

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухов, Тимур Александрович

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 25.04.2024 09:04:14

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Методические указания

по выполнению практических работ

по дисциплине «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Инженерная экономика и финансовая

безопасность в цифровой среде

Пятигорск, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

1 Введение	4
2. Методические указания по организации практических занятий	5
3 Вопросы для собеседования	9
4 Рекомендуемая литература	10

1 ВВЕДЕНИЕ

Методические указания к практическим занятиям по дисциплине «Институциональная экономика» предназначены для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика.

Основной целью дисциплины «Институциональная экономика» является расширить представление студентов об альтернативных направлениях экономической теории, изучить содержание и метод институциональной экономики. Усвоение институциональной экономики необходимо для дальнейшего углубленного изучения экономической теории в ее взаимосвязи с вопросами экономической политики.

Для достижения поставленных целей перед обучающимся ставятся следующие задачи:

- познакомить студента с историей становления и современным состоянием новой институциональной теории, ввести его в круг основных понятий институциональной экономики,
- познакомить студента с основными направлениями и теориями, развивающимися в рамках новой институциональной экономики и объяснить ему сравнительные возможности этих теорий и решаемые ими задачи;
- выработать у него навыки институционального анализа современной экономики.

В процессе обучения предусмотрено чтение лекций, проведение семинарских и практических занятий.

В соответствии с программой студенты должны:

Знать:

- основные отличия господствующей неоклассической и институциональной экономической теории;
- категории, концепции, предмет и ключевые темы институциональной экономики;
- метод институционального анализа и его отличие от неоклассического;
- основные методы институциональной политики государства; ведущих представителей институциональной экономики и их работы

Уметь:

- отличать институциональный подход от других подходов;
- сравнивать различные институциональные структуры;
- объяснять экономические явления и процессы в современной России;
- характеризовать статику и динамику институциональной среды;

пользоваться институциональным анализом.

Владеть:

- понятийным аппаратом современной институциональной теории и важнейшими категориями современного институционализма;
- навыками работы с оригинальными научными публикациями по институциональной экономике;
- навыками поиска и использования информации, необходимой для осуществления институционального анализа современной экономики;
- навыками самостоятельного анализа формальных и качественных моделей институциональной тематики.

Реализуемые компетенции: ОПК-1 Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач

ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практическое занятие № 1. Тема 1: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РАМКИ НЕОКЛАССИКИ

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: основные отличия господствующей неоклассической и институциональной экономической теории; категории, концепции, предмет и ключевые темы институциональной экономики; метод институционального анализа и его отличие от неоклассического.

Уметь: отличать институциональный подход от других подходов; сравнивать различные институциональные структуры

Владеть: способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы

В теоретической части. При изучении темы следует исходить из того, что существуют два радикально отличных подходов к анализу нового типа ограничений, с которыми столкнулась экономическая теория. Эти ограничения, объединяемые понятиями «институты» и «институциональная среда осуществления выбора», могут исследоваться как с помощью аппарата неоклассики, так и с помощью принципиально новой научной парадигмы, новой институциональной экономики. В дальнейших рассуждениях необходимо использовать оба указанных подхода.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях:

- 1.1. Полнота информации
- 1.2. Совершенная конкуренция
- 1.3. Homo oeconomicus
- 1.4. Парадигма неоклассики
- 1.5. «Дерево» институционализма
- 1.6. «Старый» институционализм
- 1.7. Неоинституциональная экономика
- 1.8. Новая институциональная экономика

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1	1,2	1-8

Практическое занятие №2. Тема 2. НОРМА КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУТОВ

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: основные отличия господствующей неоклассической и институциональной экономической теории; категории, концепции, предмет и ключевые темы

институциональной экономики; метод институционального анализа и его отличие от неоклассического.

Уметь: отличать институциональный подход от других подходов; сравнивать различные институциональные структуры

Владеть: способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы

В теоретической части. При изучении этой темы необходимо вспомнить анализ норм в качестве одной из составляющих институциональных ограничений рационального выбора. Прежнее противопоставление следования нормам и модели рационального выбора с развитием экономики соглашений и теории общественного выбора устарело. Нормы следует рассматривать скорее как предпосылки рационального выбора и его результат. Иными словами, рациональный выбор может быть осуществлен лишь в рамках определенной нормативной среды, а при ее отсутствии самые простейшие рыночные транзакции становятся невозможными.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях:

- 2.1. Определение нормы
- 2.2. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора
- 2.3. Экономика соглашений: норма как предпосылка рационального поведения
- 2.4. Типы соглашений
- 2.5. Соотношение соглашений
- 2.6. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности
- 2.7. Экспериментальная экономика: эмпирическое опровержение
- 2.8. Теория неполной рациональности: когнитивные ограничения рационального выбора
- 2.9. Рациональность, основанная на процедуре

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1	1,2	1-8

Практическое занятие №3. Тема 3. ЭКОНОМИКА СОГЛАШЕНИЙ: НОРМА КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ
Тема 4. ТЕОРИЯ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: основные отличия господствующей неоклассической и институциональной экономической теории; категории, концепции, предмет и ключевые темы институциональной экономики; метод институционального анализа и его отличие от неоклассического.

Уметь: отличать институциональный подход от других подходов; сравнивать различные институциональные структуры

Владеть: способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы

В теоретической части. При рассмотрении обзора теории игр и вариантов ее использования в институциональном анализе. Главный аргумент в пользу того, чтобы строить модели институтов с помощью теории игр, заключается в интересе теории игр к

ситуациям взаимозависимости действий индивидов, проблемам координации и согласования действий. Ведь именно институты призваны решить эти проблемы. С позиции теории игр функцию института можно определить как создание предпосылок (структурных, когнитивных, организационных) для фиксации одного из исходов игры в качестве равновесного. Эта задача особенно актуальна, если равновесие по Нэшу отсутствует или оно не единственно. Достижение равновесия с помощью институтов подразумевает:

- увеличение числа точек равновесия через формирование смешанных и эволюционных стратегий; формирование репутации игроков, в которой фиксируется вся информация о его поведении в прошлом; задание «удовлетворительных» критериев выбора альтернатив ;
- выбор единственного равновесия из нескольких равновесных исходов с помощью соглашений и «фокальных точек»; задание критериев выбора альтернатив на основе ценностей; изменение структуры предпочтений индивида.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях:

- 3.1. Типы равновесий
- 3.2. Классификация моделей
- 3.3. Смешанные стратегии
- 3.4. Эволюционно-стабильная стратегия

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1	1,2	1-8

Практическое занятие №5. Тема 5. ИНСТИТУТ ПЛАНА И РЫНКА

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: основные отличия господствующей неоклассической и институциональной экономической теории; категории, концепции, предмет и ключевые темы институциональной экономики; метод институционального анализа и его отличие от неоклассического.

Уметь: отличать институциональный подход от других подходов; сравнивать различные институциональные структуры

Владеть: способностью выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы

В теоретической части. При изучении этой темы следует обратить внимание на то, что обсуждение роли прав собственности в обеспечении функционирования рынка будет продолжено нами и дальше. Рынок как институт основывается на целом комплексе норм, которые индивиды используют при организации экономических взаимодействий. Эти нормы, которые можно назвать конституцией рынка, включают утилитаризм, целерациональное действие, доверие, эмпатию, свободу и легализм. Последняя норма предполагает уважение и добровольное подчинение закону, специфицирующему право собственности. Причем и здесь норма не носит характера абсолютного императива действий индивидов — экономическим агентам выгоднее иметь специфицированные права собственности, чем не иметь никаких. Ведь спецификация прав собственности снижает неопределенность во взаимодействиях и создает предпосылки для оптимального использования редких ресурсов.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях:

- 4.1 Конституция командной экономики
- 4.2 Конституция рыночной экономики
- 4.3 Экономическое обоснование права собственности
- 4.4 Подходы к спецификации прав собственности

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1	1,2	1-8

**Практическое занятие №5,6. Тема 6. ТЕОРЕМА КОУЗА И
ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ**

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: основные методы институциональной политики государства; ведущих представителей институциональной экономики и их работы

Уметь: объяснять экономические явления и процессы в современной России; характеризовать статику и динамику институциональной среды; пользоваться институциональным анализом.

