

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 19.09.2024 11:43:55
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

*Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика,
направленность (профиль) программы Учет, аудит и налоговый консалтинг*

~~Министерство науки и высшего образования Российской Федерации~~
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра экономики и управления

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»**

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) программы Учет, аудит и налоговый консалтинг

Уровень высшего образования *Бакалавриат*

Год начала подготовки 2022 г.

Краснодар – 2021 г.

Составитель:

к.э.н., доцент, доцент кафедры
экономики и управления
В.Э. Гарьковенко

Оценочные материалы одобрены на заседании кафедры экономики и управления, протокол № 1 от 30.08.2021 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине «Институциональная экономика»

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)	Наименование контролируемых разделов и тем
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	УК-1.3. Выбирает оптимальный вариант решения задачи, аргументируя свой выбор	УК-1.3. З-1. Знает принципы, критерии, правила построения суждения и оценок.	Тема 1. Нормы, правила и институты Тема 2. Трансакции и трансакционные издержки Тема 3. Теория прав собственности Тема 4. Теория контрактов Тема 5. Теория фирмы Тема 6. Теория государства
		УК-1.3. У-1. Умеет формировать собственные суждения и оценки, грамотно и логично аргументируя свою точку зрения.	Тема 1. Нормы, правила и институты Тема 2. Трансакции и трансакционные издержки Тема 3. Теория прав собственности Тема 4. Теория контрактов Тема 5. Теория фирмы Тема 6. Теория государства
		УК-1.3. У-2. Умеет применять теоретические знания в решении практических задач.	Тема 1. Нормы, правила и институты Тема 2. Трансакции и трансакционные издержки Тема 3. Теория прав собственности Тема 4. Теория контрактов Тема 5. Теория фирмы Тема 6. Теория государства
ОПК-1. Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач	ОПК-1.1 Формулирует и формализует профессиональные прикладные задачи, используя понятийный аппарат экономической теории.	ОПК-1.1. З-1. Знает основы микроэкономики: теорию поведения потребителя (выбора потребителя); теорию поведения производителя (выбора производителя); теорию поведения фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции (монополии, монополистической конкуренции и олигополии) на товарных рынках и рынках ресурсов (факторов производства); модели стратегического поведения фирм в условиях олигополии; концепцию экономического равновесия; причины несостоятельности рынка (монопольная власть, внешние эффекты, общественные блага, асимметрия информации); теоретические аспекты налогообложения	Тема 1. Нормы, правила и институты Тема 2. Трансакции и трансакционные издержки Тема 3. Теория прав собственности Тема 4. Теория контрактов Тема 5. Теория фирмы Тема 6. Теория государства
		ОПК 1.1. У-1. Умеет содержательно интерпретировать формальные выводы теоретических моделей микроуровня	Тема 1. Нормы, правила и институты Тема 2. Трансакции и трансакционные издержки Тема 3. Теория прав собственности Тема 4. Теория контрактов Тема 5. Теория фирмы Тема 6. Теория государства

ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях

Вопросы для проведения опроса обучающихся

Тема 1. Нормы, правила и институты

Индикатор достижения: УК-1.3; ОПК 1.1

1. В чем отличие института от организаций?
2. Охарактеризуйте роль институтов в экономике.
3. Каково соотношение формальных и неформальных правил? Приведите примеры.
4. Что означает иерархия правил? Какое она имеет значение?
5. Как государство может влиять на изменение неформальных правил?

Темы групповых дискуссий

1. Почему традиционный институционализм не стал основным направлением развития экономической теории?

Тема 2. Трансакции и трансакционные издержки

Индикатор достижения: УК-1.3; ОПК 1.1

1. Дайте определения трансакции, приведите пример трансакции, которая не является товарным обменом. Приведите примеры неэкономической трансакции и нерыночной трансакции.
2. Дайте определение трансакционных издержек и трансформационных издержек. Назовите типы трансакционных издержек.
3. Приведите примеры поисковых, экспериментальных и доверительных товаров.
4. Почему величина трансакционных издержек при персонифицированном обмене будет выше, чем при персонифицированном обмене?
5. Каково значение теоремы Р. Коуза для экономической науки? Приведите пример из хозяйственной практики, когда условие теоремы Коуза не выполняется.

Темы групповых дискуссий

1. Трансакционные издержки на рынке вторичного жилья.
2. Каким образом развитие информационных технологий повлияло на структуру издержек поиска на потребительском рынке?

Тема 3. Теория прав собственности

Индикатор достижения: УК-1.3; ОПК 1.1

1. Если командная экономика представляла собой систему, находящуюся в устойчивом состоянии даже при наличии хронического дефицита, то в чем причина радикальной нестабильности и неустойчивости переходной от командной к рыночной экономики?
2. Чем отличается норма утилитаризма, являющаяся элементом конституции командной экономики, от рыночной нормы утилитаризма?
3. Известный американский политолог и экономист Фрэнсис Фукуяма в одной из своих последних книг рассматривает подъемы и спады в рыночной экономике через динамику доверия между ее субъектами. Насколько оправдан такой подход?

4. Дайте свою оценку словам русского правоведа начала XX в. И. Ильина: «Частная собственность является той формой обладания и труда, которая наиболее благоприятствует хозяйственно-творящим силам человека».
5. Покажите на примере лизинга (передачи оборудования в долгосрочную аренду) преимущества общего права по сравнению с гражданским правом в защите интересов участников сделки и в создании стимулов к эффективному использованию сдаваемого в аренду имущества.
6. Возможна ли ситуация, когда у одной и той же вещи есть много собственников? Укажите условия, при которых наличие нескольких собственников препятствует эффективному использованию вещи.

Темы групповых дискуссий

1. Каким образом экономическая политика должна учитывать ценности, господствующие в обществе?
2. Почему одни и те же правила в одних странах работают, а в других нет?

Тема 4. Теория контрактов

Индикатор достижения: УК-1.3; ОПК 1.1

1. Приведите примеры каких-либо контрактов, с которыми вы чаще встречаетесь. Покажите их различия по основным параметрам. Почему реальные контракты всегда будут неполными?
2. Объясните механизм неблагоприятного отбора на примере конкретного рынка (страхования, подержанных автомобилей).
3. При каких условиях возможно возникновение морального риска и какие способы предотвращения морального риска вам известны?
4. Из чего складываются издержки, возникающие в отношениях принципала и агента?
5. Какой ресурс называется специфическим и какие виды специфичности ресурса вам известны?

