложных умозаключений, тем труднее ему свернуть с этого пути.

Признать одну маленькую ошибку, как правило, бывает нетрудно, но признать ошибочной всю свою жизненную стратегию, свой способ мыслить и действовать крайне тяжело.

Как это ни парадоксально, люди на подсознательном уровне скорее предпочитают быть несчастными, чем неправыми, - так они поддерживают свою самооценку. Именно попадание в собственные психологические ловушки приводит людей к неврозам и депрессии, заставляет раз за разом совершать одни и те же ошибки, чувствовать себя страдающими и потерянными.

Следствием попадания во внутренние психологические ловушки становятся всевозможные психосоматические заболевания, такие, как вегетососудистая дистония, головные боли, бессонница, функциональные нарушения желудочно-кишечного тракта и т. д. Ошибки мышления и поведения, характерные для людей, оказавшихся жертвами внутренних психологических ловушек, становятся основой для развития недостатков характера черт личности, которые препятствуют духовному росту и развитию, мешают устанавливать теплые отношения с другими людьми, добиваться поставленных целей. и, в итоге, не позволяют человеку чувствовать себя удовлетворенным жизнью и самореализовавшимся.

Некоторые психологические ловушки начинают действовать как механизмы психологической защиты, трансформируясь затем в невротические способы поведения. лишаящие человека

правильной ориентировки и заставляющие его поступать неадекватно, неэффективно и во вред себе.

В жизни слишком много ситуаций, в которых мы просто не можем или не хотим адекватно воспринимать получаемую информацию, таким образом, загоняя себя в ловушки. Эти самые психологические ловушки заставляют нас совершать одинаковые ошибки на протяжении всей жизни. Этим самым психологических ловушек существует огромное множество, поэтому не удивительно, что человек попадает в собою расставленные сети.

Как ни парадоксально это звучит, но люди на подсознательном уровне скорее предпочитают быть несчастными чем неправыми – таким образом они поддерживают свою самооценку. Признать одну маленькую ошибку не так уже и трудно, но признать ошибочной всю жизненную философию и свой способ мышления практически невозможно. Ошибки мышления и поведения, характерные для людей, ставших жертвами собственных внутренних психологических ловушек приводят ко возникновению психосоматических заболеваний, становятся основой для развития недостатков характера. Некоторые психологические ловушки действуют как механизмы психологической защиты, превращаясь в невротические способы поведения. Но если существуют психологические ловушки, значит, и существуют защитные механизмы, позволяющие избежать попадания в эти самые ловушки.

Ловушка позитивного прошлого – одна из наиболее распространённых ловушек, в которую чаще всего попадают люди после 30 лет. Вместо того, чтобы жить сегодняшним днём, люди с грустью вспоминают времена из прошлого, тем самым настраивая себя на то, что всё лучшее в их жизни уже прошло.

Ловушка позитивного прошлого – одна из наиболее распространённых ловушек, в которую чаще всего попадают люди после 30 лет. Вместо того, чтобы жить сегодняшним днём, люди с грустью вспоминают времена из прошлого, тем самым настраивая себя на то, что всё лучшее в их жизни уже прошло.

Ловушка негативного прошлого – заикливание на неприятных воспоминаниях из прошлого. Люди заикливаются на неприятных воспоминаниях из прошлого, считают, что дальше будет ещё хуже.

Ловушка негативного прогнозирования – эту ловушку нам расставляет наш собственный инстинкт самосохранения, который переключает внимание с реально угрожающих человеку опасностей на опасности воображаемые. Огромный вклад на формирование этой ловушки вносят и средства массовой информации, нагнетая негативные фантазии. Переживания воображаемых в будущем катастроф и неприятностей не позволяет нам сосредоточить внимание на происходящих событиях «тут и теперь» тем самым не давая возможности эффективно решать текущие проблемы.

Ловушка несбывшихся ожиданий или радужного будущего – это ловушка, в которую чаще попадают молодые люди. Эта ловушка заключается в переоценке собственных возможностей. Разочарование, которое приходит на смену несбывшихся надежд оказывается более мучительным, чем у людей с реальной самооценкой.

