**Институциональная экономика** изучает социальные, политологические и правовые проблемы при помощи методов экономической теории. Это предполагает возможности объяснения конкретных явлений общественной жизни на основе экономических принципов. При этом во главу угла ставится позиция независимого индивида, который действует в определённых рамках и подчиняется определённым правилам (институтам)

**Институты** – это « правила игры» в обществе, то есть общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (группы) при взаимодействии с другими людьми. Институты выступают как формы общественного устройства экономической и политической жизни, определяемые совокупностью норм обычного (неписанного) и юридического права.

При рассмотрении проблем институциональной экономики используется такой метод интерактивного обучения **как** [**case-study**](http://en.wikipedia.org/wiki/Case-study) **или метод конкретных ситуаций**. Это техника обучения, основанная на использовании реальных фактических ситуаций или материалов, приближенных к реальной ситуации. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшие из них.

В учебных заданиях по институциональной экономике представлены **структурированные кейсы** - короткое и точное изложение ситуации с конкретными цифрами и данными. Для такого типа кейсов существует определённое количество правильных ответов. Они предназначены для оценки знания и умения на основе использования теоретических основ и навыков в определённой области.

По объему информации можно выделить **сжатые кейсы** (3- 5 страниц) и **мини- кейсы** (1- 2) страницы. Сжатые кейсы предназначены для разбора ситуаций непосредственно на занятии и подразумевают общую дискуссию. Мини - кейсы предназначены для самостоятельного выполнения с целью демонстрации навыков студентов при изучении учебного курса.

Важным аспектом при реализации метода сase-study выступает **презентация** результатов анализа кейса и ответов на поставленные в нем вопросы. Устная презентация обладает свойством кратковременного воздействия на студентов и, поэтому, трудна для восприятия и запоминания. Это определяет необходимость **письменной** презентации, которая более структурирована и детализирована.

Основное правило письменного анализа кейса заключается в том, чтобы избегать простого повторения информации из текста, то есть информация должна быть представлена в переработанном виде. Самым важным при этом является собственный анализ представленного материала, его соответствующая интерпретация и сделанные предложения.

Наиболее информативна и наглядна презентация кейса **с использованием мультимедийный средств**. Преимуществом такой подачи материала при анализе кейса является ее гибкость. Студент может активно реагировать на вопросы и замечания, внося изменения в свой материал. При этом формируются аналитические способности, умение обобщать материал, системно видеть проект.Презентация кейсов может быть индивидуальная или групповая в зависимости от сложности и объема

Использование кейсов происходит не только на стадии обучения, но и при проверке результатов на зачете или экзамене.

**Структура контрольнойработы и порядок ее выполнения**

Цель контрольной работы – изучение базовых положений курса институциональной экономической теории и демонстрация возможностей применения теоретических основ к анализу конкретных ситуаций.

Номер варианта контрольной работы определяется по таблице 1. на пересечении строки, соответствующей начальной букве фамилии студента, и столбца, соответствующего последней цифре номера зачетной книжки. Пример: студент Петров Л.П., имеющий зачетную книжку с последней цифрой номера 3 будет выполнять 14 вариант контрольной работы.

Структура контрольной работы:

1. Титульный лист
2. Содержание
3. Ответ на первый теоретический вопрос
4. Ответ на второй теоретический вопрос
5. Выполнение кейс - задания.
6. Список использованных источников

Образец оформления**титульного листа** представлен в Приложении 1.

В **содержании** должен быть представлен перечень всех вопросов с указанием точных формулировок.

При ответе на **теоретические вопросы** необходимо определить место каждого вопроса в пределах курса институциональной экономики, то есть найти раздел учебной дисциплины, изначально соответствующий вопросу. Перечень разделов институциональной экономики представлен в Приложении 2.

Выполнение **кейс – заданий** предполагает следующие этапа:

*1 этап.* Проанализировать представленную в кейсе ситуацию. Это может быть экономическая, социальная или бизнес – ситуации.