Темы групповых дискуссий

1. Российская практика заключения и исполнения контрактов.
2. Типичные виды оппортунистического поведения в российской экономике.

Тема 5. Теория фирмы

Индикатор достижения: УК-1.3; ОПК 1.1

1. Что вы понимаете под «фирмой»? Каковы наиболее известные варианты «теории фирмы»?
2. Вспомните из микроэкономики, как характеризуется фирма. В чем недостатки неоклассического подхода к фирме?
3. Как Р. Коуз объясняет возникновение фирмы и ее границы? В чем состоит основная заслуга Коуза?
4. Из каких частей состоят общие издержки фирмы? В чем смысл критерия минимизации транзакционных издержек?
5. Какая разница существует между фирмами США, Японии, Германии и России?

Темы групповых дискуссий

1. Рациональность и иррациональность предпринимательского поведения

Тема 6. Теория государства

Индикатор достижения: УК-1.3; ОПК 1.1

1. Опишите неоклассическую теорию государства. Какова роль в этой теории затрат

граждан на эмиграцию? Из каких элементов состоят эти затраты?

2. Опишите теорию, в которой государство выступает в качестве производителя общественных благ. Какова особенность трактовки понятия «общественное благо» в рамках новой институциональной теории?

3. Опишите контрактную теорию государства. В чем заключаются особенности отношений принципал-агент в данном случае?

4. Опишите теорию политических рынков. В чем состоит отличие конкуренции на экономических и политических рынках?

5. Какова цель автократии в модели государства Макгира—Олсона?

Темы групповых дискуссий

1. Анализ социальной сети студенческой группы.

Критерии оценки (в баллах):

- 10 баллов по результатам опросов и 10 баллов за участие в групповых дискуссиях выставляется обучающемуся, если он правильно и полно отвечает на все вопросы и активно участвует в дискуссии, демонстрируя высокую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;

- 5 - 9 баллов по результатам опросов и 5 - 9 баллов за участие в групповых дискуссиях выставляется обучающемуся, если он частично правильно и/или неполно отвечает на большую часть вопросов и эпизодически участвует в дискуссии, демонстрируя хорошую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;

- 1 - 4 балла по результатам опросов и 1 - 4 балла за участие в групповых дискуссиях выставляется обучающемуся, если он частично правильно и/или неполно отвечает на некоторые вопросы и редко участвует в дискуссии, демонстрируя невысокую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;

- 0 баллов по результатам опросов и 0 баллов за участие в групповых дискуссиях по каждой теме выставляется обучающемуся, если он не отвечает на вопросы и не участвует в дискуссии, демонстрируя неспособность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.

Задания для текущего контроля

Комплект тестов/тестовых заданий

Индикаторы достижения: УК-1.3.; ОПК-1.1.

Тема 1. Нормы, правила и институты

1. Принцип рациональности предполагает, что

- индивид всегда выбирает лучшую из возможных альтернатив
- предпочтения индивида обладают свойством полноты
- действия индивида отвечают критерию разумности
- индивид предвидит все последствия своих действий

2. С позиций неоклассики для экономического агента характерно:

- следование социальным нормам
- копирование успешного поведения окружающих
- предвидение будущего
- рутинизация поведения

3. К типам предписаний (социальных норм) НЕ относятся

- убеждения
- правила
- ценности
- ограничения

4. Правила трудового распорядка предприятия являются примером:

- конституциональной нормы
- контрактной нормы
- этической нормы
- конвенциональной нормы

5. Новая институциональная теория выделяет следующие виды ограничений (отметьте НЕВЕРНЫЙ вариант ответа)

- технологические
- международные
- ресурсные
- социальные

6. Выберите верные утверждения

- любой альтруист является индивидуалистом
- любой эгоист является индивидуалистом
- любой индивидуалист является эгоистом
- рационализм исключает проявление альтруизма

Тема 6. Теория государства

1. С точки зрения Рональда Коуза, фирмы возникают благодаря:

- эффекту масштаба
- фундаментальной трансформации
- наличию издержек функционирования рыночного механизма
- контрактным обязательствам

2. По мнению Оливера Уильямсона, в основе возникновения фирмы лежит:

- необходимость минимизации трансформационных издержек
- различная склонность к принятию рисков
- потребность в осуществлении повторяющихся транзакций, требующих вложений в специфические активы
- отделение работников от средств производства

3. В основе определения границ фирмы НЕ могут лежать:

- издержки политизации
- издержки командной деятельности
- издержки разработки продукции
- издержки оппортунистического поведения агентов

4. Акционер обладает правомочием:

- право на принятие остаточных решений
- право на остаточный доход
- право на выбор контрагентов компании
- верно все вышеперечисленное

5. По мнению Френка Найта, прибыль представляет собой:

- доход акционера
- премию за риск
- вознаграждение за эффективную организацию производства
- доход собственника активов предприятия

6. Согласно Оливеру Уильямсону, владельцем фирмы является:

- владелец знаний
- владелец акций
- владелец средств производства
- владелец наиболее специфического актива

Критерии оценки (в баллах):

- 6 баллов по результатам тестирования выставляется обучающемуся, если он правильно отвечает на все вопросы, демонстрируя высокую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;

- 4 баллов по результатам тестирования выставляется обучающемуся, если он правильно отвечает на большую часть вопросов, демонстрируя хорошую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;

- 2 баллов по результатам тестирования выставляется обучающемуся, если он правильно отвечает на меньшую часть вопросов, демонстрируя невысокую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- 0 баллов по результатам тестирования выставляется обучающемуся, если он неправильно отвечает на все вопросы, демонстрируя неспособность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.

Кейсы

Индикаторы достижения: УК-1.3.; ОПК-1.1.

Тема 2. Трансакции и трансакционные издержки

Кейс: Трансакционные издержки получения высшего образования.

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

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

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

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

2. Покупка диплома в России в последнее время стала очень актуальной темой. Сейчас в России сложилась довольно своеобразная ситуация с образованием и трудоустройством. Многие работодатели взяли на вооружение псевдо-западную модель – то есть они стремятся брать на работу только тех, кто имеет диплом о высшем образовании. Мы называем такую модель «псевдо-западной», так как в подавляющем большинстве случаев наличие такого диплома нужно работодателям только для «галочки». Парадоксально, но при этом многих работодателей действительно больше интересует именно диплом, а вовсе не знания! И очень многим специалистам, в том числе с большим стажем, ничего не остается кроме как идти за дипломом на заочные или вечерние отделения российских ВУЗов. Обращаем внимание, идти именно за дипломом, а не за знаниями! При этом очевидно, что этим людям приходится платить за обучение большие деньги и, помимо этого, терять драгоценное время, которое можно было бы вместо этого посвятить дальнейшей карьере.