Ловушка подмены действительности мечтами её ещё можно назвать ловушкой фантазий. Люди уходят из реального мира в свой особенный мир фантазий, в котором они самые лучшие, красивые, успешные и т.д. В небольших дозах фантазии полезны, но подмена реальности вымыслом мешает взаимодействию с внешним миром и окружающими людьми. Живя в мире фантазий, люди упускают многие возможности сделать свою жизнь полноценной.

## **2.Подобрать видеоряд по следующим темам:**

1. **Человек.** Человек против HomoEconomicus, Человек против рациональности. Человек против благих намерений (модель «лимонов»). Человек против контракта (постконтрактное оппортунистическое поведение). Человек против системы.

2. **Институты.** Институты как удобство (эффект Веблена, феномен сноба, эффект вагона). Институт как принуждение. Институты как наказание (санкции формальных и неформальных институтов), Институты как борьба. Институты как образ жизни (бьюкененовский товар).

3.**Трансакционные издержки.** Издержки по горизонтали. Издержки по вертикали. Издержки по диагонали. Издержки по убывающей. Издержки по нарастающей. Издержки по выбору.

4. **Государство.** Государство как излишество. Государство как «бандит». Государство как ресурс. Государство как договор. Государство как передел.

5. **Общество.** Общество и склероз. Общество и «халявщик». Общество и организация. Общество и капитал. Общество и связи.

6. **Собственность.** Собственность для любого. Собственность для общины. Собственность для личности. Собственность для государства. Собственность для выбора.

7. **Экономика и право.** Экономика и преступление. Экономика и наказание. Экономика и прецедент. Экономика и суд.

8. **Институциональные изменения.** Изменения как революция. Изменения как эволюция. Изменения как колея. Колея как генетическая болезнь. Колея как хроническая болезнь. Колея как корь во взрослом возрасте. Модернизация.

### **3.Примерный список тем аналитических работ (оформить в виде статьи на студенческую конференцию)**

1. Государство защищающее и государство производящее (по Дж.Бьюкенену)
2. Механизм принятия решений на государственном уровне на конкретных примерах мероприятий экономической политики
3. Методы измерения теневого сектора экономики и способы борьбы с ним, применяемые в российской и мировой практике
4. Институциональные ловушки в российской экономике
5. Административные барьеры и экономический рост в России
6. Оценка российских реформ зарубежными специалистами
7. Инвестиционная проблема в российской экономике с точки зрения институциональной экономики и методы ее решения
8. Неформальный сектор экономики и специфические институты, формирующиеся в этом секторе.
9. Рентоориентированное поведение в российской экономике.
10. Развитие теории прав собственности в работах западных экономистов.

## Тесты

### **1. Базовому принципу свободы договора не удовлетворяет**

- 1) все ответы верны кроме 3;
- 2) договор присоединения;
- 3) добровольное рабство;
- 4) личный договор;
- 5) публичный договор.

### **2. Выберите верные утверждения:**

1) принцип координации интересов подразумевает право экономических агентов на определение формы и содержания контракта;

2) базовые принципы теории контрактов позволяют экономическим агентам определять содержание договора, примером чего является договор присоединения;

3) базовые принципы теории контрактов не позволяют экономическим агентам решать, вступать в контракт или нет, примером чего является публичный договор;

4) принцип координации интересов и принцип свободы договора не допускают невыгодные для них контрактные отношения.

### **3. К элементам структуры контракта относятся:**

- 1) верный только 2;
- 2) размер контракта;
- 3) продолжительность контракта;
- 4) ожидаемое поведение участников контрактных отношений.

### **4. К параметрам контракта относятся:**

- 1) все ответы верны кроме 2 ;
- 2) правила, которыми руководствуются стороны в оговоренных контрактом действиях в будущем;
- 3) реальное равенство (или неравенство) участников контрактных отношений;
- 4) степень формализации контракта.
- 5) размер контракта

**5 Что из перечисленного ниже НЕ является элементом структуры контракта:**

- 1) продолжительность контракта;
- 2) процедуры улаживания конфликтов;
- 3) предмет контракта;
- 4) ожидаемое поведение участников контрактных отношений?

**6. Теория агентства изучает:**

- 1) контрактные отношения;
- 2) несовершенные контракты;
- 3) неполные контракты;
- 4) влияние трансакционных издержек на контракты.