Владеть: анализом и содержательно объясняет текущие процессы, происходящие в мировой и отечественной экономике

Вопросы для обсуждения на практических занятиях:

- 5.1. Распределение правомочий между собственниками
- 5.2. Формулировка теоремы
- 5.3. Доказательство
- 5.4. Российская приватизация в свете теоремы Коуза
- 5.5. Определение транзакционных издержек
- 5.6. Теория транзакционных издержек: роль информационных издержек
- 5.7. Теория общественного выбора: роль издержек согласования
- 5.8. Теория соглашений: роль неоднородности институциональной среды
- 5.9. Классификация транзакционных издержек
- 5.10. Проблема измерения

В теоретической части. Теория транзакционных издержек обращает внимание на отсутствие рынка информации и искаженность ценовых сигналов в силу высокой степени монополизации рынка и структурных диспропорций.

Теория общественного выбора делает акцент на незавершенности формирования рынка и связанной с ней трудности найти замену контрагенту по сделке, на размерах национального рынка и большом числе его участников.

Теория соглашений объясняет высокий уровень транзакционных издержек нестабильностью соотношений различных соглашений и преобладанием фрагментации и экспансии как вариантов их соотношения.

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1	1,2	1-8

Практическое занятие №7. Тема 7. ВНЕЛЕГАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: основные методы институциональной политики государства; ведущих представителей институциональной экономики и их работы

Уметь: объяснять экономические явления и процессы в современной России; характеризовать статику и динамику институциональной среды; пользоваться институциональным анализом.

Владеть: анализом и содержательно объясняет текущие процессы, происходящие в мировой и отечественной экономике

В теоретической части. При изучении этой темы следует иметь в виду, что решение о выборе экономическим субъектом институциональной среды для своего бизнеса, легальной или внезаконной, зависит именно от сравнения транзакционных издержек, возникающих при совершении сделок в первом и во втором случае. Иначе говоря, норма легализма в очередной раз получает рациональное обоснование: индивид подчиняется закону не столько под воздействием абсолютного императива (хорошо все, что законно), сколько из-за ожидаемых выгод от соблюдения законов. Только при условии, если государство способно содействовать, через снижение транзакционных издержек в легальном секторе экономики, реализации интересов индивида, у последнего есть стимулы к добровольному подчинению закону.

Подводя итоги, подчеркнем специфический характер правил игры, по которым совершаются внезаконные сделки в экономической сфере. Они существенным образом отличаются от конституции рынка, в первую очередь — делением всех субъектов сделок на «своих» и «чужих». В отношении «своих» действуют социальные механизмы предотвращения оппортунизма, господствуют нормы доверия и взаимопомощи. По отношению к «чужим» уже оппортунизм становится нормой, не исключено и использование насилия, если «они» слабее. Поэтому внезаконная экономика очень близка к модели «дикого» рынка, базирующегося на завистническом соперничестве, о котором писал Т. Веблен. Двойственность стандарта поведения тяжело сказывается на самих субъектах внезаконного сектора — они «вынуждены постоянно вести двойную игру и живут под давлением бесконечного стресса». Наконец, внезаконная экономика максимально фрагментирована и мозаична, она не принимает форму цельной системы и исключает существование единой и обязательной для всех участников рынка конституции. Альтернатива высокой цене подчинения закону тоже оказывается слишком дорогой.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях:

- 6.1. Цена подчинения закону
- 6.2. Структура внезаконной экономики
- 6.3. Цена внезаконности
- 6.4. Макроэкономические последствия
- 6.5. Внезаконный рынок как институциональная система

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1	1,2	1-8

Практическое занятие №8. Тема 8. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: основные методы институциональной политики государства; ведущих представителей институциональной экономики и их работы

Уметь: объяснять экономические явления и процессы в современной России; характеризовать статику и динамику институциональной среды; пользоваться институциональным анализом.

Владеть: анализом и содержательно объясняет текущие процессы, происходящие в мировой и отечественной экономике

В теоретической части. При изучении данной темы необходимо рассмотреть контракт, который представляет собой институциональные рамки осуществления конкретных сделок. Как и любой институт, контракт не столько ограничивает взаимодействие, сколько создает для него предпосылки, что становится особенно очевидным в случае сделок с несовпадением во времени моментов их заключения и совершения. Такого рода сделки связаны с риском возникновения не зависящих от намерений их участников обстоятельств. Люди различаются по степени восприятия риска, что и объясняет существование двух видов контрактов — контракта о продаже, регулирующего отношения между нейтральными к риску партнерами, и контракта о найме, позволяющего взаимодействовать людям, нейтральным к риску, и противникам риска.

Организация представляет собой командную экономику в миниатюре. И именно с этим связаны ограничения внутреннего роста организации: увеличение масштабов организации приводит к росту издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма. Более точно граница между институтом (рынком) и организацией (фирмой) определяется с помощью анализа степени специфичности активов, неопределенности, склонности к риску сторон сделки, сложности сделки и соотношением цены доступа к закону и издержками внезаконности.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях:

- 8.1. Понятие контракта
- 8.2. Контракт о продаже и контракт о найме
- 8.3. Типы контрактов
- 8.4. Организация
- 8.5. Граница между институтом и организацией
- 8.6. Факторы, определяющие оптимальный размер организации

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1	1,2	1-8

Практическое занятие №9. Тема 9. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: основные методы институциональной политики государства; ведущих представителей институциональной экономики и их работы

Уметь: объяснять экономические явления и процессы в современной России; характеризовать статику и динамику институциональной среды; пользоваться институциональным анализом.

Владеть: анализом и содержательно объясняет текущие процессы, происходящие в мировой и отечественной экономике

В теоретической части. При изучении данной темы следует рассмотреть проблему принципала и агента. Учитывая, что от агента ожидаются действия, максимизирующие полезность принципала, агент всегда стремится использовать существующую между ним и принципалом асимметрию информации к своей выгоде и в ущерб интересам принципала. Решений проблемы несколько: усиление прямого контроля, впрочем связанного с высокими издержками; организация принципалом соревнования агентов; участие агентов в результатах деятельности организации и поочередное выполнение самими агентами функций принципала. Именно данные варианты решения проблемы принципала и агента позволяют объяснить природу трех типов внутрифирменной структуры: унитарной, холдинговой и мультидивизиональной.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях:

- 9.1. Проблема взаимоотношений принципала и агента
- 9.2. Варианты решения проблемы принципала и агента
- 9.3. Внутрифирменная структура
- 9.4. Траектория развития фирмы
- 9.5. Основные типы фирм

Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	1	1,2	1-8

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

Тема 1: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РАМКИ НЕОКЛАССИКИ

1. Полнота информации
2. Совершенная конкуренция
3. Homo oeconomicus
4. Парадигма неоклассики
5. «Дерево» институционализма
6. «Старый» институционализм
7. Неоинституциональная экономика
8. Новая институциональная экономика