3. На работу – с липой в кармане. Судя по объявлениям о вакансиях, высшее образование необходимо чуть ли не каждому из желающих найти хорошую работу. Что же в этой ситуации делать тем, у кого нет ни заветных вузовских «корочек», ни времени на учебу? Может быть, стоит купить себе диплом и не мучаться? Говорят, сделать это совсем не сложно: в обмен на свои «зеленые» вы приобретете такой документ, что «комар носа не подточит». Наш корреспондент решил проверить, так ли это на самом деле, и действительно ли можно получить работу с «липой» в кармане. Все по 200 долларов. В Москве

есть несколько общеизвестных мест, где можно купить любой документ. В первую очередь это метро. Двух женщин с обычными картонными табличками, на которых от руки было написано «Дипломы, аттестаты», я нашла на станции «Проспект Мира». – А МГУшный диплом сможете сделать? – спросила я, подойдя поближе. – Конечно! Любой вуз, любой факультет, с «орлами» или 11 советским гербом на обложке – на ваш выбор. Естественно, я поинтересовалась стоимостью «корочек». – Дипломы идут по 200 долл., – сказала одна из женщин. – Если для вас это дорого, давайте оформим свидетельство о повышении квалификации. Оно дешевле, всего 100 долл. – Нет, мне нужен именно диплом, – ответила я. – Но прежде чем брать, хотелось бы посмотреть на бланк. Женщины объяснили, что при себе бланков не держат, они у них в машине на улице. Мы поднялись наверх и молодой человек, назвавшийся Олегом, откуда-то из-под сиденья достал несколько синих бланков и протянул один из них мне. Качество на мой неискушенный взгляд было вполне приличным, если бы я не знала, что это «липа», то вряд ли бы догадалась. Но то я, а то – руководство компаний. Вдруг они заметят в бланке что-то такое, на что я не обратила внимания, и захотят убедиться в подлинности документа? – Проверку такой диплом не выдержит, – честно признался Олег. – Чтобы никто не смог придраться, его нужно зарегистрировать в вузе. Мы за такое не беремся, этим занимаются другие фирмы. Но имейте в виду: обращаясь к ним, вы сильно рискуете: вас могут элементарно обмануть. Скажут, что «провели» диплом по всем правилам, вы заплатите кругленькую сумму, а получите точно такой же документ, как наш. Проверить-то вы этих продавцов не сможете, всем подряд информацию о своих выпускниках вузы не сообщают. Да и длиться такое оформление будет неизвестно сколько. А у нас вы сегодня вносите предоплату, сообщаете все необходимые данные и уже завтра забираете готовый диплом. Еще одно место встречи продавцов и покупателей высшего образования – Интернет. На виртуальных «барахолках» предложения – на любой вкус и цвет, в том числе и от тех, кто берется сделать документ, практически не отличающийся от официального. Отправив послание по одному из таких электронных адресов, в ответ я получила письмо с расценками. Если верить его автору, зарегистрированные дипломы стоят от 2–2,5 тыс. долл. и выше, деньги переводятся на указанный счет в банке. К письму был прикреплен файл с табличкой. В нее мне предлагали внести данные, которые я бы хотела видеть в своем дипломе. Предоставить мне готовые корочки автор письма обещал примерно через неделю после того, как денежки «упадут» на его счет. Доверяют, но проверяют. Побывав в роли покупателя заветных «корочек», я решила «примерить» на себя роль работодателя, пожелавшего проверить подлинность предъявленного ему документа. Может быть, Олег, продавец из метро, был действительно прав, и ни один из 12 вузов не дает сведения о своих выпускниках? Начала, естественно, с МГУ. Звоню в учебную часть журфака. Представляюсь менеджером по кадрам одной из солидных московских компаний. Интересуюсь, как я могу узнать, действительно ли один из кандидатов на нашу вакансию закончил университет. – Конечно, можете, – тут же отвечают мне. – Как, вы говорите, зовут вашего кандидата? Как видите, все оказалось предельно просто. Один звонок – и все тайное станет явным. Позвонив еще в несколько московских вузов, я спросила, часто ли к ним обращаются работодатели с просьбой проверить подлинность дипломов. «Не часто, но бывает, – отвечали практически везде. Подведем итоги. Итак, купить диплом в Москве не проблема. Но и проверить ваши «корочки» работодателю при желании тоже не составит особого труда. Так что советуем перед покупкой тщательно взвесить все «за» и «против». Возможно, приобретя документ о высшем образовании, вы и получите желаемую работу, но хочется ли вам жить в постоянном страхе? Ведь с этих пор над вами нависнет «дамоклов меч» разоблачения. Если же оно действительно произойдет, увольнение – не самое худшее из того, что вас ожидает. В статье 327 Уголовного кодекса РФ говорится о том, что наказанию подлежат не только изготовители подделок, но и те, кто этими подделками пользуется. Дословно в законе говорится следующее: «использование заведомо подложного документа наказывается штрафом в размере от ста до двухсот минимальных размеров оплаты труда или в размере

заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного до двух месяцев, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо арестом на срок от трех до шести месяцев».

Тема 4. Теория контрактов

Изучив материалы кейса, аргументировано ответьте на вопросы:

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

Если еще с давних пор ведутся споры, что было вначале – яйцо или курица, то с пивом все ясно уже давно. Именно оно дало толчок к появлению множества других продуктов, а точнее, целой категории так называемых снежков (сухих закусок). До 80-х роль снежков выполняли исключительно соленые сушки и рыбка снеток, а если везло – худая вобла из ближайшей речушки и красные вареные раки; с начала 90-х – чипсы, фисташки и арахис, тоннами завозившиеся в Россию. Казалось бы, все что возможно производителями уже придумано, и тем не менее новый продукт появился. Впрочем, новый он только относительно – на самом деле он древнее всех этих анчоусов и орешков. Появился он тогда, когда человек впервые догадался собрать рожь, намолоть муку и испечь хлеб. Хлеб подгорел – и получился сухарь. Случилось это много тысяч лет назад... Больше всего от появления сухариков пострадали производители одной и той же товарной группы снежков (сухих закусок) – чипсов, орешков, фисташек, анчоусов и пр. Впрочем, как сами они утверждают, для них что есть сухарики, что нет – все равно. Продажи продолжают 30 расти с каждым годом пропорционально росту производства пива, а это – 25% ежегодно.

