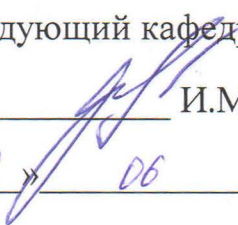


Учреждение образования  
«Брестский государственный технический университет»  
Факультет экономический  
Кафедра менеджмента

СОГЛАСОВАНО

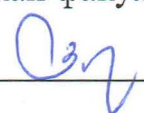
Заведующий кафедрой

 И.М. Гарчук

« 18 » 06 2025 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета

 В.В. Зазерская

« 18 » 06 2025 г.

ЭЛЕКТРОННЫЙ  
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС  
по учебной дисциплине

Институциональная система информационного общества

6-05-0611-04 Электронная экономика

Составитель: Зазерская В.В.- доцент кафедры менеджмента, к.э.н., доцент

Рассмотрено и утверждено на заседании Научно-методического совета университета

26.06.2025 г., протокол № 4.

*рег. № УМК 24/25-239*

**Пояснительная записка**  
**к электронному учебно-методическому комплексу по учебной дисциплине**  
**«Институциональная система информационного общества»**  
**(6-05-0611-04 Электронная экономика)**

ЭУМК по учебной дисциплине «Институциональная система информационного общества» разработана для общего высшего образования дневной формы обучения для специальности 6-05-0611-04 Электронная экономика

Цель изучения учебной дисциплины: углубить представления студентов о фундаментальных основах и важнейших механизмах функционирования информационного общества, создать методологическую основу для освоения дисциплин прикладного характера; научить будущих специалистов принимать эффективные управленческие решения с учетом существующей институциональной среды.

Основные задачи изучения дисциплины:

формирование у студентов целостного представления о методологических предпосылках, содержании, аналитическом инструментарии и направлениях развития институциональной экономики;

понимание механизмов функционирования экономики во взаимодействии с социальными, политическими и другими элементами «окружающей среды»;

развитие навыков комплексного анализа экономической информации;

овладение практическим применением неинституционального подхода к исследованиям собственности, различных видов контрактов, рынка и фирмы, государства;

выработка у студентов практических навыков самостоятельного анализа ситуаций и решения задач с применением институционального инструментария.

Учебная дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении таких дисциплин как: «Экономическая теория», «История белорусской государственности» и т.д. Знания и умения, полученные студентами при изучении данной дисциплины, необходимы для изучения последующих специальных дисциплин, таких как «Управление финансами в информационном обществе», «Электронный бизнес», «Экономика организаций электронного бизнеса», а также подготовки и успешной защиты дипломного проекта (работы) по специальности 6-05-0611-04 Электронная экономика.

В результате изучения учебной дисциплины «Институциональная система информационного общества» магистрант должен:

базовые понятия институциональной экономической теории: институты, правила, контракты, трансакции, права собственности, организации;

уметь:

проводить институциональный анализ рынка;

составлять практический анализ реальных ситуаций и институтов с соответствующими выводами и предложениями;

составлять реферативный обзор оригинальных статей или книги по какому-то направлению теории институционализма;

владеть:

категориальным аппаратом и методологией институционального анализа;

системным и сравнительным анализом;

междисциплинарным подходом к решению экономических проблем.

В результате изучения учебной дисциплины «Институциональная система информационного общества» формируются следующие компетенции:

универсальные:

– УК-1. Владеть основами исследовательской деятельности, осуществлять поиск, анализ и синтез информации;

базовые профессиональные:

– БПК-10. Применять знания о закономерностях и принципах развития экономических процессов в условиях развития информационного общества в профессиональной деятельности;

– БПК-16 Применять знания об основных институтах и основах формирования институциональной системы информационного общества при осуществлении профессиональной деятельности.

Согласно учебному плану для дневной формы получения общего высшего образования на изучение учебной дисциплины отведено всего 110 часов, из них аудиторных – 48 часов.

Форма получения высшего образования – очная.

Структура учебно-методического комплекса по дисциплине «Институциональная система информационного общества»:

**Теоретический раздел ЭУМК представлен** конспектом лекций, содержащим перечень тем и изучаемых вопросов, таблицы, рисунки по соответствующей тематике.

**Практический раздел ЭУМК содержит:**

- план занятий, содержащий информацию о наименовании и содержании занятий, а также форме проведения;

- методические материалы к практическим занятиям, выполнение которых предусматривает аудиторную работу, выполнение индивидуальных заданий.

**Раздел контроля знаний ЭУМК содержит** перечень тем для самостоятельного изучения студентами, вопросы к зачету.

**Вспомогательный раздел ЭУМК** включает учебную программу по дисциплине «Институциональная система информационного общества».

## Теоретический раздел

## **Лекция 1. Методологические основы институционального анализа**

1. Институционализм, его место и роль в экономической науке. Эволюционный институционализм
2. Старый институционализм
3. Новая институциональная экономическая теория
4. Структура современного институционализма

Предмет и задачи курса «Институциональная система информационного общества экономика».

### **1. Институционализм, его место и роль в экономической науке**

Стадией развития экономики называют исторический период, характеризующийся какой-либо одной доминантой. На каждой стадии развивается господствующая школа, которая определила в качестве эмпирического базиса своих теорий доминирующее экономическое явление:

- *меркантилизм*. Экономическая доминанта — формирование рынков, расширение сферы торговли. Период расцвета этой школы—XVII век;
- *физиократия*. Экономическая доминанта—преобладание сельскохозяйственного труда. Период расцвета—вторая половина XVIII в., Франция;
- *классическая школа*. Экономическая доминанта—преобладание физического труда и мануфактурного производства. Период расцвета—вторая половина XVIII—первая половина XIX в., Англия.

**Институциональная экономика**—это теория, в которой эмпирической основой, или экономической доминантой, выступает институт—исторически сложившаяся общественная традиция.

Основателем школы институционализма является американский экономист и социолог *Т.Веблен* (1857—1929), изложивший основные идеи школы в своей книге «Теория праздного класса». Институциональная экономика зародилась в конце XIX в., когда в передовых странах культурные факторы стали оказывать все более заметное влияние на экономику, а постулаты индустриальной экономики все в меньшей степени соответствовали реалиям общественной жизни.

Институциональная теория возникла и развивалась как оппозиционное учение сначала классической политической экономии, а потом экономикс. Американский экономист Бен Селигмен охарактеризовал институционализм как «бунт против формализма», то есть стремление отразить в экономической теории не только формальные модели и строгие логические схемы, но и живую жизнь во всем ее многообразии.

Институционализм вобрал в себя лучшие теоретико-методологические достижения предшествовавших школ экономической теории:

- математический аппарат и маржинальные принципы неоклассики;
- методологический инструментарий исторической школы в Германии;
- анализ теории ренты Д. Рикардо и К. Маркса и др.

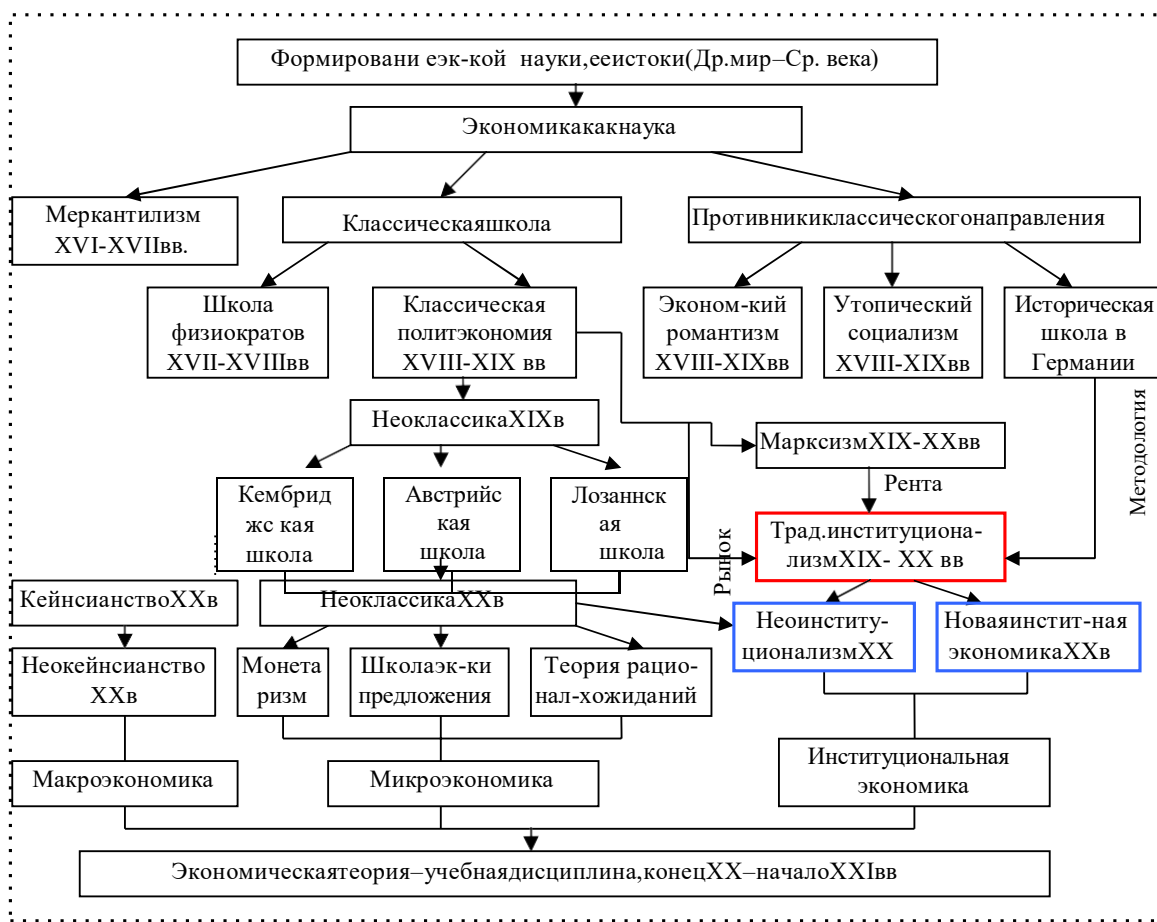


Рис. 1.1. Формирование институционализма

### 1) Основные направления развития институционализма:

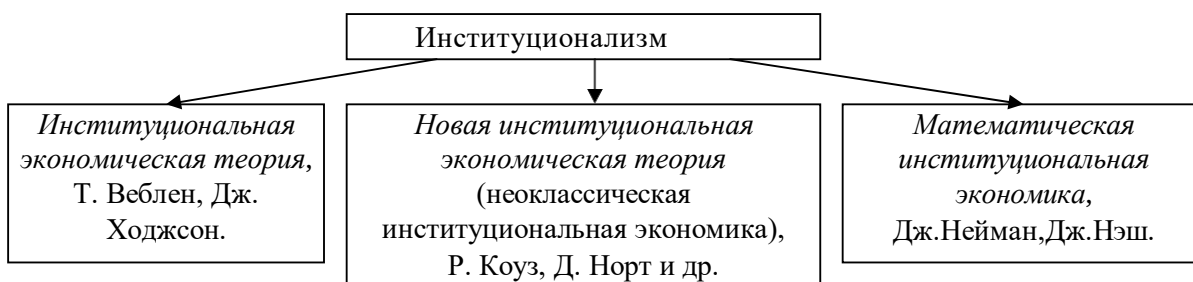


Рис. 1. Западная классификация институциональных течений

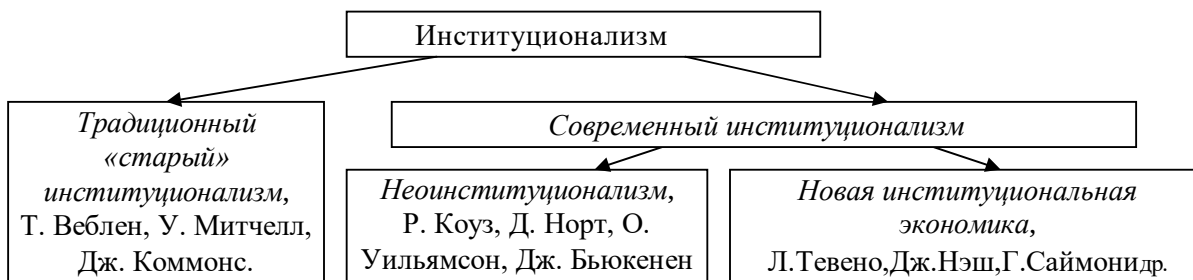


Рис. 2. Классификация институциональных течений в России

Институционализм в качестве *предмета* своего анализа выдвигает как экономические, так и неэкономические проблемы социально-экономического развития. *Объект* исследования – формальные и неформальные институты, не подразделяющиеся на первичные и вторичные.

*Определение института*

*Институты* – это система формальных и неформальных правил, определяющих взаимоотношения людей в обществе.

*Институты*—«правила игры»в обществе(Д.Норт)

*Институты* – это привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди.

*Институты* - это результат процессов, происходивших в прошлом.

Формальные «писаные» правила: Конституция, законы, указы, соглашения и т.п.

Неформальные «неписаные» правила: обычаи, традиции, условности, привычки и т.п.

Экономика развивается под влиянием других дисциплин. Институциональная экономика своего рода синтез экономических процессов и явлений общественной жизни, описываемых гуманитарными науками.