**7. Предпосылки теории агентства гласят:**

- 1) индивиды рациональны, информация распределена между участниками контрактных отношений неравномерно;
- 2) индивиды нерациональны, информация распределена между участниками контрактных отношений равномерно;
- 3) индивиды рациональны, информация распределена между участниками контрактных отношений равномерно;
- 4) индивиды нерациональны, информация распределена между участниками контрактных отношений неравномерно.

**8. Как распределена информация между участниками контрактных отношений в теории агентства:**

- 1) неравномерно: агент знает о реализуемом контракте больше принципала;
- 2) неравномерно: принципал знает о реализуемом контракте больше агента;
- 3) равномерно: и агент, и принципал наделены одинаковой информацией;
- 4) неравномерно и случайно: нельзя точно сказать, кто обладает большей информацией о реализуемом контракте?

**9. Царь нанял богатыря Никиту, чтоб тот избавил народ от Змея Горыныча. За это богатырю была обещана царская дочь Маруся и полцарства в придачу. Однако понять, убил ли богатырь Змея Горыныча, или тот подавился овцой, невозможно. Агент в данной ситуации - это**

- a) богатырь Никита;
- b) Маруся;
- c) царь;
- d) Змей Горыныч.

**10. Агент в теории агентства - это**

- 1) исполнитель;
- 2) заказчик;
- 3) сторона контракта, обладающая меньшей информацией о контракте;
- 4) каждый индивид на рынке.

**11.Принципал в теории агентства - это**

- 1) заказчик;
- 2) сторона контракта, обладающая меньшей информацией о контракте;
- 3) исполнитель;
- 4) любая из сторон контракта.

**12. Иван-царевич хочет поймать Царевну-лягушку, но сам в лягушках не разбирается. Поэтому он готов предложить бабе Яге, специалистке по лягушкам, жабам и гадам, в обмен на царевну убить Кащея Бессмертного. Принципалом в данном контракте является**

- 1) Иван-царевич;
- 2) Баба Яга;
- 3) Царевна-лягушка;
- 4) Кащей Бессмертный

**13. В отношенческом контракте используются такие: механизмы исполнения контракта, как**

- 1) нормы бизнес-среды;
- 2) неформальные условия;
- 3) угроза потери репутации;
- 4) верно все вышеперечисленное

#### **14. Выберите верные утверждения:**

1) по мнению Макнейла, отношенческий контракт специально делается неполным, чтобы стороны могли гибко приспособливаться к меняющимся условиям;

2) отношенческий контракт полагается лишь на неформальные способы разрешения конфликтов;

3) отношенческий контракт требует доверия между участниками, поскольку обычно уровень специфических инвестиций велик;

4) для отношенческого контракта не требуются общие ментальные модели и нормы поведения участников

#### **15. В отношенческом контракте:**

1) в большей мере, чем в классическом и неоклассическом, стороны полагаются на неформальные нормы;

2) в отличие от классического, задействованы специфичные активы, но по степени определенности будущего эти контракты одинаковы;

3) как и в неоклассическом, задействованы специфичные активы;

4) как и в неоклассическом, имеет место контрактная неполнота.

#### **16. Свойство презентативности, характерное для сделок классического контракта, означает**

1) определенность всех будущих состояний;

2) четко оговоренные начало и конец сделки;

3) нечеткое описание текущего состояния,

4) автономность сделки.

#### **17. Выберите верные утверждения:**

1) классический контракт является самоподдерживающимся;

2) в классическом контракте не могут быть задействованы специфичные в силу его презентативности;

3) в классическом контракте могут быть задействованы специфичные в силу его дискретности;

4) точечный контракт не является классическим.

**18. Выберите неверные утверждения:**

- 1) все ответы верны кроме 2;
- 2) в неоклассическом контракте, в отличие от классического, всегда присутствует третья сторона;
- 3) в неоклассическом контракте, как и в отношенческом, стороны полагаются на формальные нормы;
- 4) в неоклассическом контракте, как и в классическом, стороны полагаются формальные нормы и формальные способы разрешения конфликтов;
- 5) для неклассического контракта, как и для отношенческого, характерна угроза потери репутации.