Тема 2. НОРМА КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУТОВ

1. Определение нормы
2. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора
3. Экономика соглашений: норма как предпосылка рационального поведения
4. Типы соглашений
5. Соотношение соглашений
6. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности
7. Экспериментальная экономика: эмпирическое опровержение
8. Теория неполной рациональности: когнитивные ограничения рационального выбора
9. Рациональность, основанная на процедуре

Тема 3. ЭКОНОМИКА СОГЛАШЕНИЙ: НОРМА КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

1. Определение нормы
2. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора
3. Экономика соглашений: норма как предпосылка рационального поведения
4. Типы соглашений
5. Соотношение соглашений
6. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности
7. Экспериментальная экономика: эмпирическое опровержение
8. Теория неполной рациональности: когнитивные ограничения рационального выбора
9. Рациональность, основанная на процедуре

Тема 4. ТЕОРИЯ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

1. Типы равновесий
2. Классификация моделей
3. Смешанные стратегии
4. Эволюционно-стабильная стратегия

Тема 5. ИНСТИТУТ ПЛАНА И РЫНКА

1. Конституция командной экономики
2. Конституция рыночной экономики
3. Экономическое обоснование права собственности
4. Подходы к спецификации прав собственности

Тема 6. ТЕОРЕМА КОУЗА И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

1. Распределение правомочий между собственниками
2. Формулировка теоремы
3. Доказательство
4. Российская приватизация в свете теоремы Коуза
5. Определение транзакционных издержек
6. Теория транзакционных издержек: роль информационных издержек
7. Теория общественного выбора: роль издержек согласования
8. Теория соглашений: роль неоднородности институциональной среды
9. Классификация транзакционных издержек
10. Проблема измерения

Тема 7. ВНЕЛЕГАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

1. Цена подчинения закону
2. Структура внелегальной экономики
3. Цена внелегальности
4. Макроэкономические последствия
5. Внелегальный рынок как институциональная система

Тема 8. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

1. Понятие контракта
2. Контракт о продаже и контракт о найме
3. Типы контрактов
4. Организация
5. Граница между институтом и организацией

6. Факторы, определяющие оптимальный размер организации

Тема 9. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

1. Проблема взаимоотношений принципала и агента
2. Варианты решения проблемы принципала и агента
3. Внутрифирменная структура
4. Траектория развития фирмы
5. Основные типы фирм

ТЕСТЫ

1. Согласно Норту причиной институциональных изменений является:
 - а. взаимодействие между институтами и организациями
 - б. изменение механизмов управления контрактными отношениями
 - в. противоречие отношений власти и контроля
 - г. изменения в структуре прав собственности.
2. Применима ли модель **SRSM** для анализа рыночной деятельности человека
 - а. да
 - б. да, если принять предпосылку о ограниченной рациональности
 - в. нет, т.к. в ней нет ограничений, а в экономике исследуются только ограниченные ресурсы
 - г. нет, т.к. роль человека в ней предопределена его статусом
3. Конфликт между интересами собственников и менеджерами углубляется из-за:
 - а. асимметрии информации
 - б. жёсткого контроля со стороны собственника
 - в. приятельских отношений между менеджером и владельцем
 - г. нет верного ответа
4. Трансакция это:
 - а. обмен товарами и спецификация прав собственности
 - б. отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом
 - в. издержки ведения переговоров
 - г. издержки поиска информации
5. Теория общественного выбора изучает:
 - а. рынки услуг
 - б. рынки товаров и услуг
 - в. "политические рынки"
 - г. верны ответы а) и в)
6. Предпосылками неоклассической теории не является:
 - а. стабильные предпочтения, которые носят эндогенный характер;
 - б. рациональный выбор (максимизирующее поведение);
 - в. неравновесие на макроуровне для обеспечения более активной деятельности индивидов;
 - г. равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках;
7. В модели институционального равновесия функция транзакционных издержек является:
 - а. спросом на институты

- б. предложением институтов
- в. кривой продуктовой трансформации
- г. все ответы не верны

8. Что не относится к размыванию прав собственности:

- а. ограничение государства на свободную продажу земли
- б. добровольное делегирование части правомочий
- в. ограничения государства на предприятия загрязняющие окружающую среду
- г. приобретение прав собственности, связанное с нарушением законодательства в ходе приватизации

9. Какие виды затрат не включаются в трансакционные издержки

- а. издержки контроля выполнения контракта
- б. издержки поиска информации
- в. транспортные издержки
- г. издержки эксплуатации экономической системы

10. Спецификация прав собственности означает:

- а. определение законных путей передачи собственности
- б. исключение других субъектов из свободного доступа к ресурсу
- в. определение объекта собственности
- г. определение субъекта собственности

11. Какое из утверждений относится к слабой форме следования своим интересам:

- а. в экономике плановые задания в централизованном порядке выполняются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними глобальными задачами
- б. предприниматели выполняют требования налоговой инспекции по организации учета
- в. индивиды следуют правилам, спонтанно сформировавшимся в ходе экономической эволюции
- г. торговец продает товар, утаивая его истинные потребительские качества

12. Применение товарных знаков и ярлыков служит для снижения:

- а. издержек поиска информации
- б. издержек измерения
- в. издержек масштаба
- г. издержек спецификации и защиты прав собственности

13. Согласно М. Олсону сочетание общих и индивидуальных интересов сравнимо с рынком:

- а. монополии
- б. олигополии
- в. монополистической конкуренции
- г. совершенной конкуренции

14. Примером адхократии может служить организация с преобладанием:

- а. технотруктуры
- б. сложной, изменяющейся технологии
- в. низкой степени сложности
- г. персонала материально-технического снабжения

15. Впервые понятие организации как экономического феномена было использовано для построения своей теоретической концепции:

- а. М. Вебером
- б. А. Маршаллом
- в. Д. Кейнсом
- г. К. Марксом

16. В классификации Уильямсона используются две основные модели рационального поведения:

- а. рациональность и следование своим интересам
- б. рациональность и иррациональность
- в. на самом деле их три
- г. иррациональность и следование интересам группы

17. Отметьте правильное утверждение:

- а. старый институционализм подверг критике положения, составляющие "жёсткое ядро неоклассики";
- б. неоинституционализм подверг критике положения, составляющие "жёсткое ядро неоклассики";
- в. никто и никогда не подвергал критике положения, составляющие "жёсткое ядро неоклассики";
- г. понятие "жёсткое ядро неоклассики" не известно экономической науке

18. Вы заключили со своим другом пари, призвав в свидетели вашего общего знакомого, который известен вам обоим своей непредвзятостью. Какой тип контракта вы заключили:

- а. классический
- б. неоклассический
- в. отношенческий
- г. такое пари нельзя считать контрактом

19. Кто из приведенных экономистов не является представителем «Новой институциональной экономики»

- а. Р. Коуз
- б. Г. Саймон
- в. О. Уильямсон
- г. Л. Тевено

20. В какой из перечисленных трансакций одним из отличительных признаков является непроизводительность обмена

- а. трансакция рационализации
- б. трансакция управления
- в. трансакция сделки

21. Какое из приведенных определений не является определением института:

- а. совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности
- б. объединение граждан для защиты общих интересов
- в. принятая в настоящее время система общественной жизни
- г. коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия

22. Под оппортунистическим поведением понимают:
- а. невыполнение приказа начальника
 - б. следование своим интересам путем кооперации с коллективом предпринимателей
 - в. неумышленное разглашение коммерческой тайны
 - г. отказ обладателя специфического фактора производства выполнять свои функции без повышения оплаты
23. Какие поведенческие предпосылки являются наиболее важными для возможности заключения отношенческого контракта:
- а. оппортунистическое поведение
 - б. рациональность (максимизация)
 - в. доверие, исключающее оппортунистическое поведение
 - г. послушание (слабая форма следования своим интересам)
24. Какие институты являются важнейшими в рыночной экономике в трактовке О. Уильямсона:
- а. собственность, хозяйственная этика, фирмы
 - б. государство, профсоюзы, парламент
 - в. фирмы, рынки, отношенческая контрактация
 - г. классическая, неоклассическая и отношенческая контрактации
25. Отметьте критерий эффективности институтов:
- а) размер полученной прибыли
 - б) размер достигнутой минимизации издержек
 - в) размер достигнутой полезности
 - г) размер экономии масштаба производства
 - д) размер национального дохода
26. Поведение экономических агентов в теории экономики права характеризуется тем, что они действуют как:
- а) классические «homo economicus»
 - б) рациональные максимизаторы при принятии как рыночных, так и вне рыночных решений
 - в) оппортунисты
 - г) ограниченные рационализаторы при принятии не только рыночных, но и вне рыночных решений
 - д) экономические эгоисты
27. Какие три группы издержки имеются в институциональном анализе фирмы?
- а) бухгалтерские, альтернативные, вменённые
 - б) переменные, средние, предельные
 - в) постоянные, переменные, средние
 - г) прямые, косвенные, неявные
 - д) трансформационные, организационные, трансакционные
28. Самой радикальной формой защиты от вымогательства является:
- а) превращение интерспецифических ресурсов в имущество на основании совместного владения
 - б) превращение интерспецифических ресурсов в специфические

- в) превращение общих ресурсов в интерспецифические
- г) превращение специфических ресурсов в интерспецифические
- д) уничтожение интерспецифических ресурсов

29. Отметьте две основные формы оппортунистического поведения, которые различают:

- а) искажение информации и запутывание
- б) лоббирование и саботаж
- в) моральный риск и вымогательство
- г) мошенничество и обман
- д) убеждение и настойчивость

30. Отметьте то, что представляет собой резервная цена:

- а) излишек покупателя
- б) излишек продавца
- в) предельную цену, на которую может согласиться партнер – покупатель или продавец
- г) рыночную равновесную цену
- д) среднюю цену по определённой товарной группе

31. Соблюдение данных норм и правил предполагает экономическое определение прав собственности:

- а) ответственности субъекта прав
- б) права собственности на интерспецифические ресурсы
- в) только неформальных социальных норм
- г) только формальных правил
- д) формальных правил и неформальных социальных норм

32. Как в теории прав собственности называется исключение третьих лиц из свободного доступа к ресурсу?

- а) внешними эффектами (воздействие одного процесса на другой)
- б) интернализацией внешних эффектов (Методы, побуждающие индивидов или фирмы учитывать внешние эффекты, приводящие к внешним издержкам и выгодам, в процессе принятия их решений)
- в) оппортунизмом
- г) спецификацией прав собственности
- д) экстерналиями

33. Посредством контракта в институциональной экономике осуществляется следующее действие:

- а) вознаграждение за оказание информационно-консалтинговых услуг
- б) доверительное управление имуществом собственника
- в) наем / увольнение работника
- г) передача прав собственности на блага
- д) различные финансовые сделки

34. В рамках чего принято критиковать неоклассический принцип равновесия?

- а) теории игр
- б) теории трансакционных издержек
- в) теории спроса и предложения
- г) теории оптимального контракта

35. Что подвергается критике новой институциональной экономикой?

- а) только «защитную оболочку» неоклассической теории
- б) «жесткое ядро» неоклассики
- в) «жесткое ядро» классического институционализма
- г) «жесткое ядро» исторической школы

36. Образование фирмы позволит достичь:

- а) экономии масштаба
- б) экономии на общих издержках
- в) экономии переменных издержек
- г) экономии ресурсов
- д) экономии факторов производства

37. В контрактной теории фирмы агентом является:

- а) владелец
- б) консультант
- в) менеджер
- г) посредник
- д) принципал

38. Модели «принципал – агент» соответствует следующая организационная форма фирмы:

- а) акционерное общество
- б) некоммерческая организация – фонд
- в) товарищество
- г) фирма с рабочим самоуправлением
- д) частнопредпринимательская фирма

39. Конфликт между интересами собственников и менеджерами углубляется из-за:

- а) асимметрии информации
- б) доминированию неформальных правил
- в) неполноте контрактов
- г) разветвленности иерархии и усложнению связей
- д) трансакционным издержкам

40. Что происходит, когда государство берет на себя функции спецификации и защиты прав собственности:

- а) возникает значительная экономия от масштаба
- б) возникают отрицательные внешние эффекты
- в) возникают положительные внешние эффекты
- г) наблюдается снижающаяся отдача от масштаба
- д) существует постоянная отдача от масштаба

4. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

4.1 Основная литература:

1. Лебедева Н.Н. Институциональная экономика : учебник для бакалавров / Лебедева Н.Н., Николаева И.П.. — Москва : Дашков и К, 2019. — 360 с. — ISBN 978-5-394-03254-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85620.html>

4.2. Дополнительная литература:

1. Институциональная экономика : учебник для бакалавров / И.К. Ларионов [и др.].. — Москва : Дашков и К, 2018. — 360 с. — ISBN 978-5-394-02614-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86725.html>

4.3 Методическая литература:

1. Методические указания по выполнению практических работ по дисциплине «Институциональная экономика» для бакалавров направления 38.03.01 Экономика.

2. Методические указания для студентов по организации самостоятельной работы по дисциплине «Институциональная экономика» для бакалавров направления 38.03.01 Экономика.

4.4. Интернет-ресурсы:

1. <https://www.gks.ru/> - официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

2. <https://stavstat.gks.ru/> - Управление Федеральной службы государственной статистики по Северо-Кавказскому федеральному округу.

3. <https://www.minfin.ru/ru/> - официальный сайт Министерства финансов РФ

4. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - <http://biblioclub.ru>

5. Научная электронная библиотека e-library – www.elibrary.ru

6. Международная реферативная база данных - www.scopus.com

7. <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online>. - некоммерческая интернет-версия (СПС) КонсультантПлюс.

8. <https://www.garant.ru/> - информационно-правовой портал Гарант.ру.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Методические указания

по организации и проведению самостоятельной работы обучающихся
по дисциплине «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»
для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика
Направленность (профиль): Инженерная экономика и финансовая
безопасность в цифровой среде

Пятигорск, 2024

Введение	4
Общая характеристика самостоятельной работы	4
Технологическая карта самостоятельной работы студена	4
Методические указания по изучению теоретического материала	5
Список литературы	10

Введение

Самостоятельная работа - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Самостоятельная работа студентов в ВУЗе является важным видом учебной и научной деятельности студента.

Ведущая цель организации и осуществления СРС должна совпадать с целью обучения студента – подготовкой бакалавра с высшим образованием. При организации СРС важным и необходимым условием становятся формирование умения самостоятельной работы для приобретения знаний, навыков и возможности организации учебной и научной деятельности.

Целью самостоятельной работы студентов является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю, опытом творческой, исследовательской деятельности. Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

1. Общая характеристика самостоятельной работы при изучении дисциплины «Институциональная экономика»

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Институциональная экономика» предусматривает следующие виды: самостоятельное изучение литературы.

Цели самостоятельной работы:

- овладение новыми знаниями, а также методами их получения;
- развитие умения приобретения научных знаний путем личного поиска и переработки информации;
- сбор и систематизация знаний по конкретной теме или проблеме

Задачи самостоятельной работы:

- формирование умений использовать справочную документацию и специальную литературу; развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности.
- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов; углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации
- развитие исследовательских умений;

Цель самостоятельного изучения литературы – самостоятельное овладение знаниями, опытом исследовательской деятельности.