В Москву из Америки привез сухарики Леонид Мерзон, директор хлебопекарного предприятия «Боско-Л», в прошлом выпускник экономического факультета МГУ, сотрудник НИИ Госплана, десять лет назад торговавший бытовой техникой и даже успевший в начале 90-х создать небольшую розничную сеть. Если кто помнит, в середине 90-х по Москве прокатился настоящий хлебопекарный бум, была даже разработана программа правительства Москвы, под которую строились помещения для пекарен по всему городу. На заработанные на телевизорах и холодильниках деньги Мерзон зачем-то тоже построил пекарню. - Когда мы начинали печь хлеб, знали только, что на деревьях батоны не растут, — вспоминает сейчас со смехом Мерзон. – Массу денег потратили впустую, зачем-то купили несколько дорогих английских печей, хотя можно было приобрести другие, того же качества, но в три раза дешевле. - В 1998 году я оказался по делам в Америке и заодно решил поискать какую-нибудь интересную и красивую идею, пригодную для переноса в Россию, — рассказывает Леонид. – И оказался в гостях у одной знакомой соотечественницы. Она приготовила гороховый суп с нашими традиционными гренками. Правда, как оказалось, гренки она сама не жарила, а купила готовые в магазине – там они называются «крутоны». И стоят почти доллар за небольшой пакет!.. Перед вылетом в Россию я отправился в ближайший супермаркет и накупил кучу этих самых крутонов с разными вкусами. Дома собрал коллектив, «напряг» технологов – и через пару месяцев экспериментов над собственными желудками первая партия сухариков была готова. Название «крутоны» нам понравилось - так и назвали. Позже многие спрашивали: а что, крутоны – это только для крутых? Никто из них не догадывался, что это красивое французское слово означает всего лишь «маленький обжаренный кусочек хлеба». В Европе и Штатах, куда сухарики под красивым французским названием «крутоны» пришли вместе с немецкими переселенца-

ми, их начали выпускать после Второй мировой войны. Правда, еще полгода Мерзон никак не мог приступить к производству: власти утверждали ему ТУ (техническое условие, без которого ни один продукт в России не имеет права быть произведенным, а особенно проданным). - В России сейчас существует только два ТУ на сухари. Первое разработано нами, — не без гордости замечает Мерзон, — второе – НИИ хлебопекарной промышленности, по нему работают все остальные. Почему так? Наше ТУ предусматривает самостоятельную выпечку хлеба, а с этим никто связываться не хочет: гораздо проще купить уже готовый батон, порезать, пропитать ароматизаторами, упаковать и продать...

В том же 1998 году ООО «Бриджтаун» запустило свою марку – «3 корочки». Директору и совладельцу ООО «Бриджтаун» Дмитрию Васильеву всего 32; в 1998-м он потерял свой прежний бизнес, оценивавшийся в 2 миллиона долларов, и денег осталось только на сухари. - Мы просто решили рискнуть, причем почти всем, — рассказывает Дмитрий. – Тогда кредиты никто не давал, банки умирали ежедневно, и вместе с такими же разорившимися партнерами мы скинулись, вложив «в дело» последние деньги. Все производство нам обошлось примерно в 100 тыс. долл. Название «3 корочки» родилось случайно: ехали мы как-то в машине и обсуждали, какую бы торговую марку придумать. Ничего в голову не шло, спросили водителя, а он возьми и скажи: «Три корочки, как у Буратино». Правда, вместо премии за удачное название водителя через пару месяцев... уволили за аварию по пьянке. Сейчас в месяц «3 корочки» делает чуть более 600 тонн сухариков – примерно столько же, сколько «Емеля» (кстати, «Емелю», вторую самую известную на рынке марку, создал бывший оптовик, закупавший ранее «3 корочки», — производство оказалось все-таки выгоднее). Ежегодно в Москве, по подсчетам Васильева, с которым согласен и Мерзон, производят почти 15 тыс. тонн сухариков, другими словами – 300 млн. упаковок, а это почти 30 млн. долл. оборота в оптовых ценах - неплохо для «сушеных корочек»! Есть за что побороться почти пятидесяти московским производителям – сколько их точно, никто не считал и вряд ли когда-либо посчитает. Мерзон раньше пытался следить за конкурентами – в кабинете у него вся стена увешана пустыми упаковками любых марок, — но оставил это занятие как неперспективное. Васильев мелких конкурентов, выпускающих от 2 до 10 тонн, называет «подснежниками» или «партизанами»: — Они просто так работают: «выстреливают» по весне и исчезают по осени, до нового «жаркого» сезона. «Жаркий» сезон – это когда солнце встает в пять утра, заходит после десяти, на улице жара, все ходят от палатки к палатке в поисках самого холодного пива, а к ним, конечно, и закуски. Тогда у всех продажи вырастают на треть. А «партизаны» только рынок портят: навалят пол-упаковки крошек с солью, сэкономят свои копейки, а потребитель в следующий раз купит чипсы...

Еще миф, что режут для сухариков только черствый хлеб, покупая чуть ли не отходы с хлебокомбинатов. - Вранье все это, — утверждают знатоки. – Вы когда-нибудь пробовали порезать черствый хлеб? Об него даже хлеборезка свою пилу обломает, а сухарика правильной формы не получить – раскрошится. Кстати, моя тайная попытка обзвонить московские хлебозаводы, чтобы купить у них черствый хлеб, действительно ни к чему не привела: нет его в продаже, все свежее. Слухи же, по словам знатоков, распускают конкуренты, и в первую очередь «чипсовики». По данным «3 корочек», сухарикам удалось отвоевать у них никак не меньше 20% рынка (сами «чипсовики» утверждают, что не больше 2-3%). - Выпускать сухарики – удел относительно небольших фирм, многие из которых сами начинали с чипсов, но поняли, что это не так просто, и занялись сухарями, — говорит Алексей Пронин, выпускающий картофельные чипсы «Русская картошка». – Дело в том, что только одно оборудование для чипсов стоит не одну сотню тысяч, а то и миллионов долларов. А для сухарей денег надо на порядок меньше. Как показал экспертный опрос, все компании, работающие на рынке сухариков имеют свои технологические особенности по производству продукции. Во-первых, это сырье, т.е. хлебные заготовки, которые используются для приготовления сухарной продукции. Компании можно определить как на производителей, которые используют специальный хлеб собственной выпеч-

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

Критерии оценки (в баллах):

- 12 баллов за выполнение кейсов выставляется обучающемуся, если он полно и аргументировано отвечает на все вопросы, демонстрируя высокую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- 6 - 11 баллов за выполнение кейсов выставляется обучающемуся, если он полно и аргументировано отвечает только на первые вопросы кейсов, демонстрируя хорошую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- 1 - 5 балла за выполнение кейсов выставляется обучающемуся, если он неполно и без аргументов отвечает на часть вопросов, демонстрируя невысокую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- 0 баллов за выполнение кейсов выставляется обучающемуся, если он не отвечает на вопросы и не приводит аргументов, демонстрируя неспособность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.