*2 этап.* Определить какие теоретические положения можно применить к анализу данной ситуации в соответствии с Перечнем разделов институциональной экономики (Приложение 2). При этом можно также ориентироваться на термины и определения, представленные в Глоссарии (Приложение 4)

*3 этап.* Сформулировать *конкретный* ответ *на каждый* вопрос, представленный в кейсе.

*4 этап.* Представить ответы на вопросы в форме презентации. Образцы оформления ответов на кейс - задания в формате «презентация» представлены в Приложении 3.

Объем контрольной работы – 12-15 страниц машинописного текста или 20-25 страниц рукописного текста. Работа может быть выполнена на бумаге формата А4; или в школьной тетрадке 12 листов. При выполнении машинописного текста следует использовать 14 шрифт через одинарный интервал. Текст следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: правое – 10 мм, верхнее – 20 мм, левое – 20 мм, нижнее – 20 мм.

**Вариант № 14.**

1. Подходы к определению трансакционных издержек. Издержки функционирования рыночного механизма и издержки внутрифирменных трансакций.
2. Модель Барцеля
3. Кейс «Как договариваться с нанимателем: летний урожай»

Ольга Баштанова («Инком») говорит, что арендодателю могут пред­ложить подписать эксклюзивный договор с риэлторской компанией. Договор непосредственно между нанимателем и арендодателем будет составлен юристами компании. В договор с нанимателем можно и нужно внести пункты, оговаривающие срок аренды, желаемый гра­фик платежей, штрафные санкции за несоблюдение сроков аренды, ответственность за порчу имущества и т.п. Специалисты советуют де­лать договор аренды как можно более подробным и учитывать в нем все, вплоть до количества проживающих в доме, размера депозита за движимое имущество (это необходимо, если дом сдается с дорогим ремонтом и мебелью). В договоре аренды, который заключают между собой собственник и наниматель, могут быть оговорены возможные конфликтные ситуации и пути их решения. Чем подробнее прописа­ны условия, тем спокойнее и арендодателю, и арендатору.

Как правило, депозит (залог за имущество) берется вне зависи­мости от стоимости объекта и составляет 100% от месячной арендной платы. Если арендатор не оставил долгов после истечения сроков арен­ды, не нанес порчи имуществу, залог ему возвращается. Предусмотреть абсолютно все невозможно, и, на взгляд экспертов, стоит обратить особое внимание на пункты, говорящие о денежных компенсациях.

Например, арендатор неожиданно заявляет, что съезжает завтра - на месяц раньше срока. Или собственник, приехав за очередной аренд­ной платой, видит, что имущество в доме безнадежно испорчено. Тогда самое время раскрыть договор и внимательно его прочитать. Если в дого­воре «все ходы записаны», можно решить дело во внесудебном порядке.

Важным является и то обстоятельство, что договор аренды яв­ляется правоустанавливающим документом, а значит, имеет юри­дическую силу. Это может пригодиться в случае, если по причине взаимных претензий сторон друг к другу дело все же дойдет до судеб­ного разбирательства. Например, это может быть иск собственника к арендатору о возмещении ущерба или, наоборот, нанимателя к арен­додателю за несоблюдение условий договора.

Вопросы:

* Если бы в рассмотренной ситуации стороны (собственник и арендатор) могли заключить совершенный контракт, какими чертами он должен был бы обладать?
* Почему данный контракт не является совершенным?
* Как обращение к риэлтору повлияет на трансакционные издержки собственника? Аргументируйте свой ответ, используя классификацию трансакционных издержек Норта - Эггертссона.