**19. Выберите верные утверждения. Неоклассический контракт**

- 1) используется для оформления разовых сделок со специфичными активами;
- 2) не требует доверия к третьей стороне, поскольку решения арбитражного суда имеют юридическую силу и обязательны к исполнению;
- 3) не признает контрактную неполноту;
- 4) не допускает обращения сторон к третейскому суду для разрешения конфликтов.

**20. Арбитраж, по сравнению с судебной системой,**

- 1) чаще принимает более эффективные решения;
- 2) обеспечивает сторонам меньшую гибкость в принятии решений и в восполнении пробелов в договоре;
- 3) всегда может принудить стороны к исполнению своего решения;
- 4) может быть как формальным, так и неформальным.

**21. Выберите те активы, которые могут быть задействованы контрактах разного типа:**

- 1) верно все кроме 4) ;
- 2) специфичные;
- 3) идиосинкратические;
- 4) неспецифичные.

**22. Выберите верные утверждения:**

- 1) верно все нижеперечисленное;
- 2) специфичные активы часто задействованы в отношенческих контрактах;
- 3) специфичные активы в классических контрактах не задействованы;
- 4) двустороннее управление не применимо к идиосинкратическим активам.

**23. Выберите верные утверждения:**

- 1) использование классических контрактов не зависит от частоты трансакций;
- 2) неоклассические контракты возможны и в повторяющихся, И В разовых трансакциях;
- 3) по мере того как частота трансакций растет, отношенческие контракты при меняются все чаще вне зависимости от степени специфичности активов;
- 4) отношенческие контракты возможны и в повторяющихся, И В разовых трансакциях.

**24. Выберите верные утверждения:**

- 1) верно все кроме 4);
- 2) единое управление трансакциями характерно только для идиосинкратических активов;
- 3) нет такого типа актива, для которого возможно одновременно и двустороннее, и единое управление трансакциями;
- 4) нет такого типа актива, для которого возможно одновременно и двустороннее, и трехстороннее управление трансакциями.

**25. Выберите верные утверждения:**

- 1) верно все кроме 2);
- 2) трехстороннее управление трансакциями в большей степени характерно для повторяющихся трансакций, нежели для разовых;
- 3) единое управление трансакциями в большей степени характерно для повторяющихся трансакций, нежели для

разовых;

4) в разовых сделках невозможно двустороннее управление транзакциями.

**26. Фундаментальной трансформацией называется:**

- 1) переход к двустороннему управлению транзакцией;
- 2) переход к трехстороннему управлению транзакцией;
- 3) переход к единому управлению транзакцией;
- 4) все вышеперечисленное верно.

**27. Неблагоприятный отбор возникает**

- 1) все нижеперечисленное верно.
- 2) в отношениях «принципал - агент»;
- 3) из-за асимметрии информации;
- 4) из-за издержек получения информации;

**28. Примером неблагоприятного отбора НЕ является**

- 1) чрезмерное использование услуг, предоставляемых по страховке;
- 2) назначение цены страховки на основании среднего Уровня;
- 3) описанный Акерлофом рынок «лимонов»;
- 4) стремление агента заключить контракт на наиболее выгодных для него

**29. Механизмом борьбы с благоприятным отбором не является**

- 1) принуждение;
- 2) рacionamento
- 3) фильтрация;
- 4) сигналы.

**30. Выберите механизм борьбы с неблагоприятным в рамках которого издержки выявления типа агента**

- 1) сигналы;
- 2) рacionamento;
- 3) репутация;
- 4) фильтрация.

**31. Выберите верные утверждения:**

- 1) верно все кроме 3);
- 2) механизм рационарования на рынке кредитов снижает вероятность неблагоприятного отбора среди потенциальных заемщиков;
- 3) механизмы рационарования и фильтрации отличаются в отношениях «принципал \_ агент»;
- 4) прием на работу лишь дипломированных специалистов является механизма фильтрации;

**32. Сигналами на рынке труда являются**

- 1) диплом;
- 2) устное заявление работника о своем типе;
- 3) информация, представленная в резюме;
- 4) выбор агентом определенного контракта.