Задания для творческого рейтинга

Темы индивидуальных и/или групповых проектов

Тема 1. Нормы, правила и институты

1. Инстинкты российского человека на примере литературного произведения
2. Рациональность и иррациональность предпринимательского поведения

Тема 2. Трансакции и трансакционные издержки

1. Трансакционные издержки, связанные с обучением в ВУЗе
2. Трансакционные издержки устройства на работу.
3. Трансакционные издержки покупки яхты.

Тема 3. Теория прав собственности

1. Конвенциальные роли в семейных отношениях.
2. Неэффективные рутины, присущие нашей жизни.

Тема 5. Теория фирмы

1. Соотношение методологического индивидуализма и истории хозяйств
2. Роль трансформационных и трансакционных издержек в формировании границ организации
3. Фирма как форма существования хозяйственной организации

Тема 6. Теория государства

1. Демократические институты. Причины возникновения, развитие, угасание. (Древний Рим, США, Китай).

Критерии оценки (в баллах):

- 10 баллов в творческий рейтинг за отчеты по проектам выставляется обучающемуся, если он полно раскрывает темы, грамотно подобрал и проанализировал информацию из открытых источников, правильно оформляет отчеты и готовит интересные презентации, демонстрируя высокую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- 6 - 9 баллов в творческий рейтинг за отчеты по проектам выставляется обучающемуся, если он полно раскрывает темы, грамотно подобрал и проанализировал информацию из открытых источников, но неправильно оформляет отчеты или готовит неинтересные презентации, демонстрируя хорошую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- 1 - 5 баллов в творческий рейтинг за отчеты по проектам выставляется обучающемуся, если он неполно раскрывает темы, плохо подобрал и проанализировал информацию из открытых источников, неправильно оформляет отчеты или готовит неинтересные презентации, демонстрируя низкую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- 0 баллов в творческий рейтинг за отчеты по проектам выставляется обучающемуся, если он не раскрывает темы, плохо подобрал и не проанализировал информацию из открытых источников, неправильно оформляет отчеты и готовит неинтересные презентации, демонстрируя неспособность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.

Темы эссе

Индикаторы достижения: УК-1.3.; ОПК-1.1.

Тема 1. Нормы, правила и институты

1. Почему традиционный институционализм не стал основным направлением развития экономической теории?

Тема 2. Трансакции и трансакционные издержки

1. Трансакционные издержки на рынке вторичного жилья.
2. Трансакционные издержки кредитора и заемщика. Функции банка как информационного посредника между кредитором и заемщиком.
3. Каким образом развитие информационных технологий повлияло на структуру издержек поиска на потребительском рынке.

Тема 3. Теория прав собственности

1. Общая собственность (свободный доступ): преимущества и недостатки.
2. Проблема недоопределенности прав собственности. Модель Гордона-Чуна (рассеивания ренты).
3. Модель возникновения исключительных прав Андерсона-Хилла.
4. Установление прав собственности на примере производственного предприятия или отрасли промышленности.
5. Коммунальная собственность: сравнительные преимущества и недостатки. Модель оптимальной численности группы.

Тема 4. Теория контрактов

1. Российская практика заключения и исполнения контрактов
2. Типичные виды оппортунистического поведения в конкретной отрасли российской экономики
3. Сравнительная характеристика видов контрактов: классический, неоклассический, «отношенческий».
4. Выбор оптимального контракта в зависимости от характеристик транзакции: уровень неопределенности, специфичность активов, частота повторения сделок.
5. Выбор оптимального контракта в зависимости от соотношения цены доступа к закону и цены вилегальности.

Тема 5. Теория фирмы

1. Фирма как вид хозяйственной организации
2. Рациональность и иррациональность предпринимательского поведения
3. Трансакционный анализ вертикальной интеграции. Пределы вертикальной интеграции.
4. Фирма (иерархия) как альтернативный вид организации транзакций.

Тема 6. Теория государства

1. Каким образом экономическая политика должна учитывать ценности, господствующие в обществе
2. Почему одни и те же правила в одних странах работают, а в других нет

Критерии оценки (в баллах):

- 10 баллов в творческий рейтинг за эссе выставляется обучающемуся, если он показывает высокий уровень самостоятельности в исследовании, правильно оформляет презентацию и грамотно представляет результаты исследования, демонстрируя высокую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;

- 6 - 9 баллов в творческий рейтинг за эссе выставляется обучающемуся, если он показывает хороший уровень самостоятельности в исследовании, правильно оформляет презентацию и грамотно представляет результаты исследования, демонстрируя хорошую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;

- 1 - 5 баллов в творческий рейтинг за эссе выставляется обучающемуся, если он показывает недостаточный уровень самостоятельности в исследовании или неправильно оформляет презентацию и плохо представляет результаты исследования, демонстрируя низкую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;

- 0 баллов в творческий рейтинг за эссе выставляется обучающемуся, если он не показывает самостоятельности в исследовании, неправильно оформляет презентацию и плохо представляет результаты исследования, демонстрируя неспособность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.

Темы рефератов

Индикаторы достижения: УК-1.3.; ОПК-1.1.

Тема 1. Институты и их роль в экономике

1. Институты и общественная стратификация
2. Институт как ролевая система коллективного действия
3. Исторический подход как альтернатива «естественным законам» экономики

Тема 2. Трансакции и трансакционные издержки

1. Виды оппортунистического поведения и их проявление в российской экономике
2. Юридический и экономический подход к анализу контрактов: общее и различия.
3. Влияние трансакционных издержек и специфических активов на принятие хозяйственных решений

Тема 3. Теория прав собственности

1. Теория прав собственности.
2. Право собственности как фактор производства
3. Право собственности и способы его реализации в России.

Тема 4. Теория контрактов

1. Факторы, лежащие в основе возникновения трансакционных издержек
2. Контракт: понятие, виды, структура.