Список литературы

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учебное пособие. - М.: Магистр, 2011. – 272 с.
2. Аузан А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник – 2-е изд. – («Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова») М.: Из-во ИНФРА-М., 2011. -447 с.
3. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / СПб.: Из-во: Питер 2012. - 256 с.
4. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика: Курс лекций / М.: Изд-во Дашков и К. 2012. - 320 с.
5. Курс институциональной экономики. Второе издание. Задачник в 4-х частях к учебнику Я.И. Кузьминова, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. «Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты»ГУВШЭ; Гос. ун-т – Высшая школа экономки. – 2-е изд. – М.: Изд. дом. ГУВШЭ,2009.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2011. – 416с.

Перечень разделов дисциплины « Институциональная

экономика» и их содержание

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  раздела | Наименование раздела дисциплины (тема) | Содержание раздела |
| 1 | Предмет институциональной экономики и ее место в современной экономической науке | Предпосылки формирования институциональной экономики как одного из направлений экономической науки. Истоки иституционализма. «Старый» и «новый» институционализм, их представители и эволюция теорий. Исследовательская программа новой институциональной теории. Методологические основы неоинституционализма. Базовые единицы анализа. Основные направления институционализма, их характеристика и основные представители. Поведенческие предпосылки неоинституциональной и новой институциональной теории. Оппортунистическое поведение. Поведенческие предпосылки институционального анализа. |
| 2 | Институты и институциональные изменения | Понятие института. Функции и роль институтов в экономической системе. Классификация институтов. Понятие нормы как базового элемента институтов. Норма и правило. Классификация правил и их иерархия. Институциональные технологии и особенности их распространения. Издержки институциональной трансформации. Импорт институтов и его последствия, возможные эффективные стратегии заимствования институтов. Особенности институциональных изменений в современной России. |
| 3 | Теория игр и моделирование взаимодействия. | Основные понятия теории игр. Типы взаимодействий и виды равновесий. Базовые модели теории игр. Применение теории игр в институциональном анализе. |
| 4 | Теория трансакционных издержек | Понятие и характеристика трансакции. Классификация трансакций Дж. Коммонса. Концепция трансакций О. Уильямсона Сущность и факторы возникновения фундаментальной трансформации. Определение трансакционных издержек и основные факторы их возникновения. Издержки функционирования рыночного механизма и издержки внутрифирменных трансакций. Издержки ведения переговоров в условиях ассиметричной информации. Классификация Норта-Эггертсона. Издержки координации и мотивации. Классификация Милгрома-Робертса. Налоги как трансакционные издержки. Количественная оценка трансакционных издержек и способы их минимизации. Трансакционные издержки в российской экономике |
| 5 | Теория контрактов | Понятие контракта. Основные принципы экономической теории контрактов. Классификация основных направлений теории контрактного права. Институциональная среда и выбор типа контракта. Факторы . определяющие выбор контракта. Роль доверия в деловых отношениях, виды доверия. Применение положений теории трансакционных издержек для исследования внутренних характеристик формальных организаций. |
| 6 | Теория прав собственности | Понятие прав собственности. Права собственности в экономической теории. Спецификация прав собственности, расщепление прав собственности и пучок прав собственности, размывание прав собственности. Концепция остаточных прав и остаточных эффектов А. Алчиана и Г.Демсеца. Внешние эффекты и несостоятельность рынка. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов. Теорема Р. Коуза и проблема внешних экстерналий. Теории возникновения и изменения прав собственности. |
| 7 | Институциональная природа экономической организации, теория фирмы | Институциональная природа и функциональные формы экономических организаций. Понятие и классификация внутрифирменной структуры. Институциональная траектория развития фирмы. Основные типы и институциональные особенности экономической организации. Основные направления анализа экономических организаций с позиции теории прав собственности и теории трансакционных издержек Формы деловых предприятий и распределение прав собственности в них, сравнительные преимущества и недостатки этих форм. |
| 8 | Экономическая теория государства, институциональная динамика и институциональные проблемы переходного периода в России. | Институциональная природа государства, объяснение феномена государства. Неоклассическая теория государства Нортона. Эксплуататорские теории государства. Модель « стационарного бандита» МакГира- Олсона. Понятие институционального равновесия. Основные источники институциональных изменений. Централизованные и стихийные институциональные изменения. Роль государства в процессе институциональных изменений и компенсации проигравших групп. Теория отбора наиболее эффективных институтов. Институциональные изменения и их зависимость от траектории развития. Формирование институтов в переходной экономике России. Барьерный характер государственного регулирования российской экономики. |