Задачами самостоятельного изучения литературы являются:

- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности студентов.

Формируемые компетенции:

Индекс	Формулировка:
ОПК-1	Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне

2. Технологическая карта самостоятельной работы студента ОФО

Коды реализуемых компетенций, индикатора(ов)	Вид деятельности студентов	Средства и технологии оценки	Объем часов, в том числе (астр.)		
			СРС	Контактная работа с преподавателем	Всего
ИД-1 ОПК – 1, ИД-2 ОПК – 1, ИД-3 ОПК – 1, ИД-1 ОПК – 3, ИД-2 ОПК - 3	Самостоятельное изучение литературы с 1-9 темам	собеседование	61,2	6,8	68
ИД-1 ОПК – 1, ИД-2 ОПК – 1, ИД-3 ОПК – 1, ИД-1 ОПК – 3, ИД-2 ОПК - 3	Решение кейс-задач, по темам 6,8,9	Отчет о решении кейс-задач	3,6	0,4	4
Итого за 5 семестр			39,6	4,4	44
Итого			39,6	4,4	44
Коды	Вид деятельности	Средства и	Объем часов, в том числе (астр.)		

реализуемых компетенций, индикатора(ов)	студентов	технологии оценки	СРС	Контактная работа с преподавателем	Всего
ИД-1 ОПК – 1, ИД-2 ОПК – 1, ИД-3 ОПК – 1, ИД-1 ОПК – 3, ИД-2 ОПК - 3	Самостоятельное изучение литературы с 1-9 темам	собеседование	61,2	6,8	68
ИД-1 ОПК – 1, ИД-2 ОПК – 1, ИД-3 ОПК – 1, ИД-1 ОПК – 3, ИД-2 ОПК - 3	Решение кейс-задач, по темам 6,8,9	Отчет о решении кейс-задач	3,6	0,4	4
Итого за 5 семестр			113,4	12,6	126
Итого			113,4	12,6	126

3. Методические указания по изучению теоретического материала

3.1. Рекомендации по организации работы с литературой

При работе с книгой необходимо подобрать литературу, научиться правильно ее читать, вести записи. Для подбора литературы в библиотеке используются алфавитный и систематический каталоги.

Правильный подбор учебников рекомендуется преподавателем, читающим лекционный курс. Необходимая литература может быть также указана в методических разработках по данной дисциплине.

Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего.

Особое внимание следует обратить на определение основных понятий дисциплины. Студент должен подробно разбирать примеры, которые поясняют такие определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно. Нужно добиваться точного представления о том, что изучаешь. Полезно составлять опорные конспекты. При изучении материала по учебнику полезно в тетради (на специально отведенных полях) дополнять конспект лекций. Там же следует отмечать вопросы, выделенные студентом для консультации с преподавателем.

Различают два вида чтения; первичное и вторичное. *Первичное* - это внимательное, неторопливое чтение, при котором можно остановиться на трудных местах. После него не должно остаться ни одного непонятого слова. Содержание не всегда может быть понятно после первичного чтения.

Задача *вторичного* чтения - полное усвоение смысла целого (по счету это чтение может быть и не вторым, а третьим или четвертым).

Самостоятельная работа с учебниками и книгами (а также самостоятельное теоретическое исследование проблем, обозначенных преподавателем на лекциях) – это важнейшее условие формирования у себя научного способа познания. Основные советы здесь можно свести к следующим:

- составить перечень книг, с которыми следует познакомиться;
- перечень должен быть систематизированным (что необходимо для семинаров, что для экзаменов, что пригодится для написания курсовых и дипломных работ).
- обязательно выписывать все выходные данные по каждой книге (при написании курсовых и дипломных работ это позволит очень сэкономить время).
- разобраться для себя, какие книги (или какие главы книг) следует прочитать более внимательно, а какие – просто просмотреть.

- при составлении перечней литературы следует посоветоваться с преподавателями и научными руководителями, которые помогут лучше сориентироваться.
- все прочитанные книги, учебники и статьи следует конспектировать, но это не означает, что надо конспектировать «все подряд»: можно выписывать кратко основные идеи автора и иногда приводить наиболее яркие и показательные цитаты.
- в работе с научной литературой следует выработать в себе способность «воспринимать» сложные тексты; для этого лучший прием – научиться «читать медленно», когда понятно каждое прочитанное слово (а если слово незнакомое, то либо с помощью словаря, либо с помощью преподавателя обязательно его узнать).

3.2. Задания для самостоятельной работы студентов

3.2.1. Вид самостоятельной работы студентов: самостоятельное изучение литературы.

Итоговый продукт самостоятельной работы: конспект.

Средства и технологии оценки: собеседование.

Порядок оформления и предоставления: оформляется в виде конспекта. При составлении конспекта необходимо внимательно прочитать текст. После этого выделить главное, составить план; кратко сформулировать основные положения текста; законспектировать материал, четко следуя пунктам плана. Записи следует вести четко, ясно.

В тексте конспекта желательно приводить не только тезисные положения, но и их доказательства. При оформлении конспекта необходимо стремиться к емкости каждого предложения. Мысли автора книги следует излагать кратко, заботясь о стиле и выразительности написанного. Овладение навыками конспектирования требует от студента целеустремленности, повседневной самостоятельной работы.

Конспект предоставляется в рукописном виде на практическом занятии.

Критерии оценивания: Оценка «отлично» ставится студенту, если он полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

Оценка «хорошо» ставится студенту, если он дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «отлично», но допускает ошибки, которые сам же исправляет, и имеются недочеты в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

Оценка «неудовлетворительно» ставится студенту, если студент он незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Перечень кейс-задач

№ 1.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 6. Теорема Коуза и транзакционные издержки

Сюжет Классификация транзакционных издержек Милгрома – Робертса и искусство управления государством

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий: Ослаблению соперничества сверхдержав на завершающем этапе «холодной войны» сопутствовало и ослабление порядка. С одной стороны, от Советского Союза отошли его сателлиты в поисках собственных нестандартных и эксцентрических орбит. С другой стороны, в результате распада самого Союза его арсеналы расплылись и подверглись разграблению, появились новые потребители военной продукции, а эксперты, обладающие знаниями в сфере современных военных технологий, покинули страны, которая больше не могла платить по счетам. [Необходимо] осознать всю сложность создания единого фронта против тех, кто способствует расползанию ядерного оружия, хотя бы против тех, кого в обществе называют государствами-изгоями. [Ричард Батлер] приводит новые факты, подтверждающие безответственность таких стран, как Китай, и в особенности Франция с Россией, в отношении своих международных обязательств. Если это и есть образец международного сотрудничества в подобных вопросах, то лучше поискать другие пути. Более общий и более важный вывод заключается в том, что чрезвычайно трудно удержать страны, решившие 8 приобрести оружие массового уничтожения, от этого намерения. Если мониторинг и контроль деятельности даже такой страны, как Ирак, который потерпел поражение в войне и на который оказывается давление и налагаются санкции, настолько затруднен, то что уж говорить о менее открытых для контроля странах? Фактически процесс распространения не прекращается. В определенной мере это результат неспособности Запад остановить утечку технологий. Не много толку и от международных соглашений о контроле над вооружениями. Конвенция о запрещении биологического оружия так и не смогла прекратить разработку этого наиболее ужасного оружия просто потому, что выполнение ее положений практически невозможно проверить. То же самое можно сказать и о Конвенции о запрете химического оружия. Последствия принятия этих конвенций по крайней мере относительно нейтральны. Однако этого нельзя сказать о договоре о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний. От ядерного оружия нельзя избавиться в принципе. Таким образом, мир без ядерного орудия – это плод фантазии. Реальный вопрос, следовательно, в том, намерены Запад и Америка сохранить первенство перед потенциальными ядерными конкурентами или нет. «Чем менее привлекательны ядерные вооружения для Соединенных Штатов в стратегическом плане, тем больше они и другие средства массового уничтожения притягивают внимание враждебных сил и прочих «изгоев». Договор о контроле над вооружениями, который наносит наибольший ущерб и практически лишен смысла – это Договор об ограничении средств противоракетной обороны (ПРО). Договор запрещал как Соединенным Штатам, так и Советскому Союзу размещать стратегические противоракетные системы, способные защищать всю территорию страны. Он, кроме того, запрещал разработку, испытание и размещение любых средств, кроме ограниченной наземной системы фиксированного базирования. В основе договора лежала доктрина гарантированного взаимного уничтожения. По существу, она упиралась на уверенность в том, что, пока каждая из сверхдержав остается абсолютно уязвимой для ответного ядерного удара, ни одна из них не решится начать ядерную войну. Практика же никогда полностью не совпадает с теорией. [Но] именно отсутствие системы ПРО подталкивает руководителей государств-изгоев к приобретению ракет и созданию оружия массового уничтожения. Развертывание же глобальной системы ПРО будет сдерживать их стремление к накоплению арсеналов, так как вероятность достижения целей ракетного удара значительно снизится. Мы должны признать, что угроза применения