**33. Сигналами на рынке кредитов являются**

- 1) финансовая структура фирмы - потенциального заемщика;
- 2) устная гарантия потенциального заемщика;
- 3) предпочитаемые потенциальным заемщиком условия контракта;
- 4) верно все вышеперечисленное.

**34. Сигналами на рынке страховых услуг НЕ являются**

- 1) верно все кроме 2) ;
- 2) медицинская карта индивида;
- 3) выбор индивидом определенной клиники;
- 4) врачебный осмотр перед заключением контракта.

**35. Выберите верные утверждения, описывающие механизм фильтрации:**

- 1) работник не соглашается на предложенный работодателем контракт, работодатель определяет его тип;
- 2) работник не соглашается на предложенный работодателем контракт, работодатель не может определить его тип;
- 3) работодатель принимает на работу только

дипломированных специалистов;

4) работодатель проводит тщательный отбор работников в процессе собеседования.

**36. Фильтрацией на рынке кредитов является**

- 1) представление различных пакетов кредитных услуг;
- 2) создание бюро кредитных историй;
- 3) изучение банком финансовой структуры фирмы - потенциального заемщика;
- 4) рacionamento выдачи кредитов.

**37. Выберите все верные утверждения. Наличие гарантий позволяет снизить издержки измерения**

- 1) верно все кроме 3);
- 2) доверительных товаров;
- 3) инспекционных товаров;
- 4) экспериментальных товаров.

**38. Моральный риск со скрытой информацией отличается от морального риска со скрытыми действиями**

- 1) степенью неопределенности для агента: в случае морального риска со действиями при выборе уровня усилий он еще не знает реализацию Природы, а в случае морального риска со скрытой информацией уже знает;
- 2) типом асимметрии информации: для морального риска со скрытыми необходима внешняя асимметрия, а для морального риска со скрытой внутренней;
- 3) типом асимметрии информации: для морального риска со скрытыми где необходима внутренняя асимметрия, а для морального риска со скрытой ей - внешняя;
- 4) степенью неопределенности для агента: в случае морального риска со информацией при выборе уровня усилий он еще не знает реализацию роды, а в случае морального риска со скрытыми действиями уже знает.

**39. Примером морального риска со скрытой информацией в отношениях «менеджер - акционер» является ситуация, в которой**

**менеджер понимает, что вне зависимости от его действий**

- 1) результат определяется условиями на рынке; но ему известно, что они благоприятны, И поэтому он предпочитает не «выкладываться» полностью; он получит прописанную в контракте заработную плату, и начинает
- 2) он получит прописанную в контракте заработную плату, поскольку акционера затруднен, и начинает халтурить;
- 3) результат определяется условиями на рынке; но они ему неизвестны, он вероятность благоприятных условий низкой и поэтому предпочитает не «выкладываться» полностью;
- 4) он получит прописанную в контракте заработную плату, и начинает халтурить.

**40. В отношениях «менеджер - акционер» внутренние и механизмы борьбы с моральным риском будут отличаться тем, что**

- 1) верно все кроме 4);
- 2) внутренние (например, угроза поглощения) будут задаваться внутри генеральным директором, а внешние (например, мониторинг со стороны лицензирующего органа) - рынком;
- 3) внутренние (например, оплата по результату) будут задаваться внутри фирмы ее генеральным директором, а внешние (например, репутация агентов на рынке);
- 4) результат определяется условиями на рынке; но они ему неизвестны, он вероятность благоприятных условий низкой и поэтому предпочитает не «выкладываться» полностью.

**41. Что из перечисленного ниже относится к внутренним механизмам борьбы с моральным риском:**

- 1) верно 2) и 3);
- 2) мониторинг;
- 3) угроза поглощения;
- 4) угроза потери репутации;

**42. К внешним механизмам борьбы с моральным риском относятся**

- 1) все верно;
- 2) репутация агентов на рынке;
- 3) угроза поглощения;
- 4) конкуренция фирм на рынке конечного продукта .

**43. Дилемма «риск - стимулы» проявляется в таком механизме борьбы с моральным риском, как**

- 1) оплата по результату;
- 2) репутация агентов на рынке;
- 3) угроза поглощения;
- 4) мониторинг.