Тема 5. Теория фирмы

1. Соотношение методологического индивидуализма и истории хозяйств
2. Роль трансформационных и трансакционных издержек в формировании границ организации
3. Фирма как форма существования хозяйственной организации

Тема 6. Теория государства

1. Государство как организация.
2. Теория государства Д. Норта.
3. Политический рынок и политическая рента
4. Административный рынок и административная рента.
5. Теория бюрократии.

6. Система отношений «принципал - агент» применительно к государству.
7. Система отношений «принципал - агент» применительно к фирме.

Критерии оценки (в баллах):

- 10 баллов в творческий рейтинг за рефераты выставляется обучающемуся, если он глубоко исследует и раскрывает тему, основываясь на серьезных источниках информации, правильно оформляет презентацию и грамотно представляет результаты исследования, демонстрируя высокую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- 6 - 9 баллов в творческий рейтинг за рефераты выставляется обучающемуся, если он хорошо исследует и раскрывает тему, основываясь на серьезных источниках информации, но неправильно оформляет презентацию и представляет результаты исследования, демонстрируя среднюю способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- 1 - 5 баллов в творческий рейтинг за рефераты выставляется обучающемуся, если он плохо исследует и раскрывает тему, основываясь на недостоверных источниках информации, но правильно оформляет презентацию и представляет результаты исследования, демонстрируя низкую способность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;
- 0 баллов в творческий рейтинг за рефераты выставляется обучающемуся, если он не понимает и не раскрывает тему, неправильно оформляет презентацию, демонстрируя неспособность осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ
ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Структура зачетного билета

Наименование оценочного средства	Максимальное количество баллов
----------------------------------	--------------------------------

Тест 1	16
Тест 2	12
Вопрос	12

Задания, включаемые в зачетный билет

Типовой перечень тестов (тип 1) к зачету:

1. Согласно Веблену, социальные инстинкты западного человека НЕ включают в себя
 - инстинкт самосохранения
 - родительский инстинкт
 - инстинкт подражания
 - инстинкт праздного любопытства
2. Общие ценности – это
 - представления о справедливости, разделяемые членами сообщества
 - пропорции обмена благами, сложившиеся на данном рынке
 - общие знания о характере окружающего мира, времени и пространстве
 - имущество, принадлежащие членам сообщества на правах общей собственности
3. С позиций неоклассики для экономического агента характерно
 - следование социальным нормам
 - копирование успешного поведения окружающих
 - предвидение будущего
 - рутинизация поведения
4. Какой вид трансакционных издержек относится к внешним
 - издержки организации командной деятельности
 - издержки измерения
 - издержки политизации
 - издержки влияния
5. Оценка надежности продавца относится к издержкам
 - измерения
 - ведения переговоров
 - контроля
 - планирования
6. Выберите механизм борьбы с неблагоприятным отбором, в рамках которого издержки выявления типа агента несет он сам
 - рационирование
 - сигналы
 - доверие
 - фильтрация
7. Сигналами на рынке труда являются
 - диплом
 - свидетельство о браке
 - информация, представленная в резюме
 - выбор агентом определенного типа контракта.
8. Конвенциональная роль – это
 - поведение работника, основанное на выполнении должностных инструкций

- представление о предписанном шаблоне поведения
 - поведение индивида, основанное на представлении о справедливости
 - поведение человека, в основе которого лежит Конвенция о правах человека
- 9. Согласно Фрейдю, рационализация – это:**
- принятие решения на основе осознанного выбора
 - размышления о сущности вещей на основе применения логических законов
 - способность человека принимать взвешенные решения
 - поиск рационального объяснения своих действий
- 10. Вторая теорема Коуза предполагает, что**
- права собственности не специфицированы
 - трансакционные издержки равны нулю
 - трансакционные издержки не равны нулю
 - трансформационные издержки незначительны
- 11. Принцип рациональности предполагает, что**
- индивид всегда выбирает лучшую из всех возможных альтернатив
 - предпочтения индивида обладают свойством полноты
 - действия индивида всегда отвечают критерию разумности
 - индивид предвидит все последствия своих действий
- 12. Доверительные товары – это товары, качество которых**
- можно проверить до приобретения
 - можно проверить в процессе эксплуатации
 - нельзя проверить
 - мы оцениваем на основе доверия к бренду
- 13. Свойство презентативности контракта означает**
- автономность сделки
 - четко оговоренные начало и конец сделки
 - определенность всех будущих состояний
 - сбалансированность прав и обязанностей
- 14. Неблагоприятный отбор – это вид контрактного оппортунизма, который основывается на**
- слабости санкций за нарушение обязательств
 - разной переговорной силе сторон
 - асимметричном распределении информации
 - несбалансированности прав и обязанностей
- 15. Проблема безбилетника вряд ли возникнет**
- при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им
 - в социалистическом обществе
 - в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения
 - в больших социальных группах
- 16. Трансакционные издержки НЕ включают в себя**
- издержки политизации
 - издержки производства продукции
 - издержки выявления альтернатив
 - издержки измерения

- 17. К типам предписаний (социальных норм) НЕ относятся**
- убеждения
 - правила
 - ценности
 - ограничения
- 18. Опытные товары – это товары, качество которых**
- можно проверить до приобретения
 - можно проверить в процессе эксплуатации
 - нельзя проверить
 - можно проверить на основе знакомства со специальной документацией
- 19. Отношенческий контракт обычно заключается в условиях**
- отсутствия вложений в специфические активы
 - короткого периода исполнения
 - перехода к горизонтальной интеграции неопределенности будущего
- 20. Общие ментальные модели**
- формируются во взаимодействии с другими людьми
 - передаются по наследству на генетическом уровне
 - являются результатом рационального выбора
 - возникают при критическом анализе поведения других людей
- 21. Проблема безбилетника вряд ли возникнет**
- при уплате налогов в обществе, где неформальные правила доминируют над формальными и противоречат им
 - в социалистическом обществе
 - в группе хорошо знакомых друг с другом людей, вовлеченных в продолжительные рабочие отношения
 - в больших социальных группах
- 22. Трансакционные издержки НЕ включают в себя**
- издержки политизации
 - издержки производства продукции
 - издержки выявления альтернатив
 - издержки измерения
- 23. К типам предписаний (социальных норм) НЕ относятся**
- убеждения
 - правила
 - ценности
 - ограничения
- 24. Опытные товары – это товары, качество которых**
- можно проверить до приобретения
 - можно проверить в процессе эксплуатации
 - нельзя проверить
 - можно проверить на основе знакомства со специальной документацией
- 25. Отношенческий контракт обычно заключается в условиях**
- отсутствия вложений в специфические активы
 - короткого периода исполнения
 - перехода к горизонтальной интеграции