Образцы выполнения кейсов в стиле «презентация»

Кейс. **Трансакционные издержки до заключения контракта: главные ошибки при покупке автомобиля**

НЕОСВЕДОМЛЕННОСТЬ О СЕРВИСЕ. Машину мало купить, ее надо где-то обслуживать. Про сервис выбранной вами модели нуж­но узнать все досконально. И дело не только в его возможной доро­говизне или проблемах с деталями. Вы можете остаться недовольны качеством сервиса, сроками ремонта и прочими нюансами. Не стоит доверять рекламе автосалонов о расширенной гарантии. Даже когда при годовой заводской гарантии салон дает трехлетнюю, она ограни­чена пробегом 15-30 тыс. км. И если пробег больше, деталь вам не заменят.

ПЕРЕОЦЕНКА УДОБСТВА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ. При покупке машины в кредит на три года вы рискуете переплатить до 75-100%. Кроме того, банки навязывают вам определенные страхо­вые компании с завышенными тарифами. Обращайте внимание не столько на цену автомобиля в салоне, сколько на условия кредитова­ния банков, с которыми он сотрудничает. Например, в одном салоне выбранный вами автомобиль стоит 30 000 долл., а в другом - 35 000 долл. Но вполне возможно, что с учетом процентов, выплачиваемых по кредиту, дополнительных сборов и страховки в первом случае вы заплатите 50 000 долл., а во втором - 47 000 долл.

ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ ДИАГНОСТИКОЙ. Особенно опасно при покупке подержанного автомобиля. Даже в салонах машины не всегда проходят предпродажную подготовку. Если вы изучили всю возможную литературу о том, как выбрать автомобиль, и захватили с собой опытного автомеханика, от «сюрпризов» это не спасет. На­пример, вам может попасться высушенная и отогретая «машина- утопленница» из Европы или прошедший кузовной ремонт и умело перекрашенный «перевертыш».

ЗАКАЗ МАШИНЫ У МАЛОЗНАКОМОГО «ПЕРЕГОНЩИ­КА». В худшем случае вас могут «кинуть»: предоплата при заказе ав­томобиля составляет 100% от его стоимости. В лучшем — привезти активно эксплуатировавшийся автомобиль (например, бывшее так­си) со «скрученным» счетчиком или угнанную машину. Иногда пере­гонщик договаривается с владельцем, и заявление об угоне подается лишь после продажи машины в России. Сведения поступают в Ин­терпол, и вы остаетесь без автомобиля.

НЕВНИМАТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ. Ошибки в доверенности, оформляемой для постановки на учет в ГАИ, или в справке-счете потом исправить будет сложно. В сервисной книжке обязательно должна быть проставлена дата продажи, иначе срок га­рантии будет исчисляться с момента изготовления. В справке-счете должны быть указаны дата и место составления, суть и условия сдел­ки, стоимость автомобиля и все сведения о нем, наименование и адрес магазина, а также ваши данные. Кроме того, покупаете ли вы машину в салоне или у частного лица, необходимо проверить ее юридическую историю. В салон автомобиль тоже попадает не с конвейера, а через нескольких перекупщиков. И надо убедиться в наличии договоров, фиксирующих каждую сделку.

Вопросы:

Используя классификацию трансакционных издержек Норта - Эггертссона, ответьте на следующие вопросы.

На основе рассмотренной ситуации приведите примеры трансак­ционных издержек, воз­никающих до заключения контракта. Аргументируйте выбор примеров.

Каковы способы минимизации этих издержек?

К какой категории товаров можно отнести автомобиль, согласно структуре издержек измерения, и почему?

