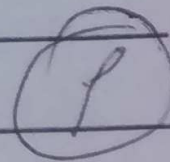


## Тетрадь

Институциональная

экономика



Тема 1. <sup>институциональной</sup> Основы экономики

1. Предмет и предмет возмещения институциональной экономики как науки.

Институциональная экономика - это наука и учебная дисциплина, изучение которой является неотъемлемой частью профессиональной подготовки менеджеров современной экономики.

Развитие рыночной экономики требует адекватных институциональных механизмов, однако их создание - сложный и длительный процесс.

Они с трудом поддаются заимствованию.

Институциональная экономика позволяет лучше понять, как функционирует экономика, какие стимулы создает институциональная среда, как институты общества влияют на поведение людей, а следовательно и на богатство общества.

Институциональная экономика не ограничивает изучение формальных институтов т.е. установленных государством, приурочивание к их соблюдению. Она изучает в первую очередь и неформальные правила, направляющие поведение людей и менее заметные для исследования.

2. Понятие институтов. Роль институтов в функционировании экономики. Понятие института было введено в политологии и социологии, в частности и социологии.

Институты называются совокупностью правил и санкций, предназначенных для удовлетворения определенной потребности. Есть и другое определение института которое трактуется с. образом: под институтом понимают совокупность правил определенных действий и отношений, с соответствующими правами и обязанностями, властью и ответственностью.

Основные подходы к определению институтов можно классифицировать следующим образом:

- институты определяются как "правила игры" которые структурируют поведение организации и индивидов в экономике.
- институты определяются как культурные нормы, вера, менталитет.
- институты определяются как организационные структуры (Банки, кредитные учреждения,

### 3. Функции институтов.

По типу правил, лежащих в основе деятельности конкретных институтов, можно выделить три основные функции институтов

- функции координации,
- " " " кооперации;
- функции дача и распределения издержек и выгод.

Координация. Институты, которые призваны решать координационные проблемы, делают это путем создания информационной инфраструктуры и обеспечения доступа к ней всех потенциальных участников отношений.

Что касается сетевых институтов, то она эти институты не требует т.е. это институты самоподдерживающиеся

Кооперация. Пример института, который обеспечивает кооперацию участников экономических отношений, - контрактное право. Оно содержит ряд правил и положений, ограничивающих их деятельность так, чтобы избежать социально неэффективных результатов.

Оценки и распределение издержек и выгод.

Обеспечив конкретное решение по координации деятельности участников отношений, институт тем самым закрепляет неравенство (или равенство) между ними. Задача, что легче в редких случаях участником отношений безразлично, какое именно неравенство установится в координационной сфере, мере. Обычно их предпочитают на свой счет разложить. Так, при банкротстве предприниматели разные группы кредиторов заинтересованы в установлении разного приоритета выплат.

Среди институтов, которые решают проблемы доступа и распределения, особый интерес представляют аукционы (торги). Обычно они проводятся по четким, заранее оговоренным правилам, обязательным для всех участников, являясь тем самым редким примером взаимодействия в рамках намеренно создаваемых правил. От этого в конечном счете зависит эффективность аукционов.

Некоторые институты ставят одних игроков в более выгодное положение по сравнению с другими. В силу этого в обществе возникает группа, которая стремится такой институт сохранить, и группа, которая стремится его реформировать. Кто победит в этой борьбе, определит не только и не столько эффективность данного института, сколько переговорной силой противоборствующих сторон.

4. Формальные и неформальные институты.

Природа правил, составляющих содержание институтов, позволяет разделить их на формальные и неформальные.

Формальные институты соответствуют формальным правилам, санкциям за нарушения которых носят организованный характер. Напротив, неформальные институты соответствуют неформальным правилам, и наказания за отклонения от них реализуются стихийным образом.

К преимуществам неформальных институтов можно отнести:

во-первых, возможность адаптироваться к  
внешнему условиям, условиям  
внутри сообщества и иным экзогенным  
или эндогенным условиям.

во-вторых, возможность применения разных  
санкций в каждой конкретной ситуации.

Недостатки неформальных институтов явля-  
ются продолжением их достоинств.

Неформальные институты имеют характер-  
ную неоднозначность трактовки прави-  
л, отсутствие эффективных санкций, возмож-  
ности декриминации правил.

Преимущества формальных институтов,  
во-первых, формализация правил позволяет  
расширить их нормативную функцию.

Классификация правил, их официальная фик-  
сация и запись в виде предписания или закона  
дает возможность индивидуальным жителям  
на информационный контроль, делает  
возможны санкции за нарушение этих правил,  
угрозы содержащиеся в них проигнорировать

во-вторых, формальные правила представляют собой  
механические решения проблемы безболезненно.

Если отклонение не является постоянно повто-  
ряющимся, то их участников невозможно приурочить  
неформально к исполнению правил, поскольку  
механизмы репутации не работают, чтобы  
такое отношение было эффективнее, придется  
вмешательство третьей стороны.

в-третьих, формальные правила могут происходить  
сложившись дискриминации. Институты <sup>такого</sup> <sup>характера</sup> <sup>или</sup> <sup>характера</sup>  
возникающие внутри группы. Так, это <sup>информация</sup>  
имеет преимущество перед <sup>информацией</sup>  
информацией - люди следят за собой  
информация - люди следят за собой

Сравнение с неформальными институтами  
преимущества имеет сравнительные преимущества  
в обеспечении более организованной санкции,  
во-первых, за счет своей основанности на целостности  
населения;

во-вторых, за счет возможности обеспечения  
долгосрочных инвестиций в технологическое развитие  
и улучшение жизни;

в-третьих, за счет доверия граждан.

Относительно кризиса государства в  
расширении информации еще усугубляют  
доверительные угрозы населя. Поэтому органы  
звания санкции за нарушения формальных  
институты обычно берет на себя государство.  
Многие исследователи даже отождествляют  
формальные институты и государственные инсти-  
туты, употребляя термин в качестве сино-  
нимов. Но это справедливо для сильного государства  
с развитой рыночной экономикой и не всегда  
справедливо для государства слабо, не справляю-  
щегося со своими функциями (переходный этап).  
В слабом государстве сфера предложения  
формальных институтов - естественная госу-  
дарственная монополия - становится конку-  
рентной: возникают альтернативные формаль-  
ные институты, которые обеспечивают пред-  
ельно конкуренцию государственным.

- Б. функции характеризуют деятельность  
институциональной среды.
- ① Рамочное регулирование. Институты в целом  
реализуют деятельность участников экономи-  
ческих отношений путем ограничения набора  
допустимых альтернатив. Это позволяет инсти-  
тутировать поведение конфликтных ситуаций и  
добиться более эффективной координации.
- ② Обеспечение предсказуемости и стабильности.  
Институты выполняют важнейшую задачу  
- обеспечивают предсказуемость результатов  
определенной совокупности действий (т.е.  
социальной реакции на эти действия) и таким  
образом привносят в экономическую деятельность  
устойчивость. Сидование тому или иному  
институту позволяет рассчитывать на какой-то  
результат с поддающимися оценке затратами  
на его функционирование.
- ③ Обеспечение свободы и безопасности.  
Институты обеспечивают свободу и безопас-  
ность в определенных рамках, что исключительно  
высоко ценится участниками экономических  
отношений. Совокупности формальных

институты задаёт рамки в которых  
топосы чужаки отношений свободен  
в действительности и по не как не закон.

Неформальные институты определяют  
рамки, в пределах которых чужаки отно-  
шения свободен в действительности и по не как не обществом  
общественной жизни.

④ Минимизация затрат на обеспечение сделок.  
В интересах чужаков экономические отно-  
шения минимизировать чужаки по очереди  
партнёров, и институты призваны обеспечить  
эту задачу, кроме того институты  
способствуют вынужденно обязательств,  
взятых на себя чужаками.

Характерным примером является институт  
бумажных денег, который полностью основан  
на доверии. Действительно, деньги как бумага  
не имеют собственной ценности, и передача  
называется или до тех пор, пока их доверие  
к государству, эти деньги выкупаются, не ценою.  
В случае утраты доверия переходят на  
денежные отношения - отношения бартера.

Такие отношения связаны с большим удорожа-  
нием, и переходят даже кекать ирландского партера.  
Но если в деньги никто не верит, бартер неизбежен.  
Другой пример - институт кредита. Человек  
желаящий получить кредит на развитие собствен-  
ного бизнеса, знает, что ему нужно составить  
бизнес-план обратиться в банк. Банк в свою очередь,  
знает, каким образом проверить план конкретного  
заявителя и обладает механизмами мониторинга и  
контроля за его деятельностью.

⑤ Передача знаний.

Передача знаний происходит путем формального  
или неформального обучения правилам.

Пример формального обучения правилам - институт  
высшего образования (бакалавриат, магистратура)  
своей главной функцией является обучение, кото-  
рое осуществляется в разных формах посредством  
конкретных организаций (МГУ, ПГУ).

А пример неформального обучения правилам -  
институт семьи, одна из функций которого  
состоит в том, чтобы обеспечить надлежащую социа-  
лизацию ребенка (неформальное обучение социаль-  
ным нормам, присутствием в обществе).

Университеты наследуются либо в процессе слияния в рамках специально созданной для этого организации (например вуза) либо непосредственно в процессе деятельности (например фирмы).

### 6. Университеты новой экономики.

В последние десятилетия относительная важность отраслей экономики изменяется. В частности, заметно растет влияние отраслей, связанных с производством интеллектуальной капитала, а сам этот капитал, становится во многих случаях ключевым фактором конкурентоспособности, вытесняя капитал физический. Успешная деятельность определяется не только и не столько доступом к материальным ресурсам, сколько количеством нематериальных ресурсов, уникальным знаниям и компетенции. Все эти изменения свидетельствуют о формировании новой экономики - которая обладает рядом специфических черт. Новая экономика - совокупность отраслей, характеризующихся

- большими вкладами капитала человеческого и интеллектуального капитала материального
- высокой специфичностью и даже уникальностью нематериальных активов,

- существенной инновационной составляющей.

Новая экономика обуславливает появление новых механизмов и сфер взаимодействия индивидов.

Так, развитие Интернета способствовало развитию новых технологий взаимодействия, что в свою очередь привело к появлению новых институтов, регулирующих социальное и экономическое поведение в рамках этих технологий.

Говоря о торговых или любых иных отношениях, которые связывают участников в Интернет-пространстве можно выделить две характерные особенности.

Во-первых, это большая, по сравнению с обычными отношениями, анонимность участников.

Во-вторых, это невозможность идентификации участников с какой-либо конкретной социальной группой.

Также условия как малый размер группы, ее замкнутость, устойчивые социальные связи, безальтернативность отношений, обеспечивают



• преимущественно к вымоганию коры.  
Обязательно, если в Сети эти условия не вы-  
полняются, поскольку кооперативные связи здесь  
слабые, анонимность анонимнее, а фактически  
негативно перекосят из группы в группу, более  
того в рамках транзакций внешне падают как  
класс разных групп.

Нормы лучше <sup>всегда</sup> создаются в стабильном  
обществе. Действительно, в таком обществе  
все знает правила и ориентировано на  
длительное предвидение в группе. Эффективность  
наказания зависит от ценности данных от-  
ношений для индивида. Однако сетевое общество  
не стабильно, да и нормы меняются во времени.  
Они создавались интуитивно, для которых  
создание или было естественно. Это были нормы  
открытости, кооперации и обмена. С расширением  
класа пользователей эти нормы изменились:  
отношения стали коммерческими, а кроме того  
анонимными. Существовавшие нормы перестали  
адекватны новым условиям Сети; возникла  
проблема преимущественно к следованию им.

Динамика нормы слабей, потому возрастает. Это значит,  
если какие-то нормы перестают быть эффективными,  
как судья должен вести себя в определенных ситуациях,  
которые появились совсем недавно? Если соответствен-  
ные законы отсутствуют. На эти вопросы пока нет ответов.

### Примеры новой экономики:

Компьютер. В новой экономике значительно возросла  
составляющая рынка интеллектуальных услуг. Такие услу-  
ги играют важную роль в формировании управ-  
ленческой культуры. Они способствуют расшире-  
нию масштабов передового опыта, оптимизации техниче-  
ских процессов, внедрению международных  
стандартов. Спрос на интеллектуальные услуги  
возникает, когда не нужно выполнять уставов-  
ленные государством или бизнес-средой обяза-  
тельные процедуры (аудит, юридическое оформление)  
либо получить рыночную информацию.

При сильной информации асимметрии рынок  
нормальной конфиденциальности более успешно  
интеллектуальных услуг и/а, становится о необхо-  
димо широко кардинально изменить структуру или  
внешней среды (структуризация, выход на новые  
рынки, повышение качества продукции или услуг, фирм).

остро нуждается в информации. Но их видение  
новейших возможностей и выборе организационных  
высокотехнологичными инструментами.

В следствии этого многие из них открывают  
или учатся применять консалтинговые, предприни-  
мательские услуги собственных работников  
или просто разбивают по ширине.

Виды консалтинговых услуг:

- услуги в области стратегического планирова-  
ния и организационного развития;
- кадровый консалтинг;
- консалтинг в области управления персоналом,  
и его подбором;
- консалтинг в области организации и функцио-  
нирования в области маркетинга и отно-  
шений с общественностью;
- консалтинг в области информационных технологий;
- управленческий консалтинг и разработка  
систем комплексной интеграции;
- юридический консалтинг в области корпоративного  
права;
- оценочная деятельность.

Самым действенным и распространённым это  
управленческий консалтинг.

Управленческий консалтинг - это консультиро-  
вание п/а в управленческой, организационной  
или операционной сфере. Это не входит  
консультирование в области компьютерных технологий а также актуаль-  
ные услуги. В сфере управленческого консалтинга  
работают исключительно обученные и сертифициро-  
ванные специалисты, которые помогают п/а  
определить и проанализировать управленческие  
проблемы и разработать решения, а если  
необходимо и осуществить их.

С точки зрения руководителя предпринимателя  
внешний консультант - человек второго неза-  
висимого звена, по той или иной проблеме.

Мнение действительно независимого, которое  
нельзя получить от подчиненных,  
(информационный) <sup>информационный</sup> ~~этап~~ наших консультантов не больше 15 лет, а самым  
консультантом не очень хорошо разбирается в нашей  
сфере, п/а много?

Можно выделить три типа отношений консультантов и клиентов:

1. Отношения на уровне разовой экзерцизы. Клиент сам диагностирует проблему и затем попросит консультанта провести ее экзерцизу. Данный тип отношений не предполагает инициативного взаимодействия клиента с консультантом. Они максимально позитивные друг для друга. Их взаимодействие <sup>может</sup> быть разовым.

2. Отношения „доктор - пациент“. Клиент попросит консультанта диагностировать проблему и дать рекомендации по ее решению. Этот тип отношений подразумевает тесное взаимодействие клиента и консультанта, главное — доверие. Их отношения динамичны, они продолжают витать до устранения проблемы.

3. Непрерывный процесс консультирования. Клиент и консультант вместе работают над решением проблемы. Как правило, клиент предлагает способы ее решения,

а консультант дает инициативное взаимодействие и целесообразности ее реализации.

Американский экономист М. Бочар написал несколько книг, по которым функционирование консультантов имеет смысл. По его мнению:

- они проводят экзерцизу, которую инициативно проводит клиент фирмы;
- у них накоплен опыт, на котором они могут опираться;
- у них есть взгляд на анализ проблемы;
- они являются профессионалами;
- они независимы, на их рекомендации не выдает расклад „наиблизеки“ сн внутри фирмы.

## 7. Матрицы и сети

Матрицы представляют собой раскее  
дальнейшее. Они определяют набор эконо-  
номических агентов и обуславливают форми-  
рование устойчивых связей между ними. В таких  
структурах или сетях, мы можем гово-  
рить как о форме функционирования институтов.  
Это такое сеть? Неформально, это совокуп-  
ность связей между группой экономических  
агентов, которые находятся в тех или иных  
отношениях. Сети можно видеть в людях  
взаимоотношениях. Но какие бы сети мы не  
рассматривали, центральным элементом будет  
структура отношений. Как отношения бывают  
разными, так и сети будут разными.  
Сети это не просто матрицы взаимодействий.  
Поскольку взаимодействие между людьми  
не бесплатно, связано с затратами, сети можно  
уподобить скорее дорогам для взаимодействия.  
Перемещение не по дороге связано с увеличе-  
нием затратами времени и ресурсов, дополни-  
тельными рисками.

## Тема 2. Трансакционная удержание.

1. Понимание и виды трансакционных удержаний  
Критика полетения неоклассической теории о том, что обмен происходит без удержаний, послужила базисом для введения в экономический анализ нового понятия - транзакционных удержаний. В рамках современной экономической теории трансакционные удержания получили множество трактовок, иногда довольно противоречивых.

Дж. Коулман полагает: Транзакция - это не обмен товарами, а открытие и осуществление прав собственности и свобод, созданных объектами. Такое определение справедливо, так как индивидуальное обеспечение рождается в деятельности отдельного человека за пределами области в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями.

К. Эрроу определяет трансакционные удержания как удержания экономической деятельности. Онравнивает их действие в экономическом

лике с действительными трендами в физике. На основании подобных предположений делается вывод о том, что при более экономично к модели равновесия, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек и наоборот.

В трактате Д. Норта транзакционные издержки состоят из издержек поиска, почтовых издержек объекта обмена и издержек обеспечения прав и предотвращения их нарушения. Эти издержки служат источником сокращения, коллективного и экономического избытков.

В теории некоторых экономистов транзакционные издержки служат основой не только в рыночной экономике (Р Коуз, К. Эрроу, Д Норт) но и в альтернативных способах экономической организации, и в частности в плановой экономике в которой они имеют максимальную величину, что в конечном итоге определяет ее неэффективность.

## 2. Типология транзакционных издержек

В экономической литературе существуют многообразие классификаций и типологии транзакционных издержек. Наиболее распространенной является следующая типология, включающая шесть типов транзакционных издержек.

### 1) Издержки поиска информации.

Через то как будет совершаться сделка или заключение контракта, нужно исследовать информацию о том, где можно найти контрагентов и производителей соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данной местности цены. Издержки такого рода классифицируются из затрат времени и ресурсов необходимы для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неадекватной и несовершенством приобретаемой информации.

### 2) Издержки ведения переговоров.

Рынок требует совершения значительных усилий на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основной недостаток экономики такого рода затрат - стандартные (типовые) договоры.

② 1/2 держки измерения. ~~то~~

Любая продукция или услуга - это комплексные характеристики. В акте обмена нецелесообразно учитывать лишь некоторые из них, при этом возможны их оценки. Иногда требуется учитывать качество товара вообще нецелесообразно и для их оценки приходится пользоваться суррогатом. Издержки измерения расщепят в соответствии с требованиями к точности.

Экономическая экономика удержек измерения была достигнута самовосстановлением в результате изобретения стандартов, мер и весов. Кроме того целью экономики этих удержек обусловлены также формы договорной практики, как гарантийный ремонт, фирменные дресс-коды, приобретение партий товаров по образцам.

③ Издержки спецификации и защиты прав собственности.

В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени

и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав, а также потери от широты их спецификации и надрезной задержки.

④ Издержки оппортунистического поведения.

Это самый крайний из возможных вариантов торговой сделки с целью максимизации прибыли от оппортунистических удержек.

Разделяют две основные формы оппортунистического поведения

① Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а другая менее действительной информацией о поведении последней требует большего удержек или вообще невозможно. Самая распространенная

разновидность оппортунистического поведения такого рода - отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору. Особенно удобная почва для отлынивания создается в условиях совместного труда целой группой, когда фактически невозможно вводить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности всей команды работников.

в частных фирмах и в правительственных учреждениях создаются специальные комитеты и дорожные линии структуры в задачах которых входит контроль за поведением агентов, обмен информацией с импортными бизнесменами и другими, наличием наказаний. Сокращение издержек импортных бизнесменов — главная функция значительного государственного аппарата разрозненных организаций.

В многонациональном бизнесе возможности для роста увеличиваются тогда, когда несколько производственных факторов делятся между работниками в тесной кооперации и поставщиками и клиентами друг к другу, что повышает эффективность использования уникальных для отдельных членов группы. Это означает, что если какой-то фактор решил покинуть группу, то остальные участники не смогут найти ему адекватную замену на рынке и понесут немалые потери. Поэтому у собственников уникальных ресурсов возникает возможность для заработка в форме

угрозой выхода из группы. Даже когда фирма-членство обогатилась только возможностями, оно всегда оказывается сопряжено с реальными потерями. Самая радикальная форма защиты от возможности — превращение взаимозависимых ресурсов в альтернативу на основе собственного вклада, интеграция собственности в виде единого для всех членов капитала путем приватизации.

### 3. Виды транзакций

Различают три основных вида транзакций.

1) Транзакция сделки — элемент для осуществления фактического осуществления <sup>и исполнения</sup> прав собственности и свобод и их ее осуществлением необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономической выгоде каждой из них.

В транзакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами.

Отличительным признаком транзакции сделки является то, что товар движется не от производителя, а передача товара из рук в руки.



2. Трансакция управления - в ней публично является отношение управления, подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решение принадлежит только одной стороне.

В трансакции управления поведение явно асимметрично, то является следствием асимметричности полномочий сторон, и соответственно асимметричности правовых отношений.

3. Трансакция регулирования - при ней сохраняется асимметричность правового полномочий сторон, но здесь управленец стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. С трансакцией регулирования можно отнести: составление бюджета комиссиями советов директоров, федерального бюджета - правительством и утверждение органов представительной власти, решение арбитражного суда по поводу шара возмещения вреда здоровью - органы судопроизводства, посредники которого

распределяют богатство. В трансакции регулирования отсутствует управление. Через трансакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического субъекта.

#### Глава 4. Контрактные отношения.

1. Юридические и экономические подходы к понятию «контракт»

Понятие «контракт» занимает центральное место в институциональной экономической теории. Подписание контракта осуществляется посредством прав собственности на благо.

Контракт в юридическом смысле — это соглашение, договор устанавливающий права и обязанности сторон и оговаривающий сроки действия соглашения. Под контрактом понимается такое правоотношение, возникающее из договора и документа, в котором полностью содержится контракт, заключенного в письменной форме. Все формы контракта, которые известны сейчас — это сравнительно недавнее явление.

Контракты как обобщающие соглашения, закрепленные законом, появляются только в XVI веке.

Контракты в экономической теории рассматриваются не только как своего рода договорное, осуществляющее на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношение»

которое стороны стремятся поддерживать. Впервые подход к контрактам как к отношениям был предложен Обеном Фок Бем-Баверком. Экономическая теория старается объяснить многообразие форм контрактных отношений на основе различных транзакционных издержек и деловой практики при применении экономических агентов снизить уровень этих издержек.

Проблема контрактов и связанная с ними транзакционных издержек основывается на формально-базисе формальных и неформальных правил, которые эти издержки снижают или увеличивают, что создает основания для возникновения проблемы полноты и неполноты контрактов. Уточнением правил является объекто, далее они существуют на уровне прав собственности, а затем на уровне индивидуальной контрактов.

Стороны не всегда могут заключить идеальный контракт, и требования к нему очень строгие и практически невыполнимы.

## 2. Признаки идеального контракта:

- ограниченность предвиденных случаев, которые не имеют предумышленного непредвиденные обязательства;
- издержки обеспечения рисков и переговоров при заключении контрактов;
- невозможность и сложность являть, которые наши-саяе контракты;
- условия в контракта, которые будут заимствованы когда наступит время их выполнения.

Неполнота контракт позволяет сторонам легко реагировать на непредвиденные обстоятельства, но одновременно создают проблему неопределенности обязательств договаривающейся стороне и опасность возникновения контрактов. Описание выше признаков неполноты контракта можно определить одним понятием - "ограниченная рациональность" экономического агентов которое ввел в научный оборот Г. Саймон утверждая, что разум человека - это ограниченный ресурс и его так же трудно оценить. <sup>3</sup> ~~идеальный контракт~~ <sup>Хозяйственная деятельность</sup> ~~Хозяйственная~~ <sup>взаимодействия</sup> ~~и~~ <sup>и</sup>

основных типа контракта, каждая из которых имеет определенные свойства и свою преимущественно обложку условий.

типы контракта  
свойства классический неклассический гибридный

- |                      |              |                |              |
|----------------------|--------------|----------------|--------------|
| 1. палочка           | классический | классический   | классический |
| 2. формализованность | явная        | явная          | неявная      |
| 3. жесткость         | разовая      | справочная     | разовая      |
| 4. гарант            | сударство    | третья сторона | контрагент.  |

Классический контракт носит безличный характер и его обязательная часть является существенные четко оговоренных пунктов. Поэтому все возможные будущие события сводятся к ним к наступлению момента. В классическом контракте не имеет значения личность контрагента - его обязательства могут быть любой. Классический контракт тяготеет к стандартизации. Записанные условия сделки имеют в нем первостепенное значение. С возникновением сделки он прекращает существование.

Способ организации сделки - рвенкок  
Контракт носит двусторонний характер: четко

оговариваются санкции за нарушение контракта. а все споры по нему решаются в суде.

Примером классического контракта может служить контракт на покупку или контракт на покупку.  
2. Неклассический контракт это договор, который заключается в условиях неопределенности. Не все будущие события могут быть оговорены в контракте. Целью или его подписанием. Ситуационно адекватно к некоторым событиям невозможно предвидеть, пока они не произойдут. Поэтому заключение такого контракта согласуются на условиях третьей стороны, решение которой обязуется выносить в случае наступления того-либо в контракте событий, поэтому контракт приобретает промежуточный характер. Споры по нему решаются не судом, а органами арбитража. Способ организации сделки при неклассическом контракте - гибридная (смешанная) форма. Примером неклассического контракта может служить ипотечное соглашение.

3. Гибридная форма сделки - это специализированный способ организации сделки, соответствующий

Все же как элементы рынка так и иерархия  
управления и административного

цели и задачи в условиях достаточно силь-  
ной двухсторонней зависимости контракторов  
и предположений достижения консенсуса  
между итеративностью переговоров и возмож-  
ностью приспособления к непредвиденным  
обстоятельствам

В качестве примера рассмотрим формы сделок  
можно привести:

- долгосрочные контракты (более 30 лет) заключае-  
мые к примеру между электростанцией и  
угодливой станцией.

- жёсткие договорные контракты, заключаемые  
с целью, что покупатель будет покупать весь  
товар данного типа только у  
одного продавца.

3. Отношения между контракторами и исполнителями  
в условиях договорных, сложных, взаимно  
выгодных отношений между сторонами,  
обобщая заинтересованность в продолжении  
отношений здесь играет решающую роль.

### Глава 3. Экономическая теория прав собственности.

#### 1. Теория прав собственности.

Права собственности по-прежнему как санкционированное поведение или ограничение поведения людей, которое возлагает в связи с осуществлением благ и касается их использования. Эти отношения определяют моральное поведение по поводу благ, которые любой человек должен соблюдать в своем взаимодействии с другими людьми и охватывают понятие как над материальными объектами так и над правами человека.

Господствующая в обществе система прав собственности есть система экономических и социальных отношений по поводу родственных ресурсов, всемирных в которых отдельные члены общества взаимодействуют друг с другом.

С точки зрения общества права собственности всемирно как правила игры, которые упорядочивают отношения между отдельными агентами.

С точки зрения индивида права собственности

(права собственности) высказывают как ~~нельзя~~  
нужны правомочия на предметные ресурсы. Это  
по поводу того или иного ресурса. Это  
использовать свои равнообразные цели и  
вид осуществляем контроль над имуществом  
цели осуществляем или другая прав  
собственности. В литературе по теории  
прав собственности наиболее распростра-  
нены <sup>используют</sup> классификация Энтони Огера

Она включает в себя:

- право владения т.е. исключительного контроля над вещью;
- право пользования т.е. личного использования вещи;
- право управления т.е. решения как и кем вещь может быть использована
- право на доход т.е. на благо, произведенное или осуществляемое личным пользованием вещью или ее разрешения другим лицам пользоваться ею.
- право на капитальную стоимость вещи, предполагающее право на отчуждение

использование, применение или функционирование вещи:

- право на безопасность т.е. исключение от экзотических случаев;
  - право на переход вещей по наследству или по завещанию;
  - право на бесспорность;
  - запрет вредного использования, т.е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредными для других способами.
  - право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату дано;
  - право на самостоятельный характер т.е. отчуждение вещи без передачи права собственности по объекту ордера передачи или в случае утраты его семье по любой другой причине.
- Любой акт обмена рассматривается как обмен предметами прав собственности. Различия по передаче прав собственности определяются контрактом. Важное место в теории прав собственности занимает проблема спецификации прав собственности

Спецификация прав собственности способов - это процесс создания условий экономической деятельности, формирования и поддержания у индивидов собственности и формирования отношений между ними, что они могут реализовать в отношении своих действий и на это могут рассчитывать в отношении с другими экономическими агентами. Спецификация права собственности - значит можно определить не только объект собственности но и ее объект, способ реализации его, а также срок на который предоставляется права собственности. Способы реализации собственности имеют разную форму и требуют неодинаковых трансакционных издержек.

(Правила) Права собственности имеют вневременное (устойчивое) как специфицированное государство, так и условия в результате самопроизвольного децентрализованного развития.

Неполнота спецификации практикуется как разделение прав собственности.

2.01

Разделение прав собственности может происходить либо потому, что они могут быть использованы и много задержаны, либо потому что они попадают под разного рода ограничения, различные образы во времени пользования.

Спецификация прав собственности происходит до тех пор, пока дальнейшее расширение ее преодоления их "разделенности" уже не будет оправдано связанным с этим издержками. Именно поэтому тем она может быть связана с более высокими трансакционными издержками, в экономике всегда существуют ресурсы с различными или неучтенными на них правами. Поскольку невозможно полностью определить в отношении границ дозволенного и не дозволенного использования ресурсов, составной частью любой системы прав собственности будет институт, который определяет права и разрешает конфликты, будь то суд, законодательный орган или какое либо авторитетное лицо в обществе людей - третьей стороной.

Разделение Спецификация прав собственности может



иметь место когда права собственности  
не можно определить и плохо зафиксированы.  
Это происходит, когда слабое государство  
не в состоянии обеспечить защиту прав  
собственности. Размывание прав собствен-  
ности происходит и тогда, когда быстрое  
экономические перемены приводят к изме-  
нению ценности благ и идет борьба за  
перераспределение богатства. Появление но-  
вых технических средств может привести  
к тому, что права собственности окажутся  
не определенными и часть ценных благ оста-  
нется в сфере общего достояния. Проходит  
определенное время, прежде чем государство  
четко установит права собственности  
в этой сфере. Однако и при этом неопреде-  
ленных прав собственности могут быть  
высокие издержки измерения по сравне-  
нию с ценностью ресурса.

в. Внешние эффекты. Теория Коудэ-Стиглера  
Внешние эффекты (экстерналии) - дополнительные  
издержки или выгоды, не учтенные отражены  
в ценах.

Положительные внешние эффекты возникают тогда,  
когда деятельностью одних экономических субъектов  
приводит к возмездному дополнительному выгоде  
для других субъектов, причем это не отражается  
в ценах на произведенное благо.

Отрицательные внешние эффекты возникают  
тогда, когда деятельность одних экономических  
субъектов вызывает дополнительные издержки  
для других.

Внешние эффекты - это исключительно экономичес-  
кое понятие в юридическом смысле такого понятия  
нет. Закон всегда при любой государственной организа-  
ции общества, должен был проводить четкую грань  
между теми видами деятельности, которые учи-  
тываются ущерб и являлись незаконными и дея-  
тельностью которая причинила ущерб но тем  
не менее осуществлялась в рамках закона.  
После этого без деятельности не могла быть  
юридически санкционирована.

Понимание внешних эффектов охватывает как законную так и незаконную деятельность, и характеризуется проблемами их "разделяемостью" и "исключением".

Внешние эффекты могут быть разнообразными: положительными и отрицательными, они могут возникать, когда создающая их сторона производит какое-либо действие или в будущем, когда действие уже прекращено, они могут затрагивать одну или большее количество сторон.

Наиболее частые случаи внешнего эффекта:

1. Приближение к загрязнению (шум, движение поездов, запах от предприятий) или создание <sup>внешних</sup> отрицательных эффектов, или в момент своей деятельности и затрагивают небольшое число людей.
2. Загрязнение окружающей среды - вредные выбросы в воду и воздух, что может проявляться как в данный момент, так и в будущем и затрагивать, как правило, большее количество людей.

3. Опасное поведение, требующее мер государственного вмешательства (неосторожное вождение автомобиля).

4. Неиспользование общегосударственных ресурсов. Когда большое количество людей пользуются ограниченными ресурсами (водой, газом, электричеством, местами в школах, университетах, больницах) возникают внешние эффекты, приводящие к истощению ресурса.

Устранить внешние эффекты можно только на основе активной государственной политики.

4 Теория возникновения и реализации прав собственности

Права собственности - это отношения между людьми по поводу ограниченных ресурсов.

Исходя из предположения, что какие-то права собственности существуют, можно проследить возникновение прав собственности в ответ на изменение экономических условий.

Принято выделять три теории возникновения прав собственности:

1. коалитная теория прав собственности
2. теория средств давления
3. теория рентаориентированного поведения

1. Главная трудность иногда называется "оптимизацией" из-за утверждения в том, что рыночные силы ограничат неадеквативное право собственности. Рыночные силы побуждают разрешают те индивидуальные собственности, которые слабо отвечают новым экономическим возможностям. Если действующий режим прав собственности ограничивает или создает препятствия для реализации экономических агентов на изменяющихся в относительно низких ценах или технологиях, то осуществление коллективных потребностей будет заставит индивидов сосредоточить силы на введение прав собственности, позволяющих воспользоваться новыми экономическими возможностями.

2. Проблема безбилетника - экономический феномен который проявляется в том, что потребители общественно блага стараются уклониться от его оплаты. Проблема безбилетника возникает, когда индивид сознательно не платит налоги за общественные

блага, иногда именуется воровство без возврата. Однако из ярких примеров проявления проблемы безбилетника является феномен уклонения граждан от уплаты налогов, и других на обеспечение общественных благ.

3. Теория чужих действий пытается объяснить структуру прав собственности в различных ситуациях как результат взаимного действия интересов индивидов и интересов индивидов на политической арене.

В течение длительного времени экономисты и юристы чужие - объективные предприниматели считают, что чужие люди, имеющие объективные интересы, будут предпринимать действия для обеспечения своих интересов и достигают их реализацию, так же как это делает человек, предпринимая свои личные интересы. М. Олсон и другие анализируют коллективные действия с точки зрения (экономического) индивидов и этот анализ дает прогноз благоприятный результат. Оказалось, что наличие объективных интересов не создает стимула для индивидуального действия в интересах группы.

Коллективное действие может возникнуть при наличии двух условий, каждое из которых является достаточным для этого:

1. малое число индивидов или фирм в группе с общими интересами;
2. возможность применить штрафные санкции.

Наиболее очевидной возможностью объединения будет в группах с небольшим числом участников, основными характеристиками которых однородны.

Чтобы организовать большее количество участников и привлечь к ним определенную задачу, или избирательные санкции по своей сути (национализация) аналогичны налогам собираемым государством. Среднедушевно трудно в больших группах предотвратить проблему безбилетника.

3. Теория ретроориентированного <sup>поведения</sup> ~~поведения~~ близка к теории групп давления.

Ретроориентированное поведение — это попытка индивидов увеличить свое <sup>собственное</sup> богатство.

Вновь при этом обречены на успех в своем богатстве общества. Это означает что часть ресурсов, будет расходоваться не на производство товаров или а на улучшение структуры прав собственности в пользу данной группы с целью поощрения его участия в виде ренты.

Общество при этом несет потери двух видов:

— потери вследствие введения неэффективных прав собственности;

— сокращение объема производства в обществе из-за непроизводительного расходования средств (ресурсы эти будут направлены на поощрение ренты). Часто эти утверждения бывают выше, чем размер возможной ренты.

- Вопрос к зачету по дисциплине  
"История римского права"
- Предмет и предметная область  
теоретическая, практическая
1. Понятие и сущность права
  2. Функции и сущность права
  3. Формальные и неформальные источники права
  4. Функции характера государственной власти
  5. Источники права в римском праве
  6. Понятие и виды трансакционных сделок
  7. Понятие трансакционных сделок
  8. Понятие и виды трансакционных сделок
  9. Понятие трансакционных сделок
  10. Понятие трансакционных сделок
  11. Понятие трансакционных сделок
  12. Понятие трансакционных сделок
  13. Понятие трансакционных сделок
  14. Понятие трансакционных сделок
  15. Понятие трансакционных сделок
  16. Понятие трансакционных сделок
  17. Понятие трансакционных сделок
  18. Понятие трансакционных сделок

19. Типы типовых контрактов.
20. Типы контрактов
21. Основные факторы, влияющие на выбор контракта
22. Механизмы принуждения и выбор формы контракта.
23. Контракты новой экономики и экономические условия.
24. Неопосредствованная теория фирм
25. Контрактная теория фирм
26. Сравнительный анализ альтернативных форм экономических организаций.
27. Стабильность институтов
28. Основные институциональные механизмы функциональных фирм
29. Институциональные механизмы и эволюция фирм