неопределенности будущего

26. Моральный риск – это вид контрактного оппортунизма, который основывается на

- слабости санкций за нарушение обязательств
- разной переговорной силе сторон
- различием в моральных ценностях
- несбалансированности прав и обязанностей

Перечень тестов (тип 2) к зачету:

Заполните пропуски

Понятие	Определение
Исследовательская программа	совокупность и последовательность _____, связанных непрерывно развивающимся основанием, общностью основополагающих идей и _____.
Аксиоматика	система _____, подтверждаемых, как нам кажется, реальной жизнью и поэтому принимаемых как истина, без доказательства.
Объясняющая модель	целостная система взглядов, с помощью которой теория объясняет (представляет) объект своего изучения, _____ те или иные явления, _____ будущие события.
Твердое ядро	совокупность аксиом (допущений), которые составляют исследовательской программы.
Ценностные ориентиры	представления о том, что является _____ (правильным) и _____ (неправильным).
Принцип методологического индивидуализма	предполагает, что все действия и влияния в экономике представляют собой следствие _____.
Конституционные нормы	формальные нормы, которые устанавливаются централизованно и _____ по отношению к объектам регулирования.
Контрактные нормы	формальные нормы, которые устанавливаются на основе _____.
Конвенциальные нормы	принятая в данном обществе норма поведения, позволяющая членам сообщества понимать поведение друг друга и _____ свои действия.
Стыд	_____ санкция, возникающая на основе распространения информации о ненадлежащем поведении без применения дополнительных мер воздействия.
Конвенциальная роль	представление о предписанном _____ взаимного поведения, которое ожидается и требуется от индивида в конкретной ситуации, если известна позиция, занимаемая им в _____.
Вербализованные знания	знания, которые отделены от личности и могут быть переданы с помощью использования _____.
Неявные знания	знания, которые создаются индивидом на основе собственного опыта либо передаются через _____.
Рутинa	_____ поведения, применяемый под воздействием небольшого числа сигналов.
Общие знания	разделяемые в данном сообществе представления об _____.

	_____.
Общие убеждения	_____ и принимаемые на веру предположения о характере окружающего мира, времени, _____, природе человека.
Правила кооперации	правила, регулирующие отношения между экономическими агентами в процессе достижения _____ целей.
Правила координации	правила, регулирующие отношения между экономическими агентами в условиях возможного _____ интересов.
Трансакция	это перераспределение _____ и _____ между экономическими агентами.
Трансакция взаимности	это обмен дарами между родственниками или членами одной _____.
Трансакции домашнего хозяйства	это производство для непосредственного удовлетворения потребностей _____.
Трансакционные издержки	это издержки координации деятельности экономических агентов и снятия _____ между ними.
Издержки измерения	издержки, связанные с _____ качества благ и _____ контрагента.
Издержки политизации	издержки, сопровождающие _____ внутри организации.
Специфический актив	актив, обладающий низкой _____ стоимостью.
Свойство презентативности	свойство классического контракта, предполагающее, возможность предусмотреть все _____ состояния.
Свойство дискретности	свойство классического контракта, предполагающее, возможность четкого определения _____ и _____ сделки.
Неоклассический контракт	контракт, в котором _____ условия преобладают над _____.
Двустороннее управление	регулятивная система, при которой сохраняется юридическая автономия участников сделки при создании определенного _____ порядка управления.
Оппортунизм	преследование собственного интереса, доходящее до _____.
Доверительные товары	это товары (услуги), качество которых остается _____ потребителю даже после использования.
Фильтрация	действия, предпринимаемые принципалом, с целью выявить реакции на них агентов и по этой реакции определить их _____.
Сигналы	способ борьбы с _____, который заключается в том, что информированная сторона (агент) предпринимает определенные действия с целью сообщить неинформированной стороне (принципалу) о наличии у себя опре-

	деленных характеристик.
Фирма (неоклассическая школа)	инструмент _____ хозяйственной деятельности.
Фирма (Ф. Найт)	способ реализации _____ активности.
Фирма (Р. Коуз)	альтернативный рынку способ _____ деятельности.
Фирма (О. Уильямсон)	пучок _____.
Фирма (М. Вебер)	форма хозяйственной организации, характеризующаяся _____ направленностью.
Издержки командной деятельности	издержки, связанные со _____, отлыниванием и контролем над работой команды.
Владелец фирмы (О. Уильямсон)	владелец наиболее _____ ресурса.
Остаточные права	право на принятие остаточных решений и право на остаточный _____.

Перечень вопросов к зачёту:

1. Эволюция институциональной теории;
2. Экономическое поведение и информация;
3. Основные отличительные черты институциональной экономики от неоклассической;
4. Оппортунизм как предпосылка о поведении в новой институциональной теории. Виды оппортунистического поведения.
5. Понятие транзакционных издержек;
6. Виды транзакционных издержек.
7. Количественная оценка транзакционных издержек.
8. Проблема «безбилетника» при создании правил.
9. Теория игр как инструмент изучения взаимодействия людей
10. Типы равновесий.
11. Модель простой координационной игры.
12. Модель дилеммы заключенных.
13. Основные положения теории прав собственности;
14. Набор прав собственности на ресурсы;
15. Спецификация и размывание прав собственности;
16. Внешние эффекты. Теорема Коуза – Стиглера;
17. Альтернативные режимы собственности.
18. Государственная собственность: сравнительные преимущества и недостатки. Проблема агентских издержек.
19. Понятие контрастов как институтов;
20. Виды контрастов;
21. Факторы, определяющие оптимальный выбор контракта.
22. Понятие специфичности ресурса
23. Механизмы управления контрактными отношениями
24. Понятие фирмы в институциональной экономике.
25. Критерии эффективности фирмы.
26. Проблема взаимодействия принципала и агента.
27. Внутрифирменная структура фирмы.
28. Типология фирм.
29. Понятие и структура внезаконной экономики, цена подчинению закону.
30. Цена незаконности.
31. Последствия существования внезаконной экономики.
32. Различные подходы к анализу государства в институциональной теории.
33. Новая теория государства.
34. Функции государства в экономике.
35. Контрактные теории государства.
36. Теория общественного договора Руссо.
37. Неоклассическая теория государства Норта.
38. Эксплуататорские теории государства. Модель стационарного бандита МакГира-Олсона.
39. Три вида институциональных рамок.