баллистических ракет с ядерными зарядами или другими средствами массового уничтожения реальна. Мы должны признать, что дипломатические и прочие средства, направленные на ограничение распространения вооружений, малоэффективны.

Задания для студентов

№ п/п	Уровень	
	Базовый	Продвинутый
1.	С помощью классификации транзакционных издержек Милгрота – Робертса покажите, почему международные конвенции о запрещении оружия массового поражения являются неустойчивыми	Опишите ситуацию с продажей и покупкой оружия массового уничтожения в терминах проблемы кооперации.
2	Что является кооперативным равновесием? Какое равновесие будет складываться?	Что мешает достижению кооперативного равновесия? Каковы способы достижения кооперативного равновесия?

Этапы работы с кейсом

1. Выявление основной проблемы;
2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

Источник: Классификация транзакционных издержек Милгрота – Робертса и искусство управления государством [Электронный ресурс]: [Ослаблению соперничества сверхдержав на завершающем этапе «холодной войны» сопутствовало и ослабление порядка] // Econline: Лаборатория институционального анализа Государственного университета Высшей школы экономики. – URL: <http://www.econline.edu.ru/quest/institutions/case/573>

№ 2.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 8. Теория контрактов.

Сюжет Миссия и цели Российской гильдии риэлтеров.

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий: Миссия РГР – создание и развитие в России цивилизованного рынка недвижимости. Цель РГР (в соответствии с уставом) – содействие развитию цивилизованного рынка недвижимости на основе развития законодательной и нормативной базы и создания системы профессиональных стандартов для ее участников, использование собственной инфраструктуры для защиты общих имущественных интересов и удовлетворения нематериальных потребностей членов Гильдии, расширение их возможностей в профессиональном, научно-техническом и социальном развитии, повышение статуса риэлтора. Предмет деятельности Гильдии: Для удовлетворения интересов и потребностей своих членов Гильдия осуществляет следующие виды деятельности: Изучение текущего состояния, тенденций и проблем развития рынка недвижимости в России. Подготовка информационных, аналитических, конъюнктурных исследований, экспертных материалов для своих членов, всем заинтересованным лицам и общественности. Оказание влияния на формирование законодательной и нормативной базы для рынка недвижимости как в РФ, так и в ее субъектах, а также развитие рыночных механизмов управления недвижимостью на муниципальном уровне. Участие в экспертизе законопроектов, нормативных актов, разработка альтернативных законопроектов и дополнений к действующему законодательству, рекомендаций и предложений для соответствующих комитетов,

комиссий и экспертных групп Палат Федерального Собрания, местных органов власти. Определение основных направлений в области подготовки специалистов на рынке недвижимости, создание обучающих программ, обучение членов Гильдии и лиц, работающих на рынке недвижимости, на основе принятых в Гильдии стандартов. Оказание услуг по обмену информацией, установление связей и развитие сотрудничества между различными участниками рынка недвижимости, взаимодействие со СМИ. Содействие в создании региональных и профессиональных объединений риэлторов. Участие в защите прав собственников на рынке недвижимости, рассмотрении споров между членами Гильдии, а также между членами Гильдии и потребителями их услуг, формирование механизма третейского суда, создание системы коллективной ответственности членов Гильдии перед третьими лицами. Содействие развитию деловых связей членов Гильдии с иностранными партнерами по вопросам, входящим в компетенцию Гильдии. Проведение научных исследований, разработка и предоставление членам Гильдии рекомендаций по вопросам торгово-инвестиционной политики, ипотеке, приватизации, оценке недвижимости, налогообложению и страхованию, развитию системы регистрации прав на недвижимое имущество. Создание единой информационной сети коммерческой информации, относящейся к торговле недвижимостью, инвестиционной и строительной деятельности с целью активизации операций с недвижимостью на межрегиональном и международном уровне. Содействие развитию мультилингвальных систем. Формирование положительного общественного мнения о Гильдии, осуществление конструктивного взаимодействия с органами государственной власти и общественными объединениями, проведение активной рекламной и редакционно-издательской деятельности в интересах членов Гильдии, налаживание постоянной связи со средствами массовой информации для разъяснения целей, задач и предмета деятельности Гильдии. Развитие информационной, консультативной, образовательной и просветительской деятельности, способствующей становлению и совершенствованию цивилизованного рынка недвижимости в России и повышению профессионального уровня его участников. Разработка и внедрение системы стандартов профессиональной деятельности членов Гильдии. Проведение работ по сертификации на соответствие требованиям стандартов профессиональной деятельности членов Гильдии. Организация и проведение специализированных выставок, симпозиумов, конференций и конгрессов по недвижимости, культурных и общественных мероприятий. Осуществление иной деятельности, не противоречащей действующему законодательству, которая будет направлена на реализацию поставленных целей Гильдии.

Задания для студентов

№ п/п	Уровень	
	Базовый	Продвинутый
1.	К какому типу контрактных отношений (по Макнейлу) относится данный контракт?	Почему РГР заинтересована во внедрении и поддержании стандартов профессиональной деятельности риэлтеров?
2	Почему независимые риэлторы заинтересованы в членстве в гильдии?	Почему одним из предметов деятельности гильдии является содействие в создании региональных и профессиональных объединений риэлторов, то есть, фактически, содействие появлению и развитию своих конкурентов?

Этапы работы с кейсом

1. Выявление основной проблемы;
2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

Источник: URL: <http://www.rgr.ru>

№ 3.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 6. Теорема Коуза и транзакционные издержки.

Сюжет Транзакционные издержки получения высшего образования.