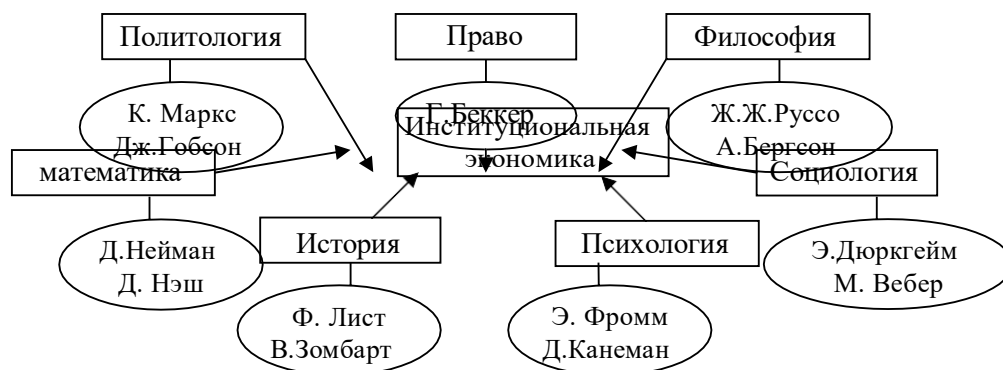


Рис. 1.5. Междисциплинарный характер институциональной экономики.

*Неоклассика и институционализм: общность и различия подходов.*

Поскольку институциональная экономика возникла как альтернатива неоклассике, выделим основные принципиальные различия между ними.

Таблица  
Сравнительная характеристика неоклассики и институционализма.

| Критерий                                       | Неоклассика                                                                                                                                                                                              | Институционализм                                                                                                                                                    |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Период основания                               | XVII→XIX→XXвек                                                                                                                                                                                           | 20-30-е годы XX века                                                                                                                                                |
| Место развития                                 | Западная Европа                                                                                                                                                                                          | США                                                                                                                                                                 |
| Эпоха                                          | Индустриальная                                                                                                                                                                                           | Постиндустриальная (информационная)                                                                                                                                 |
| Методология анализа                            | Методологический индивидуализм – объяснение институтов через потребность индивидов в существовании рамок, структурирующих их взаимодействия в различных сферах.<br>Индивиды первичны, институты вторичны | Холизм – объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов, которые определяют их взаимодействия.<br>Институты первичны, индивиды вторичны |
| Характер рассуждения                           | Дедукция (от общего к частному)                                                                                                                                                                          | Индукция (от частного к общему)                                                                                                                                     |
| Рациональность человека                        | Полная                                                                                                                                                                                                   | Ограниченная                                                                                                                                                        |
| Информация и знания                            | Полная, знания неограниченные                                                                                                                                                                            | Частичная, знания специализированные                                                                                                                                |
| Цель                                           | Максимизация полезности, прибыли и                                                                                                                                                                       | Культурная образованность, гармонизация                                                                                                                             |
| Желания                                        | Определяются самостоятельно                                                                                                                                                                              | Определяются культурой, коллективом                                                                                                                                 |
| Взаимодействие                                 | Товарное                                                                                                                                                                                                 | Межличностное                                                                                                                                                       |
| Зависимость от воздействия социальных факторов | Полная независимость                                                                                                                                                                                     | Не является строго независимым                                                                                                                                      |
| Поведение участников                           | Нет коварства (обмана) и нет принуждения                                                                                                                                                                 | Оппортунистическое поведение*                                                                                                                                       |



*\*Оппортунистическое поведение* – стремление к личной выгоде с использованием коварства, просчитанных усилий по сбиванию с правильного пути, обмана, сокрытия информации и других действий.

## 2. Старый институционализм

Старый институционализм возник в начале XX в. в США, его нередко называют американским институционализмом. Основоположником институционализма считается американский экономист, социолог, антрополог Т. Веблен (1857–1929). Социально- правовое направление в старом институционализме развивал Дж.Р.Коммонс (1862–1945), У.К. Митчелл (1847–1948) много сделал для развития эмпирического направления раннего институционализма. Базовая идея раннего институционализма – государственный контроль над экономикой. В теоретическом плане идеи институционализма подготовили почву для кейнсианства.

Концепция человеческого поведения Т. Веблена («Теория праздного класса» (1899), «Теория делового предприятия» (1904)). Поведение определяется инстинктами (цели деятельности) и институтами (средства достижения целей). Инстинкты: инстинкт мастерства (культурнообусловлен) подразумевает стремление хорошо и эффективно делать свою работу; родительский инстинкт – забота о собственной социальной группе и обществе в целом; инстинкт праздного любопытства – бескорыстное стремление к новым знаниям и информации; инстинкт приобретательства; инстинкт соперничества, агрессии, желания прославиться; инстинкт привычки. Динамика экономического развития зависит от того, какие привычки преобладают в человеческом поведении. Сочетание первых трех дает пример промышленного поведения, которое приводит к быстрому техническому развитию или к росту технологического мастерства. Доминирование эгоистических инстинктов ведет к разрушительным для экономики последствиям. Институты, по Т. Веблену, привычный образ мышления, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго. Институты – правила и стереотипы поведения, часть из которых закреплена в виде правовых норм и общественных учреждений.

У.К. Митчелл «Экономические циклы» (1913) «Экономические циклы. Проблема и ее постановка» (1927). У.К. Митчелл исходит из нестабильности рыночной экономики и связывает это с деловыми циклами. Фундаментальная причина циклов кроется в денежной системе, в рамках которой все определяет стремление к прибыли. Вывод, к которому приходит У.К. Митчелл – необходимость государственного вмешательства в экономику.

Дж.М. Кларк «Деловая акселерация и закон спроса: технический фактор в экономических циклах» (1917), «Экономическая теория накладных издержек» (1923). Дж.М. Кларк впервые в практике экономического анализа указал на большую роль информационных издержек и издержек принятия решений. Заранее определить издержки трудно, поэтому сам факт их существования ведет к формированию определенных привычек.

Теория трансакций Дж.Коммонса. Его основная работа— «Институциональная экономическая теория» (1934). Главной заслугой Дж. Коммонса является теория трансакций. Автор исходит из идеи неоклассической теории о редкости ресурсов и связанных с этим конфликтов. Разрешаются конфликты путем совершения трансакций. Трансакции не тождественны обмену. Это отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Трансакции бывают рыночными, управленческими и рациионирующими.

Второе «дыхание» институционализм получает в 50–60-е гг. XX в. Дж. М. Кларк (теория трансформации капитализма), Дж. К. Гэлбрейт, Р. Хэйлбронер (теории технократического детерминизма),...(концепции социологического направления) и...(исследования проблем третьего мира). Институционалисты

критикуют неоклассическую теорию. Послевоенный институционализм отличался от институционализма 30-х. Методологическая основа институционализма, общие принципы, разделяемые ранними и поздними институционалистами:

### ***3. Новая институциональная экономическая теория***

Термин введен в оборот О. Уильямсоном. В 1997 г. было основано Международное общество по новой институциональной экономической теории. Р.Коуз «Природа фирмы» (1937), Д.Норти О.Уильямсон «Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация» (1985), «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» (1990). С 70-х XX века институционализм развивается в двух направлениях: Неоинституционализм и Новая институциональная экономика.

1) Общая характеристика неоинституционализма, его структура.

Основные представители неоинституциональной экономики: Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стиглиц, О. Уильямсон, Д. Норт, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок.

Неоинституционализм оставляет неизменным жесткое ядро неоклассики, корректируется только защитная оболочка. Не отказываясь от традиционного микроэкономического инструментария, неоинституционалисты стремятся объяснить

являвшиеся внешними для неоклассики факторы – идеологию, нормы поведения, законы семью и т.д.

Изменения в защитной оболочке:

1. Рассматривается более широкий спектр форм собственности: наряду с частной собственностью, анализируется коллективная и государственная, сопоставляется их сравнительная эффективность в обеспечении сделок на рынке.

2. Вводится понятие информационных издержек – издержек, связанных с поиском и получением информации о сделке и о ситуации на рынке.

3. Наряду с производственными издержками, допускают существование транзакционных – издержки, возникающие при совершении сделок.

Общее во взглядах неoinституционалистов:

1. Человеческое поведение не характеризуется всеобъемлющей рациональностью. Его характеризует ограниченная рациональность и оппортунизм.

2. Осуществление рыночных транзакций связано с издержками.

#### 4. Структура современного институционализма

Единая классификация институциональных теорий до сих пор так и не сложилась. До сих пор сохраняется дуализм «старого» институционализма и неoinституциональных теорий. Оба направления сформировались либо на основе неоклассической теории, либо под ее заметным влиянием (рис. 1.4).

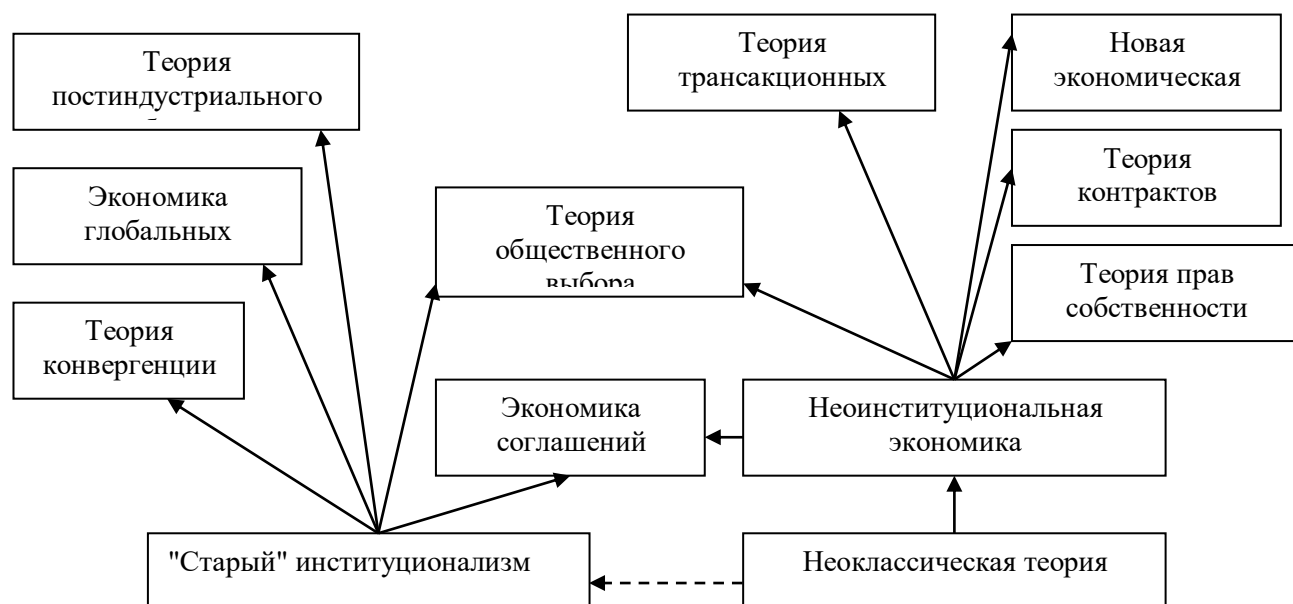


Рис. 1. "Дерево институционализма"

Так, неoinституционализм развивался, расширяя и дополняя магистральное направление экономикс. Вторгаясь в сферу других наук об обществе (права, социологии, психологии, политики и др.), эта школа использовала традиционные микроэкономические методы анализа, пытаясь исследовать различные общественные отношения с позиции рационально

мыслящего «экономического человека» (*homo oeconomicus*). Если в рамках первого направления (неоинституциональная экономика) институциональный подход лишь расширил и модифицировал традиционную неоклассику, оставаясь в ее пределах и снимая лишь некоторые наиболее одиозные предпосылки (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установление равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), то второе направление (институциональная экономика) в гораздо большей степени опиралось на «старый» институционализм.

Если первое направление в конечном счете расширяет и углубляет неоклассическую парадигму, подчиняя ей все новые и новые сферы исследования (семейные отношения, этику, политическую жизнь, межрасовые отношения, преступность, историческое развитие общества и др.), то второе направление приходит к полному отрицанию неоклассики, рождая институциональную экономику, оппозиционную к неоклассическому «мэйнстриму». Институциональная экономика отвергает методы маржинального и равновесного анализа, беря на вооружение эволюционно-социологические методы. Речь идет о таких направлениях, как концепции конвергенции, постиндустриального, постэкономического общества, экономика глобальных проблем. Поэтому представители данных школ выбирают такие сферы исследования, которые далеко выходят за пределы рыночного хозяйства.

## **Лекция 2. Базовые понятия институционального анализа**

*«Институты имеют значение»*

Д.Норт.

**1. Рутины, правила и нормы.**

**2. Институциональная система. Типы соглашений.**

### **1. Рутины, правила и нормы.**

Экономика не является закрытой системой. Происходящие в ней процессы подвержены воздействию самых разных факторов, формирующих их внешнюю среду.

Если воздействие факторов окружающей среды носит регулярный характер, то в процессе повторяющейся адаптации к ним вырабатывается и закрепляется определенный порядок экономического поведения, способствующий его оптимизации в существующих условиях.