40. Интеграция сделок в семейно - родственные структуры.
41. Эволюционный вариант развития институтов.
42. Зависимость от предшествующей траектории развития.
43. Объяснение инерционности институционального развития на основе теории идеологии
44. Теория общественного выбора и объяснение затруднительности институциональных инноваций.
45. Революционный вариант развития институтов.
46. Импорт институтов и смена траектории институционального развития.
47. Конгруэнтность институтов.
48. Два сценария институционального развития.
49. Примеры институциональных ловушек.
50. Индивидуальное частное предпринимательство: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
51. Партнерство: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
52. Закрытая корпорация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
53. Открытая корпорация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
54. Некоммерческая организация: преимущества, недостатки и анализ с точки зрения трансакционных издержек и распределения прав собственности.
55. Проблемы отделения собственности от контроля в организациях различных типов.
56. Неоклассическая теория фирмы, ее предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
57. Теория принципала-агента, ее предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
58. Подход Коуза к природе фирмы (теория трансакционных издержек), его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
59. Теория Алчиана-Демсеца, ее предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
60. Подход Уильямсона, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
61. Подход к фирме как к ядру контрактов, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
62. Подход теории прав собственности к изучению фирмы, его предпосылки, основные выводы и ограничения применимости.
63. Внешние механизмы обеспечения дисциплины менеджеров (угроза поглощения, угроза банкротства, рынок труда менеджеров).
64. Внутренние механизмы обеспечения дисциплины менеджеров (оплата по результату, мониторинг, эффективная заработная плата).
65. Виды гарантий прав собственности.
66. Концепция остаточного контроля и остаточного дохода.
67. Проблема защиты прав собственности на нематериальные активы.
68. Наивная теория формирования прав собственности.
69. Теория групп интересов.
70. Теория общественного выбора и объяснение затруднительности институциональных инноваций.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Шкала оценивания	Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций	
85 – 100 баллов	«зачтено»	УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	УК-1.3 Выбирает оптимальный вариант решения задачи, аргументируя свой выбор	Знает верно и в полном объеме: принципы, критерии, правила построения суждения и оценок Умеет верно и в полном объеме: формировать собственные суждения и оценки, грамотно и логично аргументируя свою точку зрения; применять теоретические знания в решении практических задач	Продвинутый
		ОПК-1 Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач	ОПК-1.1 Формулирует и формализует профессиональные прикладные задачи, используя понятийный аппарат экономической теории.	Знает верно и в полном объеме: основы микроэкономики: теорию поведения потребителя (выбора потребителя); теорию поведения производителя (выбора производителя); теорию поведения фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции (монополии, монополистической конкуренции и олигополии) на товарных рынках и рынках ресурсов (факторов производства); модели стратегического поведения фирм в условиях олигополии; концепцию экономического равновесия; причины несостоятельности рынка (монопольная власть, внешние эффекты, общественные блага, асимметрия информации); теоретические аспекты налогообложения Умеет верно и в полном объеме: содержательно интерпретировать формальные выводы теоретических моделей микроуровня	
70 – 84 баллов	«зачтено»	УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	УК-1.3 Выбирает оптимальный вариант решения задачи, аргументируя свой выбор	Знает с незначительными замечаниями: принципы, критерии, правила построения суждения и оценок Умеет с незначительными замечаниями: формировать собственные суждения и оценки, грамотно и логично аргументируя свою точку зрения; применять теоретические знания в решении практических задач	Повышенный
		ОПК-1 Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач	ОПК-1.1 Формулирует и формализует профессиональные прикладные задачи, используя понятийный аппарат экономической теории.	Знает с незначительными замечаниями: основы микроэкономики: теорию поведения потребителя (выбора потребителя); теорию поведения производителя (выбора производителя); теорию поведения фирмы в условиях совершенной и несо-	

		теории при решении прикладных задач	чи, используя понятийный аппарат экономической теории.	совершенной конкуренции (монополии, монополистической конкуренции и олигополии) на товарных рынках и рынках ресурсов (факторов производства); модели стратегического поведения фирм в условиях олигополии; концепцию экономического равновесия; причины несостоятельности рынка (монопольная власть, внешние эффекты, общественные блага, асимметрия информации); теоретические аспекты налогообложения Умеет с незначительными замечаниями: содержательно интерпретировать формальные выводы теоретических моделей микроуровня	
50 – 69 баллов	«зачтено»	УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	УК-1.3 Выбирает оптимальный вариант решения задачи, аргументируя свой выбор	Знает на базовом уровне, с ошибками: принципы, критерии, правила построения суждения и оценок Умеет на базовом уровне, с ошибками: формировать собственные суждения и оценки, грамотно и логично аргументируя свою точку зрения; применять теоретические знания в решении практических задач	Базовый
		ОПК-1 Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач	ОПК-1.1 Формулирует и формализует профессиональные прикладные задачи, используя понятийный аппарат экономической теории.	Знает на базовом уровне, с ошибками: основы микроэкономики: теорию поведения потребителя (выбора потребителя); теорию поведения производителя (выбора производителя); теорию поведения фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции (монополии, монополистической конкуренции и олигополии) на товарных рынках и рынках ресурсов (факторов производства); модели стратегического поведения фирм в условиях олигополии; концепцию экономического равновесия; причины несостоятельности рынка (монопольная власть, внешние эффекты, общественные блага, асимметрия информации); теоретические аспекты налогообложения Умеет на базовом уровне, с ошибками: содержательно интерпретировать формальные выводы теоретических моделей микроуровня	
менее 50 баллов	«не зачтено»	УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	УК-1.3 Выбирает оптимальный вариант решения задачи, аргументируя свой выбор	Не знает на базовом уровне: принципы, критерии, правила построения суждения и оценок Не умеет на базовом уровне: формировать собственные суждения и оценки, грамотно и логично аргументируя свою точку зрения; применять теоретические знания в решении практических задач	Компетенции не сформированы
		ОПК-1 Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач	ОПК-1.1 Формулирует и формализует профессиональные прикладные задачи, используя понятийный аппарат экономической теории.	Не знает на базовом уровне: основы микроэкономики: теорию поведения потребителя (выбора потребителя); теорию поведения производителя (выбора производителя); теорию поведения фирмы в условиях совершенной и несовершенной конкуренции (монополии, монополистической конкуренции и олигополии) на товарных рынках и рынках ресурсов (факторов производства); модели стратегического поведения фирм в условиях олигополии; концепцию экономического равновесия; причины несостоятельности рынка (монопольная власть, внешние эффекты, общественные блага, асимметрия информации); теоретические аспекты налогообложения Не умеет на базовом уровне: содержательно интерпретировать формальные выводы теоретических моделей микроуровня	