**44. Неполный контракт –**

- 1) контракт, в котором не могут быть определены все параметры в силу ненаблюдаемости части из них для третьей стороны;
- 2) то же, что и несовершенный контракт: в нем определены не все возможные будущие состояния Природы, правила поведения участников и механизмы улаживания конфликтов;
- 3) то же, что и неоклассический контракт, признающий контрактную неполноту и потому обращающийся к третьей стороне для улаживания конфликтов;
- 4) верно все вышеперечисленное.

**45. В теории неполных контрактов информация распределена**

- 1) равномерно между участниками контрактных отношений.
- 2) так же, как и в теории агентства;
- 3) неравномерно: агент знает о реализуемом контракте меньше принципала; 4) случайным образом между участниками контрактных отношений;

**46. В неполном контракте судебная система обладает**

- 1) меньшей информацией, по сравнению с участниками контрактных отношений, а проблемы возникают из-за того, что информация об отдельных параметрах недоступна суду.
- 2) той же информацией, что и участники контрактных отношений, а проблемы возникают из-за несовершенства контрактов;
- 3) меньшей информацией, по сравнению с участниками контрактных отношений, а проблемы возникают из-за несовершенства контрактов;
- 4) той же информацией, что и участники контрактных отношений, но другие механизмы могут более эффективно координировать действия сторон;

#### **47. Контракт не является совершенным, если**

- 1) он не оптимальный для каждой из сторон во все моменты времени;
- 2) он точечный;
- 3) он бесконечный;
- 4) все ответы верны.

#### **48. Совершенный контракт - это**

- 1) все ответы верны;
- 2) контракт, предусматривающий действия сторон при каждом возможном развитии событий;
- 3) контракт, предусматривающий для каждого возможного варианта развития событий распределение выгод и издержек между сторонами;
- 4) контракт, в котором учитываются все возможные случаи несоблюдения одной из сторон его условий и предусматриваются соответствующие штрафные санкции.

#### **49. Вымогательство может возникнуть в случае**

- 1) специфических инвестиций, сделанных одной из сторон контракта;
- 2) асимметрии информации;
- 3) неопределенности будущего;
- 4) верно все вышеперечисленное.

**50. К механизмам борьбы с вымогательством относятся**

- 1) вертикальная интеграция;
- 2) самостоятельное выполнение работы, для которой в противном случае был бы нанят потенциальный вымогатель;
- 3) не верно всё вышеперечисленное;
- 4) верно все вышеперечисленное.

## Библиографический список

- 1) Лебедева Н. Н. , Николаева И. П. Институциональная экономика. Учебник для бакалавров М.: Дашков и Ко, 2014. 208 с. Режим доступа <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221291&sr=1>
- 2) Экономическая теория: учебник М.: Юнити-Дана, 2013 496с. Отв. редактор: Николаева И.П. Режим доступа <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118953&sr=1>
- 3) Лебедева Н. Н. , Николаева И. П. Институциональная экономика. Учебник для бакалавров М.: Дашков и Ко, 2014. 208 с. Режим доступа <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221291&sr=1>
- 4) Кузнецов Б. Т. Макроэкономика: учебное пособие М.: Юнити-Дана, 2015:464 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115415&sr=1>
- 5) Экономическая теория: учебник М.: Юнити-Дана, 2013 496с. Отв. редактор: Николаева И.П. Режим доступа <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118953&sr=1>
- 6) Экономическая теория. Микроэкономика-1,2. Мезоэкономика [Текст] : учебник / под общ.ред. Г. П. Журавлевой. - 4-е изд., испр. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. - 934 с.
- 7) Экономическая теория. Макроэкономика-1,2. Метаэкономика. Экономика трансформаций [Текст] : учебник / под общ.ред. Г. П. Журавлевой. - М.: Дашков и К, 2009. - 920 с.
- 8) Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория [Текст]: учебник/под общ.ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2010. -416 с.
- 9) Никифоров А.А. Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика [Текст]: учебник / под общ ред. А.В. Сидоровича. -2-е изд, перераб и доп. М.: Дело и Сервис, 2010.-624с. Рекомендовано УМО
- 10) Кузаева Т. , Баркова Е. Рабочая тетрадь по экономической теории: учебное пособие Оренбург: ОГУ, 2014 Режим доступа [https://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=259233&sr=1](https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=259233&sr=1)