

СИЛЛАБУС

по учебной дисциплине: Б1.В.03 «Институциональная экономика» для обучающихся в базовой докторантуре (PhD)

направления: 580100 Экономика

профиля: «Экономическая теория и экономика отраслей национального хозяйства»

Форма обучения:	очное	заочное
Семестр.	1 и 2 семестр	
Всего кредитов/часов:	10 з.е/ 300 час	
Лекции:	40 час	
Практические:	20 час	
Самостоятельная работа обучающихся	263,8	
Количество модулей	5	
Отчетность:	экзамен	

Силлабус разработан Кудайкуловым Маратом Кыштоовичем

Рассмотрен на заседании кафедры ЭТ

Протокол № ____ от _____ 20__ г.

1. Общие сведения о преподавателе и дисциплине

Кудайкулов Марат Кыштоович: доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории

Контактная информация: kudaikul@gmail.com

2. Задачами учебной дисциплины являются:

изучение основ формирования институциональной экономики;

освоение норм и правил поведения субъектов экономики в различных ситуациях;

ознакомление студентов с методами регулирования экономической деятельности хозяйствующих субъектов;

3. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы
Дисциплины бакалавриата и магистратуры (Микроэкономика и
Макроэкономика)

История и методология экономической науки

4. Предшествующие дисциплины

Методология и методы научного исследования, история и философия
науки, становление постиндустриального общества, современные проблемы
экономической теории

5. Требования к результатам освоения дисциплины

В результате обучения докторант должен:

Знать: основные понятия и категории институциональной экономики;
теоретические основы и закономерности мотивации человеческого
поведения в современных условиях;

основные методы формирования институтов, норм и правил
взаимодействия субъектов в обществе

Уметь: использовать понятийный аппарат для сбора, систематизации и
анализа информации;

делать выводы по текущим и актуальным проблемам
институциональной экономики;

классифицировать модели поведения субъектов экономики в
рыночных условиях, находя оптимальные решения

при обмене правомочиями и заключении контрактов

Владеть: методологией экономического исследования;
современными методами анализа действия формальных и
неформальных институтов;

современной методикой развития экономики соглашений и
моделирования процессов трансформации и развития
национальной экономики при переходе к рынку.

6. Темы дисциплины и виды занятий

Наименование раздела и темы	Количество учебных кредитов/часов					Самостоятельная работа
	Всего кредитов /часов	В том числе по видам аудиторных занятий				
		Лекции	Практ. занятия	Лаб. занятия	Семинарские занятия	
Раздел 1. Старый и новый институционализм	3					
Предмет институциональной экономики /лек		2				
Предмет институциональной экономики /пр			1			
Возможность использования институциональной экономики в странах с трансформационной экономикой /Ср/						20
Основные направления американского институционализма /Лек/		2				
Старый институционализм и этапы его развития /Пр/			1			
Гарвардская и другие школы американского институционализма «праздного класса» /Ср/						20
Современная институциональная теория /Лек/		2				
Современный институционализм (неоинституционализм) /Пр/			1			
Институты и институциональная среда /Ср/						20

Раздел 2. Общественный выбор и его результат	3					
Норма как базовый элемент института /Лек/		4				
Норма и правило /Пр/			1			
Налоговый кодекс. Раздел. Подоходный налог с физических лиц /Ср/						20
Экономика соглашений /Лек/	4					
Соглашения и его типы /Пр/		2				
Соотношение соглашений /Ср/						20
Рационализм, как норма поведения /Лек/	4					
Рациональность и обоснованность действия /Пр/		2				
Типы рационального поведения /Ср/						20
Теория игр /Лек/	4					
Теория игр и выбор стратегии /Пр/		1				
Выбор стратегии и обеспечение равновесия /Ср/						20
Институт плана и рынка /Лек/	4					
Нормы рыночной и командной экономики /Пр/		1				
Утилитаризм в командной и рыночной экономике /Ср/						20

Раздел	3.	4					
Распределение правомочий собственности							
Теория прав собственности /Лек/		4					
Спецификация прав собственности /Пр/			2				
Малая приватизация объектов собственности в Кыргызстане (Аукцион) /Ср/							16
Теорема Коуза /Лек/			4				
Содержание теоремы Коуза /Пр/				2			
Решение конфликтов в свете теоремы Коуза /Ср/							22
Трансакционные издержки /Лек/			2				
Трансакционные издержки и их виды /Пр/				2			
Проблема измерения трансакционных издержек /Ср/							
Внезаконная экономика /Лек/			2				
Внезаконная экономика и последствия ее существования /Пр/				2			
Объем и отраслевая структура незаконной экономики в Кыргызстане /Ср/							20
Теория контрактов /Лек/			2				
Контракты и их типы /Пр				2			

Заключение контрактов между субъектами экономики /Ср/						18,8
Итого	10	40	20			236,8