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий:

1. В Россию пришел единый экзамен более мучительной процедуры поступления в вуз, чем в России, придумать трудно, и такого нет ни в одной стране мира. Все знают: школьные экзамены ничего не стоят. Нервы себе дети, конечно, портят, но вузам это глубоко безразлично. На переходе от школы в вуз родители тратят более 1 миллиарда долларов. На репетиторов (их нанимают не в последний год, а за два, а то и за три года до поступления), на дополнительные занятия в школе, наконец, на элементарные взятки. Не говоря уже о проезде из дальних регионов в Москву или даже в областной центр, расходы на подготовительные курсы и просто на то, чтобы жить в чужом городе во время экзаменов. Но самое главное, что никакие экзамены не дают представления о том, насколько будущий студент и специалист сознательно выбрал этот вуз и эту 10 профессию. По архаичной системе отечественного высшего образования к профессии начинают целенаправленно готовить с первого курса, что уже давно признано 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 придаться, его нужно зарегистрировать в вузе. Мы за такое не беремся, этим занимаются другие фирмы. Но имейте в виду: обращаясь к ним, вы сильно рискуете: вас могут элементарно обмануть. Скажут, что «провели» диплом по всем правилам, вы заплатите кругленькую сумму, а получите точно такой же документ, как наш. Проверить-то вы этих продавцов не сможете, всем подряд информацию о своих выпускниках вузы не сообщают. Да и длиться такое оформление будет неизвестно сколько. А у нас вы сегодня вносите предоплату, сообщаете все необходимые данные и уже завтра забираете готовый диплом. Еще одно место встречи продавцов и покупателей высшего образования – Интернет. На виртуальных «барахолках» предложения – на любой вкус и цвет, в том числе и от тех, кто берется сделать документ, практически не отличающийся от официального. Отправив послание по одному из таких электронных адресов, в ответ я получила письмо с расценками. Если верить его автору, зарегистрированные дипломы стоят от 2–2,5 тыс. долл. и выше, деньги переводятся на указанный счет в банке. К письму был прикреплен файл с табличкой. В нее мне предлагали внести данные, которые я бы хотела видеть в своем дипломе. Предоставить мне готовые корочки автор письма обещал примерно через неделю после того, как денежки «упадут» на его счет. Доверяют, но проверяют. Побывав в роли покупателя заветных «корочек», я решила «примерить» на себя роль работодателя, пожелавшего проверить подлинность предъявленного ему документа. Может быть, Олег, продавец из метро, был действительно прав, и ни один 12 вуз не дает сведения о своих выпускниках? Начала, естественно, с МГУ. Звоню в учебную часть журфака. Представляюсь менеджером по кадрам одной из солидных московских компаний. Интересуюсь, как я могу узнать, действительно ли один из кандидатов на нашу вакансию закончил университет. – Конечно, можете, – тут же отвечают мне. – Как, вы говорите, зовут вашего кандидата? Как видите, все оказалось предельно просто. Один звонок – и все тайное станет явным. Позвонив еще в несколько московских вузов, я спросила, часто ли к ним обращаются работодатели с просьбой проверить подлинность дипломов. «Не часто, но бывает, – отвечали практически везде. Подведем итоги. Итак, купить диплом в Москве не проблема. Но и проверить ваши «корочки» работодателю при желании тоже не составит особого труда. Так что советуем перед покупкой тщательно взвесить все «за» и «против». Возможно, приобретя документ о высшем образовании, вы и получите желаемую работу, но хочется ли вам жить в постоянном страхе? Ведь с этих пор над вами нависнет «дамоклов меч» разоблачения. Если же оно действительно произойдет, увольнение – не самое худшее из того, что вас ожидает. В статье 327 Уголовного кодекса РФ говорится о том, что наказанию подлежат не только изготовители

подделок, но и те, кто этими подделками пользуется. Дословно в законе говорится следующее: «использование заведомо подложного документа наказывается штрафом в размере от ста до двухсот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного до двух месяцев, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо арестом на срок от трех до шести месяцев».

Задания для студентов

№ п\п	Уровень	
	Базовый	Продвинутый
1.	В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, приведите примеры транзакционных издержек (по 1-2 примера на каждую категорию), с которыми сталкиваются люди, решившие купить диплом о высшем образовании.	В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, приведите примеры транзакционных издержек (по 1-2 примера на каждую категорию), с которыми сталкиваются люди, решившие получить диплом о высшем образовании, пройдя обучение в ВУЗе.
2	Сравните транзакционные издержки покупки диплома с транзакционными издержками получения образования.	В каком из 13 случаев транзакционные издержки ex ante будут выше? В каком случае транзакционные издержки ex post будут выше?

Этапы работы с кейсом

1. Выявление основной проблемы;
2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

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

№ 4.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 8. Теория контрактов.

Сюжет «Прибыль из хруста»

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий:

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 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 купил кучу этих самых крутонов с разными вкусами. Дома собрал коллектив, «напряг» технологов – и через пару месяцев экспериментов над собственными желудками первая партия сухариков была готова. Название «крутоны» нам понравилось - так и назвали.

Позже многие спрашивали: а что, крутоны – это только для крутых? Никто из них не догадывался, что это красивое французское слово означает всего лишь «маленький обжаренный кусочек хлеба». В Европе и Штатах, куда сухарики под красивым французским названием «крутоны» пришли вместе с немецкими переселенцами, их начали выпускать после Второй мировой войны.

Правда, еще полгода Мерзон никак не мог приступить к производству: власти утверждали ему ТУ (техническое условие, без 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 выпечки; заказывают специальный хлеб для сухарей; покупают готовый хлеб; и, наконец, покупают обрез и возвратный хлеб на хлебопекарных производствах. Понятно, что от используемого сырья зависит качество, вкус и цена предлагаемой на рынок готовой продукции.

Отметим, что в основном для изготовления сухариков используется хлеб высокой пористости. Мелкопористый хлеб (именно собственно сухарный хлеб), в настоящее время производит только пекарня «Боско-Л». Что выводит их продукцию на самый высокий ценовой диапазон в данном сегменте рынка.

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.

Задания для студентов

№	Уровень
---	---------

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

Этапы работы с кейсом

1. Выявление основной проблемы;
2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

Источник: Московский комсомолец, Прибыль из хруста [Электронный ресурс]: [Если еще с давних пор ведутся споры, что было вначале - яйцо или курица, то с пивом все ясно уже давно] // Информ Кондитер: Информационно-аналитический центр кондитерской промышленности. – URL: <http://www.conditer.ru/preview/grocnews/index.asp?id=2592>

№ 5.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 9. Теория фирмы

Сюжет Рестораны Франции: как заключить контракт с рестораном?

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий:

Первый ресторан появился в Париже в 1672 г., когда кому-то из парижан пришло в голову вынести на тротуар несколько мраморных столиков, за которыми посетители могли спокойно пообедать. На двери заведения повесили надпись на латыни: «Пожалуйста ко мне, вы, у кого нет аппетита – я восстановлю ваши силы». От латинского слова «подкреплять, восстанавливать силы» и произошло слово «ресторан».

Очень скоро – в 1680 г. в Париже открылось первое кафе, где посетителям подавали фруктовые сиропы, чай, ликеры, шоколад и, разумеется, кофе, от которого, собственно и произошло название этого вида заведений.

Французы – самая «ресторанная» нация мира. Если для большинства русских семей поход в ресторан – это праздник и событие, то французы обычно имеют свой любимый ресторанчик поблизости от дома, в котором они зачастую и завтракают, и обедают, и ужинают. Кафе и рестораны, которых во Франции великое множество чаще являются семейным бизнесом. Каждый из этих маленьких ресторанчиков имеет свой круг постоянных посетителей, живущих поблизости, свои фирменные блюда и свои тщательно охраняемые кулинарные секреты. При этом с точки зрения экономных французов, хорошая еда не должна стоить дорого (если речь, конечно, не идет о высокой кухне или о заведениях для наивных туристов). Для экономии средств во французских ресторанах рекомендуется пользоваться «фиксированным меню» – то есть заказывать комплексный обед, состоящий из основного блюда, салата и десерта или сыра (иногда больше – вплоть до шести блюд). «Menu fixe» пользуется широкой популярностью в обеденное время, так как посетителю, заказавшему комплексный обед, блюда обходятся вдвое дешевле, чем если бы он заказывал их «a la carte», т.е. по отдельности.