**Выполнение практического задания: презентация кейса.**

**Слайд 1**

**Тема: Трансакционные издержкидо заключения контрактапо классификацииНорта-Эггертссона. Главные ошибки при покупке автомобиля.**

**Слайд 2**

*Виды издержек ДО заключения контракта:*

* Издержки поиска информации
* Издержки ведения переговоров
* Издержки измерения

**Слайд 3**

*Способ минимизации издержек поиска информации:*

* Издержки, связанные с неосведомленностью о сервисе автомобиля

Необходимо:

* Досконально изучить сервис выбранной нами модели (цена деталей, сроки поставки деталей, сроки выполнения ремонта, особенности гарантийных обязательств)

**Слайд 4**

*Способ минимизации издержек поиска информации:*

* Издержки, связанные с переоценкой удобства автокредитования (Переплатой за автомобиль)

Необходимо:

* Изучение условий кредитования банков
* Дополнительные сборы и страховки
* Различие первоначальной цены автомобиля в салоне и цены с условием сбора страховок и процентов

**Слайд 5**

*Способ минимизации издержек измерения:*

* Издержки, связанные с рисками при покупке подержанного автомобиля

Необходимо:

* Зафиксированная документально покупка подержанного авто (для того, чтобы впоследствии были юридические основания для предъявления претензий)

**Слайд 6**

*Способ минимизации издержек заключения договора:*

* Издержки, связанные с проверкой продавца при перегоне автомобиля

Необходимо:

* Производить заказ автомобиля через промежуточное звено (автосалон) с целью страхования возможных рисков, связанных с «нечистотой» сделки (возможно автомобиль был в угоне)

**Слайд 7**

*Способ минимизации издержек ведения переговоров:*

* Издержки, связанные с невнимательностью при оформлении купленного автомобиля

Необходимо:

* «Подключение» юридического лица, для того чтобы в дальнейшем не возникло проблем с:

- Юридической историей

- Формой договора

- Ошибками в доверенности или справке-счете

**Слайд 8**

*Виды издержек измерения товаров*

Выделяют 3 типа товаров, для которых необходимо проводить измерения качества товаров:

* **Экспериментальные** товары(качество товаров устанавливается в процессе пользования)
* **Инспекционные** товары(качество товаров можно установить до приобретения)
* **Доверительные** товары(качество товаров индивид не может установить самостоятельно и поэтому доверяет проверку третьей стороне)

**Слайд 9**

*Виды издержек измерения товаров*

* **Автомобиль** можно отнести к категории **доверительных** товаров, т.к. качество автомобиля обычному покупателю достаточно проблематично определить без помощи лиц – экспертов в области эксплуатации автомобилей

Приложение 4

ГЛОССАРИЙ

**Агент –** исполнитель контракта

**Асимметрия информации** - неравномерное распределение информации между сторонами сделки

**Внешние эффекты (экстерналии)** – дополнительные выгоды или издержки, не получившие отражения в ценах

**Денежный навес** - превышение сбережений населения относительно реальных запасов товаров и услуг

**Институты** – это «правила игры», которые структурируют поведение организаций, система формальных и неформальных «*правил»,* определяющих взаимоотношения людей в обществе.

**Издержки поиска информации**  - затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации

**Издержки ведения переговоров** - затраты на составление договоров

**Издержки измерения** – затраты на оценку количества и качества, товаров и услуг, вступающих в сделку купли - продажи.

**Издержки спецификации и защиты прав собственности**  - затраты на содержание органов государственного управления с целью обеспечения контроля за выполнением условий контракта.

**Издержки оппортунистического поведения** - затраты.связанные с недобросовестным поведением, нарушающим ведение сделки

**Издержки exante**– издержки на стадии составления договора, ведения переговоров и обеспечения гарантий соглашения

**Издержки expost** - издержки на постдоговорной стадии, в случае корректировки условий контракта, нарушения обязательств сторонами

**Идиосинкратические эксклюзивные активы** - это активы, которые не могут быть использованы альтернативным образом без существенной потери в их производственном потенциале.