Институты упорядочивают отношения людей, повышают предсказуемость их поведения и снижают издержки, связанные с осуществлением взаимодействий. К их функциям относятся: рамочное регулирование деятельности субъектов, минимизация числа конфликтов между ними; обеспечение стабильности и предсказуемости результатов хозяйственной деятельности; обеспечение свободы и безопасности действий в определенных рамках; минимизация затрат на обеспечение сделок, удешевление экономических коммуникаций в условиях неопределенности; передача знаний посредством формального или неформального обучения нормам.

Выбор в пользу соблюдения правил и норм (иначе – выбор

санкционированного поведения) характеризуется двумя важными признаками.

Во-первых, он рационален. Человек может ожидать, что санкционированное поведение принесет ему чистые выгоды, поскольку в ином случае возникнут дополнительные материальные и (или) моральные издержки (например, штрафы, потеря репутации и пр.). Во-вторых также может диктоваться недостатком информации, необходимой для определения оптимальной формы поведения, и со стремлением сэкономить на ее приобретении и обработке.

### **Рутины**

Образ жизни каждого человека, особенности его поведения зависят от ценностей, которые он воспринимает.

Ценности делятся на абсолютные и относительные. Абсолютные соблюдаются независимо от того, обеспечивает ли это определенные выгоды. Относительными ценностями пренебрегают в ситуациях, когда следование им приносит дискомфорт, и их принимают во внимание, если это не приносит дополнительных расходов.

На основе ценностей, признанных индивидом и обществом, формируются ментальные модели. По сути, ментальная модель – это идеи, стратегии, способы понимания, которые глубоко укоренились в сознании.

Знания и навыки, которые вместе с ценностями являются элементами ментальной модели, представляют собой **рутину**. Под данным понятием, введенным авторами эволюционной теории Г. Нельсоном и С. Винтером, понимается устойчивый образец поведения, способ сохранения знаний и навыков.

Применительно к индивидам выделяют рутины технологические, характеризующие отношения природа-человек, и рутины отношенческие, характеризующие отношения человек-человек. Последние, помимо уже перечисленных функций, облегчающих процесс общения и работы в команде, обеспечивая координацию между людьми.

### **Правила и нормы**

**Нормы** - это основные элементы институциональной среды любого общества, образующие институциональную основу экономики. **Норма** – это предписание определенного поведения, обязательного для выполнения, имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий, то есть нормы определяют, как должен вести себя субъект или совокупности субъектов в различных ситуациях. Выполнение норм может носить добровольный характер или основываться на санкциях (экономических, политических, моральных).

**Правила**— это конкретизация норм и рассматриваются как понятия, очень близкие понятию норм. **Правила** – это модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации. Они существуют, поскольку при выборе варианта использования ограниченных ресурсов экономический агент сталкивается еще с тремя ограничениями: 1) на доступную

информацию; 2) временное ограничение (на величину отрезка времени, в течение которого необходимо оптимально распределить ресурсы); 3) ограниченные калькулятивные и предсказательные способности.

Можно представить следующую стандартную схему поведения хозяйствующего субъекта, руководствующегося определенным правилом:

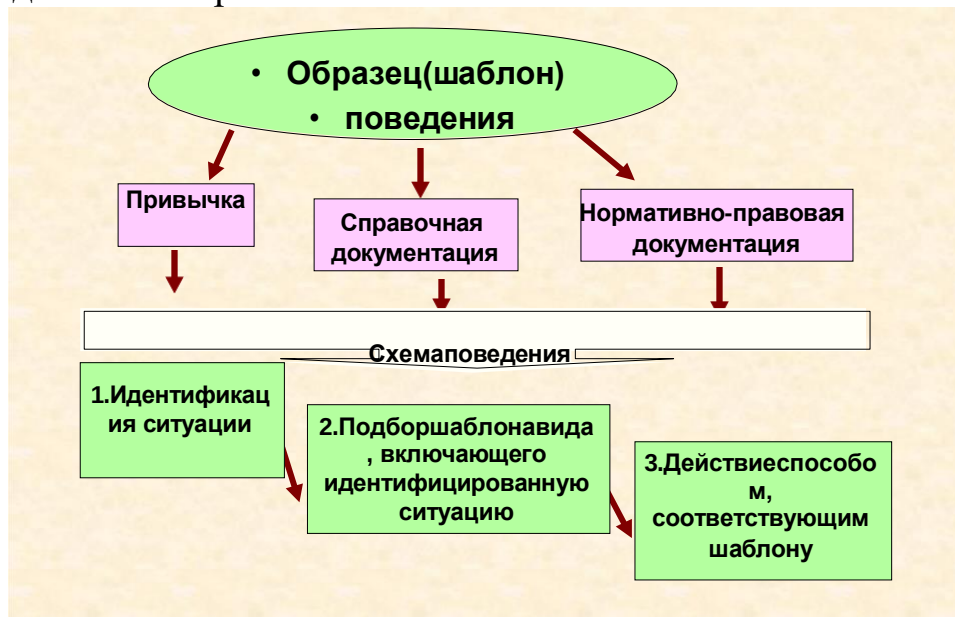


Рис.—Образец (шаблон) поведения.

*Шаблон поведения* базируется на привычках и на использовании справочной и нормативно-правовой документации. В результате формируется определенный механизм (схема) поведения индивида:

- 1) идентификация ситуации;
- 2) подбор шаблона вида, включающего идентифицированную ситуацию;
- 3) действие способом, соответствующим шаблону.

Правила, существующие в памяти участников различных социальных групп, в роли гаранта которых выступает любой участник группы, заметивший их нарушение, называются **неформальными**.

Правила, существующие в форме официальных текстов или удостоверенных третьей стороной устных договоренностей, в роли гарантов которых выступают индивиды, специализирующиеся на этой функции, называют **формальными правилами**

### ***Соотношение формальных и неформальных правил:***

1. Формальное правило вводится на базе позитивно проявившего себя неформального правила. Можно в данном случае привести пример из статьи Д. Норта «Трансакционные издержки во времени»: «Купцы в различных частях Западной Европы постепенно усовершенствовали поведенческий кодекс, чтобы определить отношения между собой. В отсутствие механизма принуждения со стороны государства, репутация и остракизм служили основой принуждения. Но с ростом размеров

рынка одного механизма репутации стало недостаточно, чтобы гарантировать выполнение обязательств. Правовой кодекс усилил эффективность механизма репутации, обеспечивая стимулы для распространения информации, наложение штрафных санкций на нарушителей, выплату пошлин, накладываемых на отдельных купцов. Ключевой чертой торгового кодекса является то, что он развивался и вливался в формальное законодательство, обеспечивая таким образом развитие от неформальных кодексов поведения к формальному принуждению со стороны государства».

2. Формальное правило вводится для противодействия сложившимся неформальным правилам.

3. Неформальные правила вытесняют формальные, если последние порождают неоправданные издержки их применения, не принося ощутимых выгод от их использования.

4. Возникающие неформальные правила способствуют реализации введенных ранее формальных правил.

### ***Существует определенная соподчиненность правил:***

**Надконституционные правила** – это наиболее общие и трудно измеряемые неформальные правила, имеющие глубокие исторические корни в жизни различных народов, тесно связанные с преобладающими стереотипами поведения, религиозными представлениями и т.п.

**Конституционные правила** – это правила, которые:

а) устанавливают иерархическую структуру государства;

б) определяют правила принятия решений по формированию государственных органов власти;

в) определяют формы и правила контроля действий государства со стороны общества.

**Экономические правила** – это правила, непосредственно определяющие формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которых экономические агенты формируют институциональные соглашения и принимают решения об использовании ресурсов (например, квоты на импорт, запреты на использование некоторых контрактов и т.п.).

В обществе существует иерархия правил и прав. Выделяются глобальные и локальные правила. *Глобальные (высшего порядка) правила* создают условия для формирования правил низшего порядка, поддаются изменению с большими издержками, определяют институциональную среду общества. *Локальные правила* обеспечивают создание институциональных устройств, обслуживающих сделки между экономическими агентами.

С точки зрения происхождения социально-экономические институты можно разделить на два класса – *естественный и искусственный*. Институт является **естественным**, если его возникновению и формированию не предшествовал во времени тот или иной план – идеальная нормативная модель, существующая в сознании субъекта или зафиксированная в знаковой форме. К **искусственным** относят институты, сформированные человеческими действиями, осуществляемыми в соответствии с идеальной

нормативной моделью.

Различают координирующие и распределительные правила:

Координирующие правила — правила, обеспечивающие согласованность действий или ожиданий и опирающиеся, как правило, на какой-либо внешний сигнализатор(институт), содержащий информацию о доступном наборе альтернатив.

Распределительные правила— связаны с тем, что даже в процессе координационных мероприятий возможно асимметричное распределение результата.

Различают также легальные и нелегальные, легитимные и нелегитимные нормы и правила.

## **2. *Институциональная система. Типы соглашений.***

Совокупность действующих в экономике институтов образует институциональную систему экономики. Эта система неоднородна, поскольку включает самые разные институты, отличающиеся:

по степени зрелости (развивающиеся, развитые и разрушающиеся);

по отраслевой принадлежности (институты, функционирующие в строительстве, добывающей, текстильной, пищевой промышленности и пр.);

по уровню хозяйствования, на которые распространяются (нано-, мини-, микро-, мезо-, макро-, мегаинституты);

по географическим масштабам распространения (глобальные, национальные, региональные, локальные) и пр.

В составе институциональной системы можно выделить два уровня:

- институциональную среду;
- институциональные соглашения.

Институциональная среда включает совокупность основополагающих норм и форм упорядочения взаимодействий: типы организационных структур, формальные нормы, обычаи, традиции, ценности, устойчивые образцы поведения. Институциональная среда определяет характер отношений и связей между экономическими субъектами, которые формируют институциональное устройство (соглашения).

**Институциональные соглашения** – это договоренности между индивидами и (или) их группами, определяющие способы кооперации и конкуренции (например, контракт).

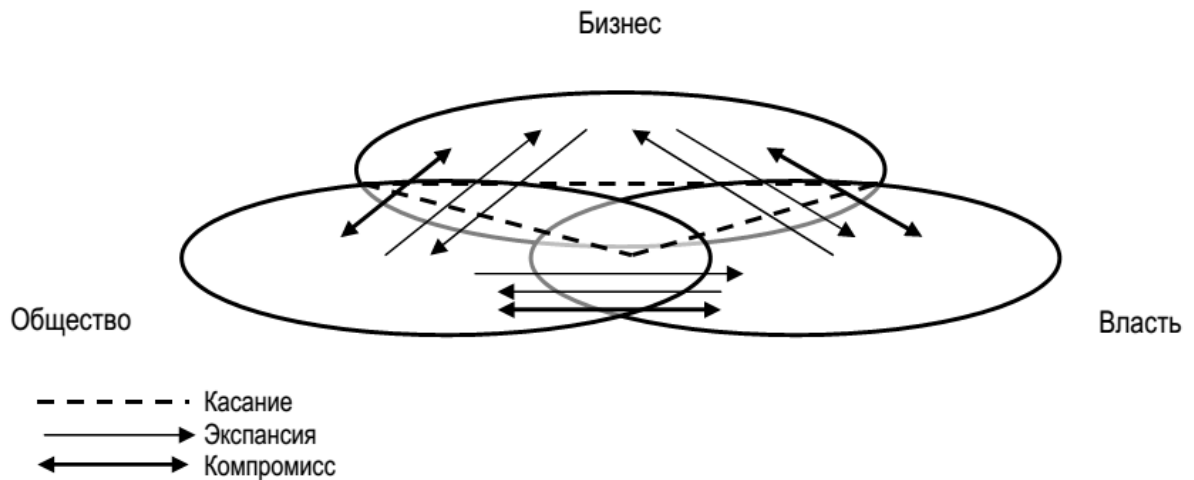
В отличие от институциональной среды институциональные соглашения не обладают универсальностью в плане регулирования экономического поведения. Разные области экономических взаимодействий предполагают свои, особые типы соглашений.



**Реализация интересов бизнеса, общества и власти  
в рамках различных институциональных соглашений**

| Тип институциональных соглашений | Доминирующая норма поведения                     | Фактор времени                       | Реализация интересов |
|----------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------|----------------------|
| Индустриальное                   | Непрерывность процесса производства              | Ориентация на будущее (планирование) | Бизнеса              |
| Рыночное                         | Максимизация прибыли                             | Ориентация на настоящее              | Бизнеса              |
| Гражданское                      | Подчинение индивидуальных интересов коллективным | Ориентация на настоящее              | Власти               |
| Общественное мнение              | Привлечение общественного внимания               | Ориентация на настоящее              | Общества             |
| Экологическое                    | Обеспечение гармонии с природой                  | Ориентация на будущее                | Общества             |

**Варианты соотношения соглашений:**



1. **Экспансия** — соотношение соглашений, при котором организация взаимодействий происходит на основе норм одного из соглашений в техсферах, где ранее господствовали нормы других соглашений.

2. **Касание** — одно и то же взаимодействие может быть осуществлено на основе взаимоисключающих норм.

3. **Компромисс** — соотношение соглашений, при котором появляются синтетические нормы, снимающие противоречие между требованиями различных соглашений. Например, любая рекламная кампания предполагает нахождение компромисса между требованиями рыночного соглашения и соглашения об общественном мнении.