Порядок подачи блюд несколько отличается от принятого в России. Блюда всегда подаются одно за другим и никогда не смешиваются – на стол никогда не ставится несколько салатов или закусок сразу, как у нас. Обед начинается с супа (если он присутствует в меню) или с холодной закуски, причем ее роль может выполнять,

например, дыня (но ни в коем случае не сыр, его подают в конце трапезы). За холодной закуской следует горячая, затем основное блюдо – мясное или рыбное (если в меню включено и то и другое, то рыбу подают перед мясом). Следом идет овощной салат, а после него сыры – разные сорта, нарезанные треугольными кусочками, подают на одном большом подносе. После сыров подают «антреме» (буквальный перевод «между блюдами» – кушанье, призванное создать плавный переход от обеда к десерту). После «антреме» (мусс, крем, суфле, блинчики, пончики) подают сам десерт.

Французы знают толк в ресторанном деле. Не зря же самые престижные рейтинги в ресторанном мире создаются именно во Франции. Самый уважаемый – «Красный гид Мишлен»: его штатные инспекторы анонимно посещают рестораны Европы, оценивая кухню, комфорт, гармонию с интерьером, обслуживание. Следующие по авторитетности рейтинги – французские «Гомийо», «Пюдло» и «Гид Лёбей».

Задания для студентов

№ п/п	Уровень	
	Базовый	Продвинутый
1.	Можно ли назвать соглашение между рестораном и посетителями ресторана контрактом?	Соблюдаются ли в этом случае основные принципы контрактных отношений?
2	В чем особенность контрактных отношений?	Выделите основные элементы структуры контракта в данном случае.

Этапы работы с кейсом

1. Выявление основной проблемы;
2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

Источник: Рестораны Франции: как заключить контракт с рестораном [Электронный ресурс]: [Первый ресторан появился в Париже в 1672 г.] // Eonline: Лаборатория институционального анализа Государственного университета Высшей школы экономики.– URL: <http://www.eonline.edu.ru/quest/contracts/case/521>

№ 6.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 9. Теория фирмы

Сюжет Договор по химической чистке.

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий:

Собые условия выполнения договора по химической чистке Исполнителем.

Срок ответственного хранения выполненного заказа у Исполнителя не более 3-х дней.

Химчистка осуществляется по заданию Заказчика в соответствии с требованиями ГОСТ Р 51108-97.

Изделие, имеющее неполную, неправильную маркировку (символику к обслуживанию), либо отсутствие таковой, принимается только с согласия Заказчика. За возможные последствия результата чистки таких изделий (срыв красителя, усадка, раздублирование ткани и подкладочного материала, покрас и прочие дефекты, независимые от Исполнителя) претензии предъявляются к Изготовителю либо к Продавцу изделия. Ответственность за вред, причиненный Заказчику вследствие недостоверной или недостаточной информации, лежит на Изготовителе либо на Продавце изделия, сдаваемого в чистку (ст.ст. 1095 и 1096 ГК РФ).

Исполнитель предупреждает Заказчика о том, что: пятна от крови, краски, растительных масел, лекарств, духов, дезодорантов, вина с добавками красителя, жировые

пятна, застаревшие пятна и закрепленные самостоятельной чисткой в домашних условиях, плохо поддаются выведению.. Изделия с такими пятнами принимаются без 100% гарантии пятновыводки без претензий со стороны Заказчика (ГОСТ Р 51108-97 п.5.19).

Недостатки и дефекты на изделии, которые не устраняются: пятна ржавчины, чернил, шариковой пасты, потосолевые и потожировые пятна «...», вытирание волокон с нарушением структуры ткани, молевые повреждения и пиллингование, полосы от изгиба, «...», белесость от трения (серость), отклеивание флизелина (раздублирование, усадка подкладочного материала), разводы от воды и стирки, у пухо-перьевых изделий и изделий на синтепоне – желтизна, разводы от несвоевременной сушки, сваленность и усадка пуха «...», желтизна, выгар меха у меховых изделий.

В случае сильного износа и ветхости изделия предприятие не может отвечать за возможные механические повреждения в процессе обработки. При наличии на изделии искусственных материалов, запрещенных к х/чистке «...», ответственность за их повреждение несет фирма-изготовитель вещи. За оставленную съемную фурнитуру, не подлежащую химобработке, а также фурнитуру с плохим креплением к изделию, предприятие ответственности не несет. В случае порчи съемной фурнитуры по вине предприятия, последнее оставляет за собой право самостоятельной замены на аналогичную без согласования с Заказчиком либо возмещает стоимость испорченной съемной фурнитуры.

Все претензии к качеству услуги могут быть предъявлены только в момент приема-передачи заказа (ст. 29 Закона «О защите прав потребителей»). Заказчик, принявший изделие без проверки лишается права на претензию и ссылки на недостатки в услуге, которые могли быть устранены при приемке вещи (п.3 ст. 720 ГК РФ).

С определением пороков, дефектов вещей и износа СОГЛАСЕН _____

О неустранимых дефектах, последствиях х/чистки, в случае некачественного изготовления изделия фирмой-производителем и недостоверной информацией по уходу за изделием (либо отсутствия таковой) ПРЕДУРЕЖДЕН.

С правилами приема вещей в химическую чистку (стирку), а также с условиями выполнения типового договора по химической чистке (стирке) изделий, указанных в «Информации для клиентов»

ОЗНАКОМЛЕН И СОГЛАСЕН _____

Качество работы (услуги), сохранность, исходную форму, целостность ПРОВЕРИЛ
Заказ ПОЛУЧИЛ, претензий к качеству услуги
НЕ ИМЕЮ _____

Задания для студентов

№ п\п	Уровень	
	Базовый	Продвинутый
1.	Назовите два основных принципа заключения договоров.	Как называются договоры такого типа?
2	Соблюдаются ли они в случае заключения подобного договора между химчисткой и клиентом?	Какие транзакционные издержки могут снизить химчистка и ее клиент, заключив подобный договор?

Этапы работы с кейсом

1. Выявление основной проблемы;
2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

Источник: Договор по химической чистке [Электронный ресурс]: [Особые условия выполнения договора по химической чистке Исполнителем] // Eonline: Лаборатория

институционального анализа Государственного университета Высшей школы экономики.— URL: <http://www.econline.edu.ru/quest/contracts/case/523>

4. Список литературы

4.1 Основная литература:

Лебедева Н.Н. Институциональная экономика : учебник для бакалавров / Лебедева Н.Н., Николаева И.П.. — Москва : Дашков и К, 2019. — 360 с. — ISBN 978-5-394-03254-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85620.html>

4.2 Дополнительная литература:

Институциональная экономика : учебник для бакалавров / И.К. Ларионов [и др.].. — Москва : Дашков и К, 2018. — 360 с. — ISBN 978-5-394-02614-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/86725.html>

4.3 Интернет-ресурсы:

9. <https://www.gks.ru/> - официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.
10. <https://stavstat.gks.ru/> - Управление Федеральной службы государственной статистики по Северо-Кавказскому федеральному округу.
11. <https://www.minfin.ru/ru/> - официальный сайт Министерства финансов РФ
12. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - <http://biblioclub.ru>
13. Научная электронная библиотека e-library – www.elibrary.ru
14. Международная реферативная база данных - www.scopus.com
15. <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online>. - некоммерческая интернет-версия (СПС) КонсультантПлюс.
16. <https://www.garant.ru/> - информационно-правовой портал Гарант.ру.