**Имплицитный (отношенческий) контракт** – контракт, в котором нет чёткого определения условий взаимодействия сторон, и предполагается их спецификация в ходе реализации контракта

**Координационные издержки** - издержки определения деталей контракта, издержки обследования рынка

**Контракты** *- правила поведения* для группы лиц, участвующих в совместной деятельности

**Классический контракт** – безличностный контракт, в котором четко оговорены все условия взаимодействия

**Либерализация экономики**- это система мер по снятию ограничений государственной экономики, направленная на создание условий для свободного формирования цен, рыночного обращения товаров и услуг, предпринимательства, а также открытости экономики.

**Моральный риск -** это оппортунизм, связанный с внутренними качествами сторон при реализации контракта

**Мотивационные издержки** - издержки, связанные с процессом выбора о вступлении в данную трансакцию.

**Неблагоприятный отбор** – это оппортунизм, возникающий на стадии заключения контракта.

**Неоклассический контракт** – долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой [сделки](http://mirslovarei.com/content_eco/data-zakljuchenija-valjutnoj-sdelki-1176.html).

**Отрицательные внешние эффекты** - дополнительные издержки другой (третьей) стороны

**Ограниченнаярациональность**– ограниченная степень соответствия между поставленными целями и используемыми средствами

**Отлынивание**  - работа с наименьшей отдачей, чем следует по условиям договора

**Параметры трансакций** – основные характеристики сделки (частота, определенность, специфичность активов)

**Права собственности для индивида** - «пучки правомочий» на принятие решений по поводу определенного ресурса.

**Принципал** – заказчик контракта

**Положительные внешние эффекты**- дополнительные выгоды другой (третьей) стороны

**Рутины** — это способ компактного хранения явных и неявных *знаний*и *навыков*которые требуются человеку для его деятельности

**Размывание прав собственности** — неточность в установлении прав собственности, возникновение ограничений и отсутствие защиты

**Система прав собственности** - это множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам.

**Совершенный контракт** – контракт, в котором представлены всевозможные сценарии развития событий и действия сторон и не возникает проблем с условиями их соблюдения.

**Спецификация прав собственности** - определение прав собственности определённого субъекта посредством исключение других субъектов из доступа к ресурсу.

**Специфичность актива трансакции** - это пригодность актива для узкого ограниченного использования

**Трансакция** – вид передачи правового контроля от одного лица к другому, отчуждение и приобретение индивидами прав собственности и свобод, созданных обществом.

**Трансакция сделки** (торговая трансакция) - трансакция между равными в правовом отношении сторонами, самостоятельно принимающими решение об участии в обмене.

**Трансакция управления** - трансакция, в которой право принимать решения принадлежит только одной стороне вследствие делегирования или узурпации во внутрииерархических отношениях.

**Трансакция рационирования**  - трансакция, в которой место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав и обладающий исключительным правом принятия решения

**Трансакционные издержки** - это издержки, связанные с передачей прав собственности от одного агента другому и с защитой прав собственности (издержки заключения сделки)

**Трансформационные издержки** - издержки, связанные с ликвидацией старых институтов, формированием и адаптацией новых институтов в экономической системе

**Теорема Коуза** - если все права собственности четко определены и предписаны, трансакционные издержки равны нулю, люди придерживаются результатов обмена, то нет никаких экстерналий.

**Теорема Коуза в рыночной экономике** - для эффективности не имеет значения, как первоначально распределятся права собственности, так как неоптимальное распределение прав будет исправлено в процессе свободного обмена

**Фокальная точка** – спонтанно выбираемый вариант поведения всеми субъектами, попадающими в определенную заданную ситуацию.

**Частота трансакции** – периодичность совершения сделки

**Экстерналии** (внешние эффекты) - дополнительные выгоды или издержки, не получившие отражения в ценах.