### **Лекция 3 ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ**

#### **1 Понятие транзакции и ее виды**

Ключевым понятием теории транзакционных издержек является понятие транзакции.

В научной теории было несколько подходов к экономическим транзакциям. Р. И. Капелюшников считал, что транзакция — это, во-первых, обмен товарами и юридическими обязательствами, во-вторых, сделка краткосрочного или долгосрочного характера, которая требует «как детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон».

Е. В. Попов определил транзакцию, как «процесс передачи прав собственности или ограничения деятельности между экономическими

агентами».

С приходом эпохи информационных технологий появился несколько другой оттенок понятия транзакции. Зачастую транзакциями называют банковскую операцию, заключающуюся в переводе денежных средств с одного счета на другой, операция по выдаче наличных денег или предоставления иного сервиса через банкомат.

Транзакции различаются по следующим параметрам: специфичность активов, участвующих в сделке, частота и неопределенность сделки.

Специфичность может выражаться в том, что активы специально приобретаются для осуществления контракта

Специфические активы – это активы, «которые являются результатом специализированной инвестиции и которые не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале».

Неопределенность имеет место в силу ограниченной рациональности и оппортунизма.

При отсутствии ограниченной рациональности был бы возможен детальный просчет всех возможных будущих обстоятельств.

При отсутствии оппортунизма поведение сторон полностью бы соответствовало правилам, закрепленным в контракте, и была бы возможна такая реакция на непредвиденные обстоятельства, в которой интересы всех заинтересованных сторон соблюдались бы в равной степени.

Частота отражает, насколько часто транзакции совершаются в единицу времени.

Чем чаще совершаются транзакции, тем более вероятно, что для их осуществления будет создана специализированная структура управления.

При прочих равных условиях к нуждам нестандартных транзакций в большей степени приспособлены специализированные структуры управления по сравнению со стандартными структурами. Тем не менее, специализированные структуры требуют больших затрат, поэтому могут окупиться лишь при высокой частоте транзакций.

Выделяются три основных типа транзакций: транзакции сделки, транзакции управления и транзакции рациионирования.

Транзакция сделки представляет собой формально симметричные отношения.

Транзакция управления формально асимметрична. Одна сторона имеет право распоряжения, а другая является объектом отношений, ею управляют.

Транзакция рациионирования представляет собой сложное отношение, асимметричное и многостороннее, с правом первого хода не у той стороны, которая принимает решения.

## **2. Понятие транзакционных издержек**

Транзакционные издержки – это издержки, обеспечивающие переход права собственности из одних рук в другие и охрану этих прав. Транзакционные издержки не связаны с процессом создания стоимости. Они обеспечивают транзакцию, т.е. перемещение ресурсов.

Транзакционные издержки складываются из затрат ресурсов и затрат

времени на совершение сделки, а также из потерь, возникающих вследствие того, что был заключен неполный или неэффективный контракт. Иногда транзакционные издержки бывают столь велики, что они препятствуют заключению сделки.

Одно из наиболее известных определений транзакционных издержек принадлежит Кеннету Эрроу, который сравнивал транзакционные издержки с понятием трения в физике: «Подобно тому, как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и транзакционные издержки мешают перемещению ресурсов к тем пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность, «распыляя» полезность этих ресурсов по ходу экономического процесса. ... фактически любой институт возникает как реакция на присутствие транзакционных издержек для того, чтобы минимизировать их воздействие, увеличив, тем самым выгоды от обмена».

Экономист, игнорирующий существование транзакционных издержек, как и физик, игнорирующий факт трения, не сможет понять, как функционирует экономическая система, проанализировать все важные проблемы и получить основу для выработки рекомендаций в сфере экономической политики [Норт].

Впервые идея транзакционных издержек появляется в статье Р. Коуза «Природа фирмы» в 1937 году, где он говорит о них как об издержках функционирования рынка, использования ценового механизма. Коуз объясняет их наличием существования фирмы, как механизма координации деятельности. В дальнейшем идея транзакционных издержек и ее связь с обменом правами собственности была развита Коузом в статье «Проблема социальных издержек», опубликованной в 1960, в которой он уже использует термин «транзакционные издержки» и доказывает необходимость их учета в экономической теории.

Современная неинституциональная теория утверждает, что транзакционные издержки присущи всем механизмам координации деятельности людей. Коуз выделил три таких механизма: рынок, фирма, государство.

Соответственно, выделяют следующие виды транзакционных издержек:

–рыночные транзакционные издержки – издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей;

–управленческие или бюрократические издержки – издержки, связанные с управлением фирмой: на зарплату управляющих (менеджеров), мотивацию сотрудников к добросовестному труду, координацию их работы и др.

–политические транзакционные издержки – это издержки использования механизма государства (создание законов, их интеграция в общество, поддержание механизмов защиты правил, установленных государством, и т.д.).

### **3. Анализ и классификация рыночных транзакционных издержек**

Рассмотрим классификацию транзакционных издержек в соответствии с этапами заключения сделки. Оливер Уильямсон говорит о транзакционных издержках *ex ante* и *ex post*, т. е. возникающих до и после заключения

сделки.

К издержкам до заключения сделки (*ex ante*) можно отнести:

**1) издержки поиска информации об альтернативах сделки (поиск информации о цене и партнере);**

Поиск информации о цене включает затраты физических усилий (усталость), материальных ресурсов (бензин) и альтернативные возможности использования времени, за–траченного на поиск выгодного варианта. Чем больше затраты на поиск, тем меньше будет потребление самого блага. Поэтому устраняя разброс цен, продавцы сокращают затраты покупателя на поиск цены. Важным средством минимизации трансакционных издержек получения информации о цене является рынок.

Современные принципы продвижения товара требуют от фирмы значительных затрат по обеспечению эффективного информационного канала «фирма – потребитель», в первую очередь – в виде рекламы. Эти затраты включают в себя затраты на рекламу и иные виды маркетинговых коммуникаций, заработную плату сотрудников соответствующих отделов, затраты на расходные материалы и на обеспечение условий труда.

Эндогенные трансакционные издержки. Этот вид издержек производства и потребления информации связан с необходимостью обеспечения менеджера всей необходимой информацией о деятельности фирмы, ее контрагентах, рынке и всей экономической системе. В них входят: заработная плата сотрудников, занимающихся производством и сбором этой информации, затраты на расходные материалы и на обеспечение условий труда.

**2) издержки измерения количественных и качественных характеристик блага;**

Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). По степени сложности измерения качества можно выделить три группы благ:

–качественные характеристики которых можно измерить, затрачивая определенные усилия и время при совершении обмена (одежда);

–качество которых можно измерить лишь в процессе потребления блага (консервы и иная упакованная продукция);

–блага, качество которых сложно измерить и при покупке, и в процессе потребления (ремонт, медицинское обслуживание). Результаты использования или потребления этих благ становятся известны лишь годы спустя после покупки или вообще остаются не известны покупателю.

**3) издержки ведения переговоров и заключения контракта;**

Стороны должны договориться о цене, количестве и качестве продукции, о времени поставки и форме платежа, а также о распределении выгод и потерь в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. Издержки этого типа складываются из времени ведения переговоров, потерь от неправильно заключенных или плохо оформленных договоров. Сюда же входит оплата услуг юристов–консультантов и нотариуса.

Сократить издержки ведения переговоров и подписания контракта можно, используя стандартные или типовые договора.

К издержкам после заключения сделки (*ex postu*) можно отнести:

1) издержки контроля за соблюдением контракта со стороны партнеров по сделке и предупреждения оппортунистического поведения партнеров;

К наиболее важным механизмам защиты контракта и предотвращения оппортунистического поведения относятся правовая система и механизм репутации. Сюда же можно отнести различные механизмы страхования риска.

2) издержки защиты контракта от посягательств третьей стороны.

Высокие издержки защиты контракта от третьей стороны могут ограничивать взаимовыгодный обмен или препятствовать ему. В качестве третьей стороны могут выступать конкуренты, мафия, воры, пираты, разбойники, государство в случае нелегальной торговли. Эти издержки включают затраты на защиту от претензий третьих лиц. Защита контрактов может в данном случае быть частной или осуществляться третьей стороной: мафией или государством. Защита контракта третьей стороной позволяет достигать экономию от масштаба. Люди платят налоги, а учрежденные государством органы осуществляют защиту контрактов.

#### **4) Издержки оппортунистического поведения.**

Различают две основные формы оппортунистического поведения:

**1. Моральный риск** возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о поведении последней требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода – отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору;

**2. Вымогательство**, возможности для которого появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентную замену на рынке и понесут невозполнимые потери.

### **4 Влияние информационных технологий на величину транзакционных издержек**

Развитие информационных технологий приводит к возрастанию транзакционных издержек в информационной экономике, чему способствует:

- постоянное расширение и качественное усложнение информации как ресурса, что увеличивает затраты по ее сбору, обработке, передаче, хранению;
- перенасыщенность рынка товарами, что требует дополнительных затрат по организации сбыта товаров и поиску

потенциальных потребителей;

- обострение конкуренции, усиливающее оппортунизм со стороны внешних агентов фирмы;
- рост транзакционного сектора, включающие такие отрасли как финансы, операции с недвижимостью, банковское дело и страхование, правовые и юридические услуги, оптово-розничную торговлю, что расширяет и усложняет контрактные отношения фирмы, повышает административные барьеры.

Рассмотрим влияние виртуального пространства на разные фазы транзакционного процесса:

**1. Поиск информации.**

ИКТ может снизить издержки поиска информации, если увеличивающееся число информации и/или скорость ее изменения компенсируется равным увеличением способности контролировать, обрабатывать и оценивать данную информацию.

**2. Издержки сделки.**

На этой стадии наилучший контроль за издержками может осуществляться с помощью использования специализированного программного обеспечения при условии сохранения качества предоставляемых услуг.

**3. Издержки исполнения.**

Данные издержки несут покупатели и продавцы, когда при совершении транзакции идет трансляция виртуальных товаров и услуг в физические товары и услуги. Это включает в себя любые переговоры, связанные с неправильным адресом поставки, оплатой спорных моментов, т. е. любые инвестиции, вложенные в устранение или сглаживание недовольства покупателей, действующие согласно прописанным правам в договоре сделки.

## **Лекция 4 Теория прав собственности**

1. Собственность и ее характеристики.
2. Спецификация и обеспечение прав собственности.
3. Система собственности. Режимы прав собственности.
4. Теории возникновения и изменения прав собственности.

### **1. Собственность и ее характеристики**

Любое право индивида (или организации) – это возможность беспрепятственно осуществлять некоторые действия, в частности действия с тем или иным объектом (имуществом). С экономической точки зрения права являются средствами экономии ресурсов в процессе осуществления действий.

Предметом обмена является не сама по себе физическая оболочка ресурсов, а те возможности роста благосостояния, которые дает обладание ими. Реализация этих возможностей предполагает власть над ресурсом, способность совершать по отношению к нему

любые действия. Поэтому экономические взаимодействия предполагают перемещение не просто конкретного объекта, а прав совершать такие действия.

В общих чертах под правом понимается санкционированная обществом (не обязательно государством) возможность что либо осуществлять, или требовать осуществления другими в отношении чего-либо. Следует различать экономические и неэкономические права.

Экономические права определяют возможности людей в сфере деятельности, связанной с использованием ограниченных ресурсов как фактором общественного благосостояния (например, право на экономическую деятельность, право собственности и др.). Неэкономические права лежат за пределами сферы экономических отношений, хотя и в той или иной мере зависит от состояния этой сферы (например, право на жизнь, право на образование, и др.).

В основании системы экономических прав лежит право собственности. Оно выражает отношение между участниками экономической деятельности по поводу ресурсов и потому является социальным отношением. Это право имеет экономический смысл лишь для ограниченных ресурсов, использование которых является конкурентным, и устанавливает порядок доступа к ним. В этом смысле под правами собственности понимаются регламентированные ограничения на доступ к ресурсу.

Права собственности представляют собой такие разрешенные и защищенные от препятствий к их осуществлению возможные способы использования ограниченных ресурсов, которые являются исключительной прерогативой отдельных индивидов или групп.

Право собственности можно разделить на две группы: имущественные права и права передачи этих имущественных прав. Имущественное право на некоторую вещь представляет собой право использовать ее при некоторых обстоятельствах тем или иным определенным образом в установленное (обозначенное) время. Право передачи некоторого имущественного права представляет собой право передать или продать некоторое имущественное право другому индивиду.

Конкретное право собственности характеризуется его субъектом, объектом и структурой.

**Субъект права** (собственник) – лицо, которое обладает узаконенными безусловными полномочиями устанавливать (регламентировать) порядок доступа к соответствующему ресурсу и его вовлечения в экономический оборот и которому достаются все положительные и отрицательные результаты принимаемого решения.

Соответственно вышесказанному **права собственности – это поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием ограниченных ресурсов и определяют порядок их использования как источников благосостояния.**

**Объект права собственности** – ресурс, доступ к которому ограничен. В плане специализации ресурсы можно разделить на три типа:

- а) *интерспецифические*.
- б) *специфические*.
- в) *общие*:

Право собственности может распространяться и на весь объект, и на его часть. Во втором случае можно говорить о разделении права собственности на ресурс.