1. Институты и их типы

1. Причины возникновения институционализма в США.
2. Институты и институциональная среда.
3. Этапы развития старого институционализма.
4. Новый институционализм и его представители.
5. Институциональная экономика и ее связь с другими науками.
6. Дерево институционализма.
7. Социально-правовой институционализм Дж. Коммонса Вопросы практических занятий:

Задания для самостоятельной работы

7. Программа промежуточной (итоговой) аттестации
- Вопросы для проверки уровня обученности ЗНАТЬ
1. Генезис новых институциональных концепций.
 2. Предмет институциональной экономики.
 3. Взаимосвязь институциональной экономики с теорией порядка.
 4. Исторические условия возникновения и развития экономического течения - институционализма.
 5. Социально-психологический институционализм Т. Веблена.
 6. Социально-правовой институционализм Дж. Коммонса.
 7. У. Митчелл и его теория больших и малых циклов.
 8. Неоинституционализм Дж. Гелбрэйта.
 9. Концепция социально-рыночной экономики.

10. Институциональная теория: старый и новый институционализм.
11. Дерево институционализма. Новая институциональная экономика.
12. Защитная оболочка и жесткое ядро неоклассики.
13. Институты и институциональная среда.
14. Норма, ее сущность и структура.
15. Норма и правило.
16. Норма, как результат общественного выбора.
17. Экономика соглашений, сущность и понятие.
18. Типы соглашений.
19. Соотношение соглашений.
20. Норма как предпосылка соглашений.
21. Рациональность как норма поведения.
22. Рациональность и обоснованность действия.
23. Способы и процедура рационального поведения субъекта на рынке.
24. Основные понятия теории игр.
25. Теория игр и моделирование взаимодействия.
26. Выбор стратегии. Равновесие по Нэшу, Штакельбергу и Парето.
27. Рынок и государство.
28. Нормы рыночной экономики.
29. Нормы командной экономики.
30. Утилитаризм в командной и рыночной экономике.
31. Собственность, ее сущность и формы.
32. Права собственности и порядок их соблюдения.
33. Спецификация прав собственности и порядок их составления.
34. Пучок прав собственности.
35. Определение правомочий между собственниками.
36. Субъекты прав собственности.
37. Приватизация прав собственности в Кыргызстане
38. Малая приватизация собственности в Кыргызстане
39. Теорема Коуза и ее содержание.

40. Приватизация собственности в свете теоремы Коуза.
419. Внешние эффекты. Эффект дохода.
42. Определение транзакционных издержек.
43. Проблема измерения транзакционных издержек.
44. Теория общественного выбора и роль издержек согласования.
стр. 8
45. Классификация транзакционных издержек.
46. Внелегальная экономика, понятие и сущность.
47. Легальная экономика и ее структура
48. Легальная экономика Кыргызстана
49. Легальная и внелегальная экономика.
50. Последствия существования внелегальной экономики.
51. Пути сокращения нелегальной экономики
52. Контракты, их сущность и роль в современной экономике.
53. Типы контракта и сроки заключения контрактов.
54. Риски при заключении контракта.
55. Санкции за неисполнение условий контракта.
56. Государство и его функции
57. А. Смит о роли государства в рыночной экономике
58. Эффект Веблена и его основное содержание
59. Конкуренция и ее роль в экономике
60. Формы конкурентной борьбы
61. Издержки производства и их виды
62. Классификация транзакционных издержек
63. Идеальные типы поведения субъектов
64. Дж. Кейнс о роли государства
65. Классический контракт и его характеристика
66. Неоклассический контракт и его характерные черты
67. Имплицитный контракт и его характерные черты
68. Оппортунистическое поведение и методы его предотвращения

69. Правила и их виды
 70. Методы приватизации государственной собственности при переходе к рынку
 71. Субъекты и объекты собственности
 72. Оптимум Парето и его характеристика
 73. Выбор модели развития экономики Кыргызстана при переходе к рынку
 74. Связь институциональной экономики с другими науками
 75. Экономические системы и модели развития экономики
 76. Неинституционализм и его представители
 77. Неоклассицизм, его сущность и представители
 78. Доминирующая стратегия и ее характеристика
 79. Правомочия собственника и их характеристика
 80. Юридические и физические лица и их характерные черты
 81. Институты и их виды
 82. Организационно-правовые формы предприятий
 83. Этапы развития американского институционализма
 84. Рынок, его сущность и функции
 85. Причины и условия возникновения рынка
 86. Общественные и частные блага и их характерные черты
 87. Нормы их виды и функции
 88. Теневая экономика и причины ее развития
 89. Типы контрактов с юридической точки зрения
 90. Формальные и неформальные институты
- Вопросы для проверки уровня обученности УМЕТЬ:
1. Различать старый и новый институционализм.
 2. Охарактеризовать основные критерии старого институционализма.
 3. Охарактеризовать основные критерии нового институционализма
 4. Сформулировать понятие института
 5. Дать понятие институциональная среда.
 6. Обосновать различия между формальными и неформальными институтами.

7. Применять понятие нормы и правило в реальной жизни.
 8. Сделать сравнительный анализ нормы и правила
 9. Выявить общее и особенное в сущности нормы и правила
 10. Проанализировать характерные черты социально-рыночной экономики.
 11. Объяснить специфику взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления при реализации региональной экономической политики.
 12. Собрать данные по формированию модели развития в Кыргызстане
 13. Охарактеризовать внешние эффекты
 14. Охарактеризовать равновесие по Штакельбергу
 15. Охарактеризовать равновесие по Парето
 16. Выявить различия в экономическом и юридическом содержании собственности
 17. Собрать данные субъектах собственности в Кыргызстане: количественные и качественные показатели
 18. Определить характерные черты приватизации в свете теоремы Коуза
 19. Подобрать нормативные документы по приватизации
- стр. 9
20. Сделать анализ по проблемам работы Кумтора в Кыргызстане
 21. Применить теорию Митчелла о кризисах к экономике Кыргызстана
 22. Собрать материал из нормативных документов о политических институтах в Кыргызстане
 23. Проанализировать материал о соблюдении прав собственности в Кыргызстане
 24. Применить на практике теорему Коуза при возникновении конфликта
 25. Используя данные статсборника «Кыргызстан в цифрах» выяснить состояние миграционных процессов в Кыргызстане
 26. Собрать и проанализировать развитие экономики Кыргызстана на современном этапе
 27. Дать анализ развития системы образования в Кыргызстане

28. Проанализировать развитие науки в Кыргызстане

29. Обосновать причины существования теневой экономики

30. Сделать предложения по сокращению теневой экономики в Кыргызстане

Вопросы (задачи/задания) для проверки уровня обученности ВЛАДЕТЬ:

1. Используя современные методы анализа дать сравнительную характеристику экономических систем.

2. Используя современные методы анализа дать сравнительную характеристику формальных и неформальных институтов

3. На основании полученных знаний смоделировать процессы трансформации и развития национальной экономики.

4. Иметь навыки проведения деловой игры по теме «Распределение правомочий собственности».

5. Владеть методикой подбора литературы для написания рефератов и курсовой работы

6. Владеть навыками выступать с докладами и сообщениями

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

1 Олейник А. Институциональная экономика: учебник М.: ИНФРА-М 2015.

2 МГУ Введение в институциональный анализ: Учеб. материалы к курсам "Общая эконом. теория" и "Институциональная экономика" Москва: ТЕИС 2016.

3 Литвинцева Г.П. Институциональная экономическая теория: Учебник. НГТУ 2013

4 Аузан А.А., Дорошенко М.Е., Иванов В.В., Елисеев А.Н., Аузан А.А. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник М.: ИНФРА-М 2021

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети

"Интернет"

1 Каплина Ю.Е. Институциональная экономика [Электронный ресурс] : учебнометодическое пособие / Ю.Е. Каплина. — Электрон. текстовые

данные. — СПб. : Университет ИТМО, 2014.

<http://www.iprbookshop.ru/67813.html>

2 Лебедева Н.Н. Институциональная экономика [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Н.Н. Лебедева, И.П. Николаева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2015.

<http://www.iprbookshop.ru/52280.html>

3 Махорт Л.Г. Институциональная экономика [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.Г. Махорт. — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин), ЭБС АСВ, 2015.

<http://www.iprbookshop.ru/68768.html>

4 Институциональная экономика [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / И.К. Ларионов [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. <http://www.iprbookshop.ru/70828.html>

9. Глоссарий

Вертикальная интеграция (vertical integration) – объединенная собственность на более чем одну стадию производства, которая преследует цель избежать опасности вымогательства.

Внешние эффекты (externalities) – понятие в экономическом анализе, которое обозначает воздействие сделки или какой-либо деятельности на третью сторону, не имеющую отношения к данной сделке или не вовлеченную в данную деятельность. Это воздействие не учитывается в полной мере в рыночных ценах, поскольку создает внешние эффекты одна сторона, а несет издержки другая сторона. Хотя это воздействие может быть как положительным, так и отрицательным, термин "внешние эффекты" иногда применяется для обозначения именно отрицательных воздействий.

Внутренний механизм принуждения (self-enforcement) – механизм, обеспечивающий соблюдение правил посредством самоограничения человека.

Выигрыш (pay-off) – чистая выгода от определенного действия.

Вымогательство (hold-up) – вид оппортунистического поведения, возникающий после заключения сделки и направленный на присвоение квази-ренды, при котором ущемляются интересы стороны, осуществившей инвестиции в специфические активы.

Вялые (неактивные) рынки (thin markets) – тип рынка, для которого характерно малое число участников.

Гарантии исполнения контракта (safeguards) – меры обеспечения соблюдения договора, которые предусматриваются в контракте с целью снижения рисков, связанных в основном с инвестициями в специфические активы.

Гибридная (смешанная) форма (hybrid form) – способ организации сделки, при котором сохраняется автономность сторон, но обеспечиваются дополнительные (по сравнению с рынком) гарантии специфических инвестиций, осуществляемых участниками соглашения, что приводит к сочетанию рыночных и административных элементов управления.

Государство (state) – организация, обладающая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющегося на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками; обладая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, государство оказывается в состоянии специфицировать и защитить права собственности.

Диверсификация (diversification) – применительно к фирме означает политику расширения ассортимента предлагаемых на рынках товаров. Инвестор может сократить риски, связанные с конкретной ценной бумагой путем диверсификации портфеля – набора ценных бумаг, риски по которым не связаны друг с другом.

Доверительные товары (credence goods) – блага, приобретая которые покупатель сам не знает, какого качества товар ему необходим; это известно продавцу-специалисту, но в условиях асимметрии информации у него

появляются сильные стимулы к тому, чтобы предлагать товар более высокого качества, чем требуется покупателю. Примером доверительного товара может служить ремонт бытовой техники или услуги врача.

Договор (contract) – в гражданском праве соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Термином "договор" обозначают также гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание договора, заключенного в письменной форме.

Заложник (hostage) – ценный актив, которого сторона, предоставляющая залог, лишится, если не будет исполнять достигнутые договоренности; метод создания надежных обязательств.

Заложник типа "безобразная принцесса" ("ugly princess") – тип залога, представляющий ценность для стороны, внесший залог, он одновременно не имеющий ценности для стороны, удерживающей его. В качестве такого залога во франчайзинговых сделках может выступать, к примеру, репутация франчайзи на локальном рынке.

Иерархия (hierarchy) – способ организации сделки, при которой сделка реализуется в рамках объединенной собственности (покупатель и поставщик являются подразделениями одной фирмы) и подпадает под административный контроль. В случае возникновения конфликта между сторонами спор решается в рамках организации, и для его решения применяются частные механизмы улаживания споров (*private ordering*).

Избыточное измерение (oversearching) – неэффективное расходование ресурсов на оценку качественных характеристик неоднородного блага, на каждую единицу которого установлена единая цена. Покупатель будет стремиться отобрать лучшие образцы блага, затрачивая на это усилия и время.

Издержки агентских отношений (agency costs) – издержки, которые складываются из издержек контроля со стороны принципала, издержек агента, связанные с добровольным принятием им более жестких условий,

например, издержек по внесению залога, а также остаточных потерь, т.е. потерь принципала от решений агента, которые отклоняются от решений, которые принял бы сам принципал, если бы обладал информацией и способностями агента.

Издержки ведения переговоров (bargaining costs) – транзакционные издержки, возникающие при проведении переговоров между двумя или более сторонами. Включают время, потраченное на переговоры, стоимость ресурсов, затраченных во время проведения переговоров или связанных с попытками улучшить переговорные позиции, а также любые потери, понесенные в результате срыва переговоров или задержкой с заключением взаимовыгодного соглашения.

Издержки оппортунистического поведения (costs of opportunistic behavior) – издержки, связанные с трудностями контроля поведения сторон контракта. Они складываются из потерь от оппортунистического поведения и затрат на его предотвращение.

Излишек потребителя (consumer's surplus) – дополнительная полезность, которую получает потребитель, оплачивая реальную цену товара, которая ниже, чем та цена, которую он был готов заплатить.

Инсайдерская торговля (insider trade) – практика, при которой менеджер или иной член корпорации использует конфиденциальную информацию, имеющую существенное значение, для получения прибыли от торговли акциями этой компании.

Институт (institution) – созданные человеком правила (формальные и неформальные), которые ограничивают поведение людей и упорядочивают взаимоотношения между ними, что становится возможным, когда правила подкрепляются соответствующим механизмом принуждения к их соблюдению.

Институциональная среда (institutional environment) – правила игры, определяющие контекст в котором осуществляется экономическая

деятельность; основополагающие политические, социальные и юридические правила, которые образуют основу производства, обмена и распределения.

Институциональное равновесие (institutional equilibrium) – ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен в обществе, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию отношений.

Институциональное устройство (institutional arrangement) – контракт и соответствующая ему структура управления, которая объединяет хозяйственные единицы и определяет способ их сотрудничества и (или) конкуренции.

Институциональные изменения (institutional changes) – процесс изменения формальных и неформальных правил, ограничивающих поведение людей, а также поддерживающих их механизмов принуждения.