**Структура прав собственности** представляет сложную комбинацию (пучок) правомочий, для описания которой сегодня широко используется перечень Оноре, включающий:

1. Право владения – возможность непосредственного доступа к ресурсу и исключения остальных субъектов из этого процесса.

2. Право пользования – возможность непосредственного самостоятельного извлечения собственником полезных свойств ресурса.

3. Право распоряжения – исключительную возможность субъекта права регламентировать и контролировать субъектов, допускаемых к ресурсу.

4. Право на доход – на результаты использования ресурса в предшествующем периоде и не потребленными в указанный период.

5. Право на капитальную стоимость – возможность изменения состояния ресурса путем отчуждения, изменения, потребления, уничтожения.

6. Право на безопасность – гарантия невозможности отчуждения ресурса без санкции собственника.

7. Право на наследование – возможность определять порядок передачи права иным лицам в случае утраты собственником дееспособности.

8. Остаточное право – безусловное возвращение ранее переданных собственником иным лицам правомочий по окончании срока такой передачи.

9. Право на бессрочность – на неограниченную во времени реализацию всех перечисленных правомочий, если иное не оговорено при их формировании.

В структуру права включаются и так называемые отрицательные правомочия, вытекающие из принципа ответственности собственника:

10. Право взыскания, предполагающее отчуждаемость объекта собственности в порядке компенсации ущерба, причиненного собственником иным лицам.

11. Право запрета вредного использования – требование к собственнику использовать свой ресурс способом, не наносящим вред другим.



Конкретное право собственности может включать перечисленные правомочия в самой разной комбинации. В этом смысле любое право – специфический пучок правомочий. Чем полнее этот пучок, то есть шире набор правомочий, связанных с данным ресурсом, тем выше его ценность.

## 2. Спецификация и обеспечение прав собственности

Экономическая функция прав собственности состоит в оптимизации

размещения ограниченных ресурсов. Но эта функция выполняется лишь при условии, что права определены и осуществимы (обеспечены) на деле. Определенность права собственности означает четкое установление режима доступа к ресурсу посредством **спецификации права**, то есть фиксирования его значимых характеристик:

- субъекта собственности; объекта собственности;
- круга и характера полномочий; способа наделения
- собственностью;
- срока, на который распространяется действие права собственности.

Важнейшей характеристикой спецификации права является ее **полнота**, которая отражает два основных момента:

- то, в какой мере набор правомочий, устанавливаемых в рамках данного права, охватывает их максимально возможный
- перечень; то, насколько подробно и исчерпывающе определено содержательное наполнение каждого из правомочий.

В реальной жизни, однако, спецификация прав собственности обычно не является исчерпывающей. Этому есть две основные причины:

– **экономическая причина.** Чем полнее специфицированы права на ресурс, тем больше выгод может получить собственник при включении его в экономический оборот.

– **неэкономической причиной** неполной спецификации прав собственности является наличие разного рода внешних ограничений, налагаемых на собственника лицом, обладающим потенциалом принуждения (государством либо нелегальными центрами силы).

Возможность реализации права собственности на деле, то есть, **обеспечение права собственности**, предполагает, что исключается нарушение его лицами, не являющимися собственниками. Составляющими системы обеспечения прав собственности являются контроль их соблюдения и защита. **Функция контроля** состоит в выявлении и идентификации фактов нарушения прав. **Функция защиты** – в применении эффективных стимулов,

противодействующих подобным нарушениям.

В обществе должна существовать **система обеспечения информацией о правах собственности** (о собственнике, объекте собственности и связанных с ним правах и ограничениях, способах установления и защиты этих прав). Чем большую ценность представляет собой конкретное право собственности, тем точнее и достовернее должна быть относящаяся к нему информация.

В реальной жизни полная определенность и абсолютная защищенность собственности – ситуация скорее идеальная, нежели реальная. Неполнота спецификации и защиты прав означает его **размывание**. Размывание прав – отрицательное явление. Во-первых, оно снижает для агента ценность ресурса и искажает его ожидания. Это ослабляет и деформирует мотивацию собственника. Во-вторых, размывание прав повышает неопределенность во взаимодействиях и затрудняет состыковку интересов, стимулов и планов их участников.

В ходе перераспределения права принадлежащий субъекту пучок правомочий может отчуждаться в пользу других лиц либо полностью, либо частично. В первом случае имеет место **полная передача (отчуждение) права** в единстве всех его правомочий, во втором – **расщепление права** и распадение исходного пучка правомочий на два и более частичных пучка. Расщепление права возможно постольку, поскольку каждое из правомочий относительно самостоятельно и потому может быть предметом взаимодействий.

### **3. Система собственности. Режимы прав собственности**

Существующая в обществе система прав собственности охватывает

разные ее типы (режимы). Каждый особый **режим собственности** отличается:

- уровнем исключительности доступа к ресурсу; уровнем затрат
- на свое обеспечение;
- силой и структурой мотивов собственника в отношении
- ресурса; уровнем однородности интереса собственника.

#### **Частная собственность**

Этот режим отличается наивысшим уровнем исключительности прав. В условиях частной собственности право закреплено за отдельным индивидом, который не ограничен в своих действиях по отношению к ресурсу со стороны других и обладает максимальной свободой выбора. Одновременно он несет максимальную ответственность за свой выбор. Таким образом, здесь имеет место наиболее жесткая связь между принимаемыми отдельным индивидом решениями и получаемыми результатами. Соответственно, частная собственность порождает сильную мотивацию к принятию оптимальных решений.

#### **Государственная (общественная) собственность**

При системе государственной (общественной) собственности

право закреплено за социумом как неделимым целым. Все индивиды являются совладельцами государственной собственности. Однако каждый из них по отдельности исключен из прямого доступа к ее объектам и не обладают единоличными исключительными правомочиями относительно на какого-либо его элемента. Государственная собственность не является отчуждаемой. Нельзя ни свободно ее продать, ни ликвидировать какую-то ее долю. То есть, она не поддается расщеплению. Отсюда – слабая мотивация совладельцев к обеспечению эффективного использования общественных ресурсов.

### ***Коллективная (коммунальная) собственность***

Ее субъектом является группа лиц, составляющая часть общества. Размер группы может быть разным. Отдельный человек в рамках коллективной собственности обладает исключительными правами только как член общины. Режим коллективной собственности не исключает возможности передачи ее доли от одного человека к другому. В зависимости от делимости или неделимости объекта эта передача может происходить по-разному, предполагая либо нет деление права. Соответственно этому можно различать совместную и долевую формы коллективной собственности.

### ***Общая собственность, режим свободного доступа***

В ситуации свободного доступа никто из экономических субъектов (их групп) не обладает исключительными правами на ресурс. То есть никто не в состоянии исключить других из доступа к нему. Имеет место полная неспецифицированность прав. Такой режим – прямая противоположность собственности как системе исключений из доступа к ресурсам. В свободном доступе могут находиться как неограниченные ресурсы, так и ресурсы ограниченные в случае, когда выгоды от спецификации и реализации прав собственности не покрывают связанные с этим затраты.

## **4. Теории возникновения и изменения прав собственности**

### ***«Наивная» теория***

Наивная теория обосновывает возникновение той или иной системы прав собственности, сравнивая издержки и выгоды от ее существования с издержками и выгодами от ее отсутствия.

Практически все разновидности наивной теории рассматривают один фактор – степень исключительности права (его спецификации и защиты) –  $PR$ , значения которого располагаются в диапазоне  $0 < PR < 1$ . Каждый уровень исключительности влечет свои выгоды и свои издержки. В случае, когда  $PR = 1$ , имеет место исключительное право на ресурс. В этом случае возникают как выгоды от исключительности, так и издержки, связанные с необходимостью охранять ее. Если  $PR = 0$ , то существует открытый доступ к ресурсу. В этом случае возникают издержки, связанные с неэффективным использованием ресурса.

Оптимальный уровень исключительности ( $PR^*$ ) определяется равно-весием предельных выгод и предельных издержек его увеличения. Это описывается моделью Андерсона-Хилла (рис).

Рис. Модель Андерсона-Хилла

Введение в анализ государства как активного участника формирования прав потребовало модификация наивной теории.

#### **Теория «групп интересов»**

Эта теория исходит из того, что, в принципе, индивиды для максимизации своего благосостояния могут выбирать одну из двух стратегий:

оптимизировать поведение при существующих правах собственности;

добиваться выгодных для себя изменений в правах собственности.

**Группа интересов** – это объединение людей, члены которого пытаются влиять на высшую политическую власть в целях обеспечения своих специфических целей, но сами не претендуют на эту власть. Имеются две основные разновидности таких групп. **Малая группа интересов** объединяет небольшое число людей с общими интересами, при этом каждый из ее участников получает существенный выигрыш в случае благоприятного для группы изменения прав собственности. При этом издержки координации поведения группы ввиду ее малой численности незначительны. **Большая группа интересов** объединяет такое число участников, что выгода каждого в случае благоприятного для группы изменения прав собственности близка к 0. Это подавляет стимулы личного участия в борьбе за подобные изменения. Ввиду большой численности группы очень высокими оказываются издержки координации ее действий.

## 1 Понятие контракта

## 2 Основные типы контрактов. Классификация контрактов

## 3 Теории контрактов

### 1 Понятие контракта

Абсолютное право собственности дает индивиду исключительные полномочия в отношении материального блага и регулирует отношения индивида с другими индивидами, возникающие по поводу хозяйственного использования данного блага.

Относительное право собственности представляет собой требование индивида, по отношению к которому принято обязательство (кредитора по обязательству) к другому индивиду, принявшему на себя это обязательство (должнику по обязательству); причем указанное притязание может быть осуществлено только применительно к этому обязанному лицу. Относительные права собственности могут быть нарушены или «похищены» лицом, которому эти требования предъявлены.

Подобные нарушения называют оппортунистическим поведением.

**Контракт** есть соглашение об обмене относительными правами собственности, имеющее, как правило, юридические последствия.

**Контракт** можно определить как добровольное соглашение между самостоятельными экономическими агентами.

**Институциональная экономика относит к контрактам** любые отношения, которые стороны стремятся поддерживать.

Любой контракт характеризуется тремя атрибутами:

субъекты контракта – стороны, заключившие его;

предмет контракта – благо, по поводу которого заключен контракт;

содержание контракта – права и обязанности, возникающие у сторон в результате его заключения.

Соглашение может считаться контрактом, если в нем реализованы принципы:

1) Частная собственность.

2) Свобода контракта позволяет владельцу права собственности передавать это право вместе с активом, к которому оно относится. Свобода контракта включает свободу:

а) заключать или не заключать контракт;

б) выбирать партнера или партнеров по контракту;

в) определять содержание контракта.

3) Ответственность, вытекающая из контракта.

Контроль за соблюдением контрактов обусловлен двумя основными факторами: временным лагом и трансакционными издержками.

Временной лаг. Участвующие в обмене стороны могут выполнять свои обязательства в разные моменты времени, поэтому в контракте явно или неявно оговаривается порядок исполнения. Трансакционные издержки при реализации контракта связаны главным образом с асимметричной информацией и специфичностью активов.

Специфический актив — это актив, приобретающий особую ценность в

рамках данных контрактных отношений.

## 2 Основные типы контрактов. Классификация контрактов

Экономистов интересуют двусторонние контракты, регулирующие аллокацию (перераспределение) ресурсов посредством прямого обмена на основе переговоров между индивидами. Рассмотрим четыре основных типа таких контрактов: договор купли-продажи, договор аренды, трудовой договор и договор займа.

1) Договор купли-продажи предполагает необратимую передачу прав собственности на актив от одной стороны к другой по соглашению. Предконтрактный оппортунизм обычно связан с тем, что продавец знает о своем товаре больше, чем покупатель. В этой ситуации важным становится фактор доверия. Неформальные неписаные гарантии являются предпосылками для торговли и производства. Там, где такие гарантии не определены, бизнес несет потери. Продавцы стремятся информировать своих потенциальных покупателей посредством сигналов.

2) Договор аренды. Выделяют два типа аренды: недвижимого имущества (соглашение между арендодателем и арендатором) и движимого имущества (соглашение между наймодателем и нанимателем). В обоих случаях соответствующие права сдаются в аренду на точно определенный период времени в обмен на периодическую уплату условленной цены — арендной платы. Аренда связана с аллокацией риска. Арендатор, который должен платить фиксированную арендную плату, несет риск, сопряженный с доходностью объекта аренды, тогда как бремя риска изменения рыночной стоимости объекта аренды остается на арендодателе. Проблема асимметричной информации обычно ставит в невыгодное положение арендодателя.

3) Трудовой договор подразумевает обмен личных услуг на вознаграждение. Личные услуги наемного работника регулируются особыми распоряжениями или приказами работодателя. Право отдавать распоряжения очень важно для работодателя, так как оно дает ему возможность в определенных пределах корректировать трудовую деятельность наемных работников с учетом изменяющихся внешних условий. При отсутствии такого права трудовой договор должен был бы учитывать все возможные состояния внешней среды.

4) Договор займа относится к деньгам или другим заменимым вещам. Лицо, получившее займы деньги или иные заменимые вещи, обязано возвратить займодавцу полученное вещами такого же рода, качества и количества. Получатель займа (должник) становится собственником объекта займа.

Рассмотрим основные подходы к классификации контрактов.

1) Полный — неполный. Практически любой контракт содержит обязательства, которые должны быть выполнены в будущем, но будущее характеризуется неопределенностью, т.е. существуют объективные ограничения на получение информации и использование ее для выработки и реализации решений.

2) Явный — неявный. Некоторые обстоятельства не учитываются в контракте не вследствие неопределенности будущего, а по иным причинам. Перечислим некоторые из них:

а) в контракт обычно не включают обязательства, основанные на общепринятых нормах поведения, а также детали соглашения, которые не могут быть подробно описаны по техническим причинам;

б) контрагенты из-за ограниченной рациональности часто упускают из виду важные обстоятельства, относящиеся к выполнению контракта;

в) стороны могут счесть выгодным не раскрывать друг другу информацию, что приведет к увеличению индивидуального выигрыша одного из агентов;

г) стороны могут намеренно не упоминать в контракте некоторые обстоятельства, перекладывая издержки по дополнению контракта на третью сторону.

Неявный контракт — молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которые не подкреплены юридической защитой. Неявный контракт называют также неформализованным. Контракт, в котором все обстоятельства соглашения получили исчерпывающее словесное описание, а обязательства сторон подкреплены юридической защитой, называется явным, или формализованным.

3) Разовые — регулярные. Для того чтобы издержки по созданию и поддержанию сложных механизмов контроля и управления были оправданы, необходима повторяемость транзакций, при которой возникает положительный эффект от масштаба. Регулярные контракты имеют следствием сильную персональную вовлеченность сторон. Случайный контракт представляет собой промежуточную форму между разовым и регулярным контрактами.

4) Самовыполняющийся — обеспечиваемый третьей стороной. При достаточно тесном взаимодействии контрагенты предпочитают решать споры между собой, не прибегая к помощи третьей стороны. Если гарантом выполнения контракта выступает один или оба контрагента, контракт называется самовыполняющимся. Все прочие контракты обеспечиваются третьей стороной: государством или независимым арбитром (третейским судьей). Одним из важнейших условий успешного разрешения спора независимым арбитром является доверие сторон к механизму третейского суда.

5) Формальные — неформальные (критерий — наличие документального оформления договоренностей);

6) Моментальные, краткосрочные и долгосрочные (критерий — продолжительность периода исполнения достигнутых договоренностей);

7) Регулярные — нерегулярные (критерий — возобновляемость контрактных отношений в данной форме между конкретными парт-нерами);

8) Стандартные — нестандартные (критерий — унифицированность условий контракта для широкого круга потенциальных участников отношений);

9) Индивидуальные — коллективные (критерий — характер субъектов

контрактных отношений);

10) В условиях симметрии либо асимметрии информации или переговорной силы (критерий – степень равенства информационных и переговорных позиций сторон);

и др.

На основе рассмотренных выше систем классификации определяют три исторические формы контрактов: классический, неоклассический и отношенческий.

Классический контракт — полный, явный, разовый, обеспечиваемый государством.

Неоклассический контракт — неполный, явный, случайный, обеспечиваемый третьей стороной.

Отношенческий контракт — неполный, неявный, регулярный, самовыполняющийся.

### 3 Теории контрактов

В новой институциональной экономической теории развиваются несколько теорий контракта. Некоторые из них тяготеют к неоклассическому направлению экономической мысли, они основаны на постулатах об «экономическом человеке», абсолютной рациональности и максимизирующем поведении. В таких теориях акцент делается на применении математических методов и прежде всего стандартных методов микроанализа. Другие теории опираются на нетрадиционные для экономической науки понятия, такие, как «отношения», «солидарность», «доверие» и т.д. При этом используются не только математические, но и «вербальные» методы, характерные для социологии и других смежных наук.

Теория агентских контрактов. Имеет неоклассический характер, она рассматривает взаимодействие участников контракта как антагонистическое, а их поведение как абсолютно рациональное и максимизирующее.

Теория отношенческих контрактов.

Делает акцент на роли кооперации, сотрудничества, солидарности. Поведение участников взаимодействия не является абсолютно рациональным, на него оказывает существенное влияние институционализированная система ценностей.

Теория агентских отношений. Сторонами контракта выступают принципал и агент. Принципал нанимает агента, действующего от имени принципала, для оказания неких услуг и, чтобы облегчить достижение поставленных целей, делегирует этому агенту некоторые полномочия по принятию решений.

Теория отношенческих контрактов.

Отношенческие контракты можно определить как контракты, участники которых не пытаются принять во внимание все возможные будущие обстоятельства, но тем не менее вступают в такие долгосрочные отношения, когда прошлые, настоящие и ожидаемые будущие личные отношения, возникающие между ними, имеют важное значение. Хозяйственные агенты в значительной степени полагаются на «невидимое рукопожатие» как заменитель «невидимой руки», которая не слишком



эффективно действует в информационной экономике. В трудовой сфере «невидимое рукопожатие» работодателей со своими наемными работниками означает необязывающие утверждения, которые благоприятно влияют на долгосрочные ожидания работников и вместе с тем не накладывают чрезмерных ограничений на возможности гибкого поведения фирмы.

## **Лекция 6. ТЕОРИЯ ФИРМЫ**

1. Институт и организация
2. Факторы оптимального размера организации. Степень специфичности активов.
3. Фирма и рынок – альтернативные типы институциональных со-глашений.
4. Теории фирмы
5. Взаимоотношения принципала и агента.
6. Собственность на ресурсы фирмы.
7. Типы фирм.
8. Организационная структура фирмы.

### ***1. Институт и организация.***

Наличие контрактов о найме и трансакций управления предопределяет появление коллективных образований, посредством которых индивиды организуют свои рациональные выборы в условиях заданных институциональных рамок. Говоря языком Дж. Коммонса, осуществляется коллективное действие. «Причем понятие коллективного действия широко варьируется от неорганизованного обычая или традиции до множества организованных текущих отношений, таких как семья, корпорация, торговая ассоциация, профсоюз, систем резервов, государство. Общим принципом для всех этих понятий выступает большее или меньшее количество контроля, либерализации и расширения индивидуальных поступков коллективными действиями». С формальной точки зрения контракты о найме создают возможность появления организации

**Организация** – это система социальных отношений, ориентированная на достижение общих целей, обладающая собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которых члены организации за соответствующее вознаграждение выполняют отведенные им функциональные роли.

Любая экономическая организация обладает следующими признаками:

- 1) общая цель, не сводимая к индивидуальным целям ее членов;
- 2) набор ресурсов и определенный способ их защиты;
- 3) система официально утвержденных норм поведения и форм контроля за их соблюдением;
- 4) структура устойчиво воспроизводимых статусов (иерархия, постоянное формальное руководство);
- 5) специфическое разделение труда между своими членами;
- 6) наличие вознаграждений и наказаний за участие или (неучастие) в делах организации .

Организация (фирма) является основной единицей, где принимаются экономические решения. Но на процесс принятия решения влияет распределение прав собственности и тип контроля и экономической власти внутри организации. Контракты о найме предполагают, что внутри организации есть субъект, принимающий решения (принципал) и субъекты, выполняющие команды принципала – агенты.

Организация является единицей координации деятельности связанных сетью контрактов субъектов, институт также определяет рамки и правила поведения субъектов в экономике. Однако между ними есть различие. Институты и правила, являясь стандартными ограничениями, принятыми в экономической теории, формируют возможности, которыми располагают члены общества. Организации создаются для того, чтобы использовать эти возможности. По мере своего функционирования и развития организации изменяют институты. Иными словами, для осуществления функций формальных институтов необходимы специально созданные организации, являющиеся про-водниками и исполнителями того или иного закреплённого правила или обычая хозяйствования.

Дуглас Норт так определяет организации: «Организации представляют собой целенаправленно действующие единицы, созданные организаторами для максимизации богатства, дохода или иных целей, которые определяются возможностями, предоставляемыми институциональной структурой общества».

Если транзакционные издержки заключения контракта на рынке слишком высоки, то они заменяются внутриорганизационными издержками по координации хозяйственной деятельности, что доказано Р. Коузом.

Рынок (механизм цен) как всеобщая и естественная основа всякой экономической деятельности, то есть неоклассический рынок, есть исходный и самодостаточный пункт хозяйственного развития у Р. Коуза. Лишь там, где механизм цен «сбивается», возникает нерыночный феномен, который дополняет (замещает по Р. Коузу), достраивает рыночную (фактически неоклассическую) систему до нормально функционирующей конкурентной экономики. Рыночная экономика характеризуется условиями

информационной асимметрии: в данный момент времени субъекты хозяйства не имеют точных представлений о ценах и качественных параметрах всех ресурсов и товаров, обращающихся на рынке.

## ***2. Факторы оптимального размера организации. Степень специфичности активов.***

Используя предельный анализ А. Маршалла, Р. Коуз пытается определить границу, предел, на котором останавливается «замещение» организацией (фирмой) института (рынка). Здесь он остается полным сторонником теории равновесия: когда трансакционные издержки использования рынка уравниваются внутрифирменными трансакционными издержками, то рост масштабов фирмы останавливается, предприниматель прекращает нанимать новых рабочих. Там, где заканчивается фирма, начинается рынок и наоборот, уменьшаясь в своих границах, фирма «замещается» рынком. «Вполне возможно, что издержки А на организацию трансакций, которые прежде организовывал В, окажутся большими, чем у В. В силу этого А возьмет на себя всю организацию В только в том случае, если его издержки на организацию операций В будут превышать издержки В на величину, равную издержкам на осуществление трансакции обмена на открытом рынке. Но как только рыночная трансакция делается экономичной, становится выгодным разделить производство так, чтобы издержки на организацию дополнительной трансакции в каждой из фирм уравнились... Чтобы определить размер фирмы, нужно рассмотреть рыночные издержки (т. е. издержки использования механизма цен) и издержки организации у различных предпринимателей, и только после этого мы сможем определить, сколько продуктов будет производить каждая фирма и сколько каждого продукта она произведет».

Таким образом, организация (в т.ч. и фирма) представляет собой сеть долгосрочных контрактов между принципалом и агентами.

Как отмечает О. Уильямсон, рынок, то есть особая контрактная форма отношений, не может обеспечить эффективность управления рядом трансакций в силу наличия: а) ограниченной рациональности; б) оппортунистического поведения субъектов отношений; в) специфичности используемых активов.

Выбор контрагентами того или иного типа контракта зависит от следующих характеристик осуществляемых трансакций:

### ***1. Уровень неопределенности.***

Стороны соглашения не только не способны сделать предположения о вероятности и направлении изменений, но и

определить, насколько оппортунистически поведет себя контрагент. В условиях неопределенности рыночной экономики индивиды не способны точно определить все будущие события, которые они хотели бы отразить в своих контрактах при осуществлении трансакций, поэтому многие контракты не могут быть полными.

2. *Степень специфичности активов*, являющихся объектом соглашения или ресурсов, использование которых связано с выполнением контрактов.

Специфическим называется актив или ресурс, приобретающий особую ценность в рамках данных контрактных отношений. Степень специфичности определяется в соответствии с возможностью перепрофилирования ресурсов для использования в альтернативных целях или в отношениях с другими партнерами без потерь в производственном потенциале.

3 *Специфичность местоположения* возникает в связи с немобильностью активов, обусловленной тем, что ввод в действие или передислокация сопряжены со значительными затратами.

4. *Специфический физический капитал (технологическая специфичность)* – это оборудование, созданное таким образом, что оно не может быть переориентировано для другого использования без потери стоимости.

5 *Специфический человеческий капитал* – это особые профессиональные знания и опыт работников, которые не воспроизводимы в любой момент времени мгновенно, а требуют времени и инвестиций для своего накопления.

6 *Специфичность целевых активов (специфичность инвестиций)* является результатом осуществления инвестиций в производственные мощности общего назначения, создаваемые при наличии перспективы продажи значительного количества произведенного с их помощью продукта определенному потребителю.

### **3. Фирма и рынок – альтернативные типы**

#### **институциональных соглашений**

В рамках неоклассического анализа фирма – это *некая абстракция, функционирующая в условиях совершенной конкуренции, формирующая свои издержки таким образом, чтобы максимизировать получаемую прибыль*. Она никогда не сталкивается с неполнотой информации, некомпетентностью менеджеров, различного рода рисками и другими факторами, имеющими место в реальной действительности. Вне поля зрения неклассиков оставались вопросы о природе фирмы, ее внутренней организации, о том, дополняет ли фирма рынок или замещает его и многие другие.

Между тем объем трансакций, совершаемых внутри фирм, – это величина такого же порядка, как и объем сделок, реализуемых на рынке. Крупные компании – это огромные имущественные

комплексы с тысяча-ми участников. Одно это обстоятельство требует уделять большее внимание нерыночным способам организации трансакций.

Существует два основных способа организации производства: рыночный и внутрифирменный. *Внутрифирменная организация производства предполагает создание иерархической структуры – фирмы.*

*Определенное лицо объединяет все ресурсы в производственный комплекс, вступая в особые отношения с их владельцами.*

**Фирма представляет собой структуру управления контрактными отношениями, внутри которой происходит вытеснение ценового механизма административным регулированием и координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд.**

Институциональная экономика рассматривает фирму как одну из двух альтернативных форм объединения ресурсов, необходимых для получения определенного результата. Такое понимание требует ответа на вопрос о причинах существования фирмы, вытеснения ею децентрализованного рыночного обмена.

В качестве другой объективной причины возникновения фирмы как

альтернативы рыночному механизму, институциональная теория рассматривает экономию на трансакционных издержках.

Иерархическая управленческая структура фирмы позволяет минимизировать трансакционные издержки за счет уменьшения количества контрактов, необходимых для реализации производственной функции. Кроме того, при смене рыночной организации внутрифирменной происходит переход от краткосрочных к долгосрочным контрактам между собственниками производственных ресурсов, что способствует снижению фактора неопределенности в будущем и связанного с ним издержек. Длительные внутрифирменные отношения позволяют минимизировать информационную асимметрию.

**Размер фирмы ограничен.**

#### 4 Теории фирмы

Поскольку в рыночной экономике ресурсы находятся в собственности самостоятельных экономических агентов, их включение в ресурсный комплекс фирмы осуществляется на основе контрактов между собственниками ресурсов и владельцем фирмы. *Содержание контракта - согласованные условия включения ресурсов в хозяйственный процесс (о цене ресурса, способе (технологии) его применения, средствах защиты от оппортунизма.* Таким образом, внутрифирменная организация, так же, как и рыночная, покоится на

контрактах, а *фирма может рассматриваться как сеть контрактов.*

Составным моментом контрактов является *фиксация отношений власти и подчинения.* Функция принятия решений обособливается от действий по их реализации. *На смену горизонтальным отношениям приходят агентские отношения – действия одной из сторон по поручению другой.*

В качестве контрактной сети фирма включена в отношения разного рода.

Форма контрактов, образующих фирму, может быть разная. Однако основу сети составляют отношенческие контракты. Фирма создается на-долго.

*Фирма может использовать и комбинировать разные по уровню специфичности типы ресурсов, однако с экономической точки зрения определяющими для фирмы как устойчивой структуры являются высокоспецифические ресурсы. Тому есть две основные причины.*

*Во-первых, чем выше специфичность ресурса, тем больший вклад он вносит в создание сверхсуммативного эффекта фирмы.* Под сверх-суммативным эффектом понимается избыток ценности ресурсного комплекса над простой суммой рыночной ценности отдельных включенных в него ресурсов.

Во-вторых, владельцы высокоспецифических ресурсов являются участниками фирмы, наиболее заинтересованными в ее долгосрочной устойчивости. Включение таких ресурсов в ресурсный комплекс фирмы повышает их ценность в сравнении с рыночной стоимостью. Соответственно, выбытие высокоспецифических ресурсов из состава ресурсного комплекса влечет потери для их владельцев. И чем выше специфичность ресурса, тем выше оказываются эти потери.

Неоклассическая теория в принципе не ставит вопрос о том, почему возникает фирма. Сама фирма рассматривается как своеобразный «черный ящик», единое нерасчлененное целое. Соответственно не уделяется внимания характеру внутренней организации фирмы, таким задачам менеджмента, как поиск рынков, продуктов, технологий. Менеджмент в данной модели решает всего одну задачу – выбрать максимизирующий прибыль объем выпуска продукции. Основными допущениями неоклассической теории фирмы являются: а) единственность критерия выбора решения; неограниченность возможностей и обработки поступающей из внешней среды информации.

В институциональной экономике фирма в большинстве случаев рассматривается как экономическая организация, которая является альтернативным рынку способом хозяйственной координации, сопряженным с организационными издержками

(соответственно рыночная координация – с транзакционными).

Контрактная теория фирмы берет свое начало с работ Рональда Коуза, в частности с его наиболее известной статьи «Природа фирмы». Р. Коуз показал, что фирма, хотя и является основным субъектом хозяйственной деятельности, но в экономических исследованиях ее природа не получила должного отражения.

В новой институциональной экономической теории фирма рассматривается не как внутри себя неделимая целостность, а как совокупность индивидов, объединенных для достижения определенной цели, но вместе с тем имеющих собственную функцию полезности, максимизация которой оказывает влияние на их поведение.

**Фирма** представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Эти отношения часто выражаются договорами – контрактами.

В институциональной теории фирма, представляя собой совокупность внутренних и внешних контрактов, сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения: транзакционными издержками и издержками контроля (организационными издержками).

Фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек – транзакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.

**Фирма** – это множество асимметричных неизбирательных обменов, в которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд.

## ***5. Взаимоотношения принципала и агента.***

Фирма предполагает достаточно четкое выделение принципала и агента, т. е. наличие властных отношений и иерархии в управлении. Именно такие взаимоотношения внутри фирмы позволяют ей оптимизировать транзакционные издержки, связанные с заключением множественных контрактов между собственниками различных активов. Все множество контрактов сводится к одной разновидности – долгосрочным контрактам между принципалом и агентами.

Соответственно внутри фирмы механизм цен как способ координации деятельности индивидов вытесняется *внутрифирменным управлением*, которое осуществляется с помощью приказов от руководителей (принципалов) - исполнителям (агентам, собственникам человеческих активов), а

также через передислокацию (аллокацию) капитальных активов в соответствии с распоряжениями принципалов.

Передача права принятия решений принципалу дает возможность реализовать выгоды от специализации в управлении активами: не все собственники являются одновременно хорошими предпринимателями. Добровольный отказ от ряда правомочий компенсируется заранее оговоренным способом. Фиксация уплачиваемой суммы за использование каждого фактора производства дает возможность их владельцам, не склонным к риску, переложить бремя ответственности на принципала.

При этом распределение правомочий и ответственности между принципалом и агентом порождает проблему оппортунистического поведения.

«Проблема принципала-агента – угроза манипулирования агентом принципала при выполнении поручений и подписаний последнего. Введение принципала в заблуждение становится возможным на основе асимметрии информации и высоких издержек контроля над деятельностью агента».

Для решения проблемы взаимоотношений принципала и агента используются следующие механизмы.

1. *Соревнование агентов.* Размер вознаграждения устанавливается на конкурентной основе. Наибольшее вознаграждение достается тому агенту, который достиг наивысших результатов.

2. *Участие агента в результатах совместной деятельности.* С агентом заключается контракт о найме, предполагающий выплату не фиксированного вознаграждения, а зависящего от общих результатов деятельности фирмы.

3. *Создание коалиции агентов.* В данном случае функции принципала начинают поочередно выполняться всеми агентами. Таким образом решается проблема достоверности и доступности информации внутри фирмы. Однако такая схема применима только при ограниченном числе агентов (от 5 до 10 человек).

Конфликт между интересами собственников и менеджеров углубляется из-за асимметрии информации. Поскольку управляющие находятся ближе к производству, они располагают большей информацией относительно положения дел фирмы. Проблема оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения управляющих решается путем контроля над деятельностью менеджеров. Существует несколько проверенных практикой способов контроля и стимулирования такого поведения менеджеров, которое бы удовлетворяло интересам собственников. Однако ни один из способов не является панацеей. К способам контроля над деятельностью управляющих относятся:

- 1) Деятельность совета директоров (наблюдательного совета). Однако этому способу контроля препятствуют, во-первых, возможность конфликта интересов внутри совета директоров, во-вторых, неполнота



информации о решениях менеджеров и их последствиях;

2) Решения общего собрания акционеров. Общее собрание акционеров может регулярно заслушивать отчеты управляющих и выносить решения об их замене. Однако этот способ малоэффективен при большом числе акционеров и нерегулярном созыве собраний;

3) Угроза банкротства фирмы, что может повлечь принудительную смену руководства;

4) Угроза слияния или поглощения. Сокращение прибыли из-за недобросовестного или недостаточно эффективного управления фирмой ведет к понижению стоимости ее акций, что облегчает их покупку другой фирмой.

5) Конкуренция на рабочем месте. Создание конкуренции на рабочем месте управляющего предполагает заключение с управляющими контракта, согласно которому размер денежного вознаграждения устанавливается в зависимости от соотношения результатов его работы с результатами работы менеджеров других подразделений;

6) Денежные поощрения управляющих возможны в виде денежных выплат за достижение менеджером поставленных собственником целей или в виде пакетов акций с целью превращения собственника-распорядителя в собственника-владельца;

7) Репутация менеджера. Увольнение недобросовестного менеджера сказывается на его репутации, что снижает его оценку на рынке управляющих и возможности получения хорошей должности в другой компании.

## **6. Собственность на ресурсы фирмы**

Фирма – иерархическая сеть контрактов, посредством которых права на ресурсы объединяются и концентрируются в руках предпринимателя-владельца фирмы, создавая основу для выполнения им функции по координации совместной деятельности. Таким образом, ***фирма представляет систему отношений собственности на ресурсы.***

*Выделяются следующие типы структуры прав собственности: предпринимательский, коллективный и капиталистический.*

***Предпринимательский тип*** предполагает, что права на труд и основной капитал, применяемые конкретным работником на его рабочем месте, не объединяются, оставаясь в собственности их владельца, который в фирме выполняет функцию работника.

***Коллективный тип*** структуры прав собственности предполагает, что подлежат объединению права на все ресурсы, за исключением прав на трудовой фактор.

***При капиталистическом типе*** структуры прав собственности все права на элементы ресурсного комплекса сосредоточиваются у владельца фирмы. Обладает правом на все капитальные ресурсы и заключает контракты с работниками, предоставляющие ему права

распоряжения их трудом. Таким образом, здесь владелец фирмы и ее работники – разные субъекты. Как лица, обладающие правами на все ресурсы, владелец становится центральным звеном в обеспечении производственного процесса и координации поведения работников. Ему же принадлежит конечный продукт, который он распределяет по своему усмотрению.

Выполнение координационной функции в фирме должно иметь место при любой форме организации собственности. Вместе с тем существует связь между структурой собственности и формой координации. В зависимости от того, как объединены права собственности на ресурсы фирмы, распределение правомочий между владельцем фирмы и ее работниками может существенно различаться.

## 7. Типы фирм

В зависимости от распределения правомочий внутри фирмы и сочетания прав собственности с функцией координации выделяют семь типов фирм.

***В частнопредпринимательской фирме*** всеми правомочиями обладает ее владелец, который осуществляет управление ею. Функционирование такой фирмы подчинено максимизации полезности ее владельца.

Такая фирма обладает преимуществами в сравнении с другими формами. *Здесь нет обособления управления от собственности*, что обеспечивает экономию на издержках в отношениях «собственник – управляющий». Мотивация координатора не искажена, обусловлена непосредственно его полезностью, важнейшей составляющей является доход. Поэтому имеет место нацеленность на обеспечение рыночной эффективности фирмы. *Владелец фирмы несет прямую экономическую ответственность за свои решения*, поэтому заинтересован в их оптимальности

Разновидностью частнопредпринимательской фирмы является ***товарищество***. *Это фирма, в которой объединены несколько собственников специфических ресурсов, каждый из них имеет право принимать решения и право на долю остаточного дохода.*

***Акционерное общество*** – тип фирмы, характеризующийся большим числом совладельцев, обладающих правами на нее в соответствии с участием в формировании ресурсного комплекса. *Такой тип фирм характерен для областей деятельности, где применяемые технологии требуют крупного массового производства с развитой внутренней специализацией.* Масштабы и сложность производственных процессов предполагают ***отделение функции управления от собственности*** и передаче ее наемным управляющим. Такое разделение права на остаточный доход и права

на управление способствует увеличению экономической эффективности в рамках сложной организационной структуры фирмы.

К недостаткам этого типа фирмы следует, прежде всего, отнести ограниченность ответственности совладельцев. Она делает возможным оппортунизм учредителей в двух формах: в получении выгод за счет будущих участников – инвесторов (спекулятивное создание корпораций) и в получении выгод за счет контрагентов – поставщиков и кредиторов (умышленное банкротство). Серьезным недостатком является и наличие проблемы оппортунизма менеджмента. Интересы управляющих не тождественны интересам совладельцев. Используя асимметрию информации о деятельности фирмы, управляющие могут наращивать свое благосостояние в ущерб интересам акционеров.

**Государственное предприятие.** Формально такая фирма не обладает правом на остаточный доход. Таким правом обладает государство. Поэтому этот тип применим там, где право на остаточный доход не имеет определяющего мотивационного значения при определении сравнительных преимуществ разных форм организации деятельности.

Государственное предприятие защищено от банкротства. Гарантом исполнения обязательств перед кредиторами в последней инстанции выступает государство. Эта защищенность стимулирует оппортунизм управляющих. Но она также обеспечивает большую их нейтральность к рискам.

**Некоммерческие организации (неприбыльные фирмы).** Это организации, которые предоставляют товары и услуги, производство которых относится обычно к функциям государства (социальные услуги бедным, поддержка медицинских исследований, искусства, образования и т.д.).

*В таких фирмах остаточного дохода нет по определению, что обусловлено целями их деятельности. Не выделяется поэтому и субъект, обладающий правом на такой доход.* Поэтому даже при появлении дохода, он не может быть распределен между совладельцами фирмы, а идет на ее финансирование. Финансирование деятельности осуществляется из внутренних источников (взносы, доходы), либо из внешних (спонсоры).

**Самоуправляющаяся фирма.** Это фирма, где работники одновременно являются и собственниками. Она во многом сходна с партнерством. Здесь также имеет место совмещение права принимать решения с выполнением исполнительских функций. Решения принимаются общим голосованием в условиях различия интересов. Поэтому механизм принятия взаимоприемлемых решений также чрезвычайно значим, и его эффективность зависит от тех же моментов, что и в партнерстве.

Самоуправляемая фирма имеет ряд недостатков. Здесь, также,

как и в партнерстве, очень важна однородность участников. Но однородность ограничивает дифференциацию функций. Чем разнообразнее трудовые функции, тем труднее согласование интересов и реальнее оппортунизм участников при исполнении ими трудовых функций. Обеспечение однородности оборачивается низким уровнем внутрифирменной специализации производства.

## **8. Организационная структура фирмы**

Фирма как внутренне организованная система, не универсальна по своей структуре. Организация фирмы зависит от факторов разного рода: от реализуемой технологии, от специфичности используемых ресурсов, от уровня неопределенности окружающей среды, от формы объединения прав на ресурсы, от степени согласования интересов участников и др. *Обеспечение эффективности деятельности фирмы предполагает такое ее организационное строение, которое наилучшим образом обеспечивает координацию совместной деятельности в условиях влияния конкретной комбинации существенных факторов.* Поэтому в реальности встречаются фирмы с разным типом внутренней структуры. Рассмотрим основные.

**У-структура.** Унитарная структура строится по принципу единоначалия и предполагает централизацию властных полномочий. Она ориентирована на однородную деятельность и производство небольшого количества товаров и услуг. Число промежуточных звеньев управления ограничено. *Преимуществом У-структуры* являются низкие организационные издержки ввиду высокой централизации властных отношений и их высокой однородности, простоты коммуникаций.

*Недостатки* структуры этого типа в том, что сильная централизация и формализация ограничивают маневренность и гибкость фирмы и, тем самым, препятствует ее эффективному функционированию. Менеджеры в условиях возрастания объема и сложности административных задач не справляются со своими многочисленными обязанностями, что может привести к потере контроля над организационной деятельностью. Приоритет в решении операционных задач затрудняет решение стратегических.

**Х-структура.** Это холдинговая форма организации, которая предполагает дивизиональную структуру, возглавляемую генеральной дирекцией. Отличительной особенностью данной структуры является широкая география подразделений и удаленность от центра.

*Недостатком* Х-структуры является, во-первых, то, что менеджеры высшего звена не обладают всей полнотой власти для принятия решений и полным контролем над деятельностью производственных единиц. Фактически их функции ограничиваются

контролем за финансовыми ресурсами и финансовыми результатами деятельности подразделений. Во-вторых, следует указать на многообразие форм оппортунистического поведения, что может привести к неэффективному размещению ресурсов.

**М-структура.** М-структура предполагает выделение по географическому или продуктовому признаку полуавтономных производственных отделений или «центров прибыли», функционирующих по принципу самокупаемости. Во главе структуры стоит Совет директоров, штат советников и финансистов, основная функция которых – распределение ресурсов, стратегическое планирование и контроль за подразделениями. «Центры прибыли» по своей сути являются специализированными У-структурами в уменьшенном масштабе.

*Преимущество* М-структуры в том, что она позволяет высшим менеджерам сконцентрировать усилия на долгосрочном планировании и стратегических задачах, а не на решение текущих рутинных вопросов. *Недостатком* является сложность унификации всех процессов и процедур внутри всей организации.

**С-структура.** Это смешанная структура. Она предполагает наличие элементов иерархической унитарной структуры, основанной на директив-ном управлении из единого центра, а также элементов холдинговой и мультидивизиональной структур, в рамках которых происходит заключение контрактов между центром и отдельными подразделениями, сохраняющими определенную автономию в принятии решений.

**1. Структура по отделениям** предполагает господство такого управляющего компонента как промежуточные инстанции. Используемая технология почти не требует инициативы участников, главная проблема заключается в начальном запуске и поддержании ясно определенной деятельности. Большинство решений здесь принимают промежуточные инстанции, которые умеют лучше реагировать «на местах». Но умножение отделений влечет за собой дублирование задач и обуславливает трудности координации.

**2. Адхократия (Adhocracy)** – организация, где доминирует персонал материально-технического снабжения. Здесь мы имеем дело с комплексами небольших размеров, где участники работают с нестабильными технологиями в сложной и подвижной внешней среде, что влечет за собой сильную горизонтальную дифференциацию заданий в сочетании со слабой вертикальной дифференциацией. Децентрализация решений и слабая формальная иерархизация становятся главными гарантами гибкости организации, чье единство покоится скорее на приверженности участников общим целям, чем на отношениях публичной власти.

## 7. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

## Вопросы темы

1. Государство в институциональной экономике.
2. Государство и социальный порядок.
3. Экономическая роль государства.
4. Типы государственного устройства. Автократия и демократия.

### **1. Государство в институциональной экономике**

В стандартных курсах по микро и макроэкономике, как правило, отсутствует специальное рассмотрение государства. В модели кругооборота ресурсов и доходов государство рассматривается как один из макроэкономических субъектов, вступающий в обмен с другими субъектами. Его экономическая функция признается и в той или иной мере рассматривается.

Предполагается, что государство достаточно эффективно решает ряд важных для экономики задач. В частности:

гарантирует исполнение законов, регулирующих функционирование экономики;  
производит общественные блага; компенсирует провалы рынка;  
проводит политику макроэкономической стабилизации.

В институциональной экономике государство, наоборот, трактуется как *сложный, внутренне структурированный механизм*, характеристики которого напрямую определяют его эффективность. Государство рассматривается как **система институтов власти и управления**, поддерживающая стабильность функционирования и развития экономики. В этом смысле оно анализируется как важнейший источник институциональных ограничений на экономическую деятельность, которые институциональная экономика вводит в экономический анализ наряду с традиционными ограничениями. Именно государство устанавливает и обеспечивает основные (формальные) рамки взаимодействия экономических агентов.

На государство его граждане возлагают ряд функций, связанных в первую очередь с «провалами рынка». Среди данных функций важнейшей является спецификация и защита прав собственности. Государство специфицирует и защищает права собственности и свободы путем создания и поддержания системы формальных правил. Еще одной важной функцией государства является создание условий для уменьшения асимметрии информации между обменивающимися сторонами. На государство возлагается задача выполнения роли «третьей стороны» при разрешении конфликтных

ситуаций, особенно касающихся несоблюдения контрактных отношений и угрозы оппортунистического поведения.

Институциональная экономика видит в государстве как участнике экономической деятельности, прежде всего, субъекта, обладающего мо-нополией на насилие. Согласно Д. Норту, *«государство – это организа-ция со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками».*

Однако преимущество в насилии не всегда порождает государство. Отличительной чертой государства является *насилие особого рода*:

Во-первых, в отношениях государства с гражданами присутствует не собственно насилие, а скорее угроза насилия.

Во-вторых, отношения государства как субъекта насилия носят ус-тойчивый долговременный, а не краткосрочный характер.

В-третьих, мотивом использования преимущества являются макси-мизация государством изъятий у граждан в долгосрочном периоде.

Государство – монополист в применении *легального* насилия. Ле-гальность означает признание населением норм, определяющих полномо-чия власти в принятии обязательных решений. Она обеспечивает отсутст-вие массового неповиновения насилию со стороны подданных. Поэтому *легальное насилие обходится дешевле нелегального*. В этом состоит пре-имущество государства по отношению к иным организациям насилия.

Важнейшей характеристикой власти государства являются границы его способности к принуждению. *Власть государства не безгранична*. Ог-раничения могут содержаться в праве и традициях. Однако существуют и иные факторы, определяющие границы государственной власти.

Во-первых, отправление властных функций сопряжено с транзакци-онными издержками (издержки, связанные со сбором налогов, функцио-нированием государственного аппарата, координацией действий и разре-шением конфликтов внутри элиты и т. д.). Рост влияния государства на граждан ведет к росту этих издержек, вследствие чего по мере этого роста происходит исчерпание возможностей их покрытия за счет налогов.

При условии не нулевых транзакционных издержек распределение прав собственности оказывает влияние на эффективность использования ресурсов.

Когда государство берет на себя функции спецификации и защиты прав собственности, возникает значительная экономия от масштаба. Средние издержки защиты прав собственности со стороны

государства оказываются более низкими, чем средние издержки лиц, осуществляющих защиту прав собственности в частном порядке.

## **2. Государство и социальный порядок**

В рамках институциональной теории государство рассматривается как особый тип организации. Сущность государства определяется характером отношений, возникающих между ним и гражданами. Это – властные отношения. Государство наделено властью, то есть возможностью и способностью навязывать свою волю гражданам. Для этого в распоряжении государства имеются институты принуждения к исполнению его воли.

Власть государства реализуется посредством принятия решений, контроля их исполнения и наказания в случае отклоняющегося поведения.

Структуру экономических взаимодействий могут определять как формальные, так и неформальные правила. Формальные правила, однако

обладают в этом отношении рядом преимуществ. Издержки распространения этого типа правил ниже, нежели неформальных, и потому они могут быть распространены на большие по размеру сообщества. Формальные ограничения поддерживаются четко обозначенным гарантом, действия которого являются организованными и потому более эффективными. Применение формальных правил позволяет обществу в большей мере экономить на трансакционных издержках, в частности, за счет экономии на издержках измерения.

Специфической чертой государства как особого типа организации является специализация на создании и защите правил поведения в обществе, обязательных к исполнению адресатами.

Государство – субъект формирования социального порядка. Социальный порядок можно определить как институциональные условия, которые обеспечивают существование общества как устойчивой системы в условиях различия индивидуальных и групповых интересов.

Спонтанный социальный порядок в обществе без центральной власти может поддерживаться достаточно долго, если имеются определенные предпосылки. К таким предпосылкам относятся факторы, способные в течение длительного периода блокировать у большинства членов сообщества мотив к захвату чужого. Баланс в сообществе в этом случае поддерживается на основе осознанного одностороннего отказа его членов от действий, наносящих ущерб другим. Блокирование мотива к захвату чужого возможно в следующих случаях:

1. Для членов сообщества главным экономическим мотивом стабильно является выживание, и на первый план в их взаимоотношениях выходит взаимное страхование;



2. Имеет место устойчивое относительное равенство потенциалов насилия членов сообщества;

3. В сообществе существуют и сохраняют высокую эффективность институты возмездия либо компенсации за нанесенный ущерб, минимизирующие ожидаемые выгоды от захвата чужого.

Социальная контракция может принимать две основные формы: вертикальную либо горизонтальную. В первом случае носитель верховной власти в сообществе не тождественен народу, во втором – им является сам народ.

Характеристика вертикальной социальной контракции восходит своими традициями к концепции происхождения государства Томаса Гоббса. По Гоббсу, естественные человеческие законы (справедливость, беспристрастность, скромность, милосердие и т.п.) не могут поддерживаться сами по себе, так как они противоречат «естественным страстям» каждого человека. Именно для защиты этих естественных законов и необходима сила государства

Джон Локк исходит в своей трактовке государства из примата *горизонтального социального контракта*.

Возникновение государства как источника организованного порядка способствует экономическому развитию. Вследствие централизации усилий государства по выработке, распространению и защите правил возникает экономия на масштабе. Производство организованного порядка, по-этому обходится с меньшими издержками, что способствует росту указанного производства. Повышение уровня упорядочения экономических связей обуславливает снижение транзакционных издержек и, соответственно, расширение масштабов обмена.

Политические правила можно разделить на две группы. Одни регулируют сами властные отношения. Они включают правила организации государства и правила, регламентирующие действия субъекта власти. Другие устанавливаются лицами, облеченными властью, и обязательны для исполнения членами сообщества. К ним относятся правила индивидуального поведения и правила деятельности негосударственных организаций.

### **3. Экономическая роль государства**

Однако, не только объективная заинтересованность субъекта власти объясняет значение и роль государства в экономике. Благодаря своему особому положению государство способно более эффективно, чем отдельные граждане выполнять ряд важных для экономики функций.

Набор этих функций определен «провалами» рынка. Он

включает следующие:

**снижение неопределенности и упрощение координации эконо-мического поведения** на основе установления и обеспечения правил. Со-гласно институциональной теории фундаментальными ограничениями на экономический выбор являются формальные и неформальные правила по-ведения. Государство, устанавливая и поддерживая общие формальные правила, сужает границы выбора, делает поведение экономических субъ-ектов более предсказуемым, а его координацию – менее затратной.

– **оптимизация структуры стимулов и поведения.** В зависимо-сти от характера правил и их действенности стимулы предпочтения эконо-мических субъектов относительно путей и форм употребления принад-лежащих им ресурсов могут существенно различаться. Посредством ин-ституционального производства государство способно сформировать эф-фективную (с точки зрения роста общественного благосостояния) систему стимулов. В зависимости от институциональной среды, в формировании которой принимает участие государство, рациональность и индивидуа-лизм поведения субъектов может приобретать разную степень, может изменяться характер их предпочтений.

– **экономия на издержках коммуникаций.** Вследствие эффекта масштаба центральная власть способна с меньшими удельными издерж-ками обеспечить:

- создание каналов обмена информацией между экономическими субъектами;
- решение проблемы измерения качества обмениваемых благ (путем разработки стандартов мер и весов);
- упрощение обмена (на основе организации денежного обращения, а так же создания физических каналов обмена - транспортной сети, площадок для торгов и т. д.);
- защита прав участников экономических взаимодействий и выпол-нение роли «третьей» стороны в конфликтах, возникающих при выполне-нии контрактов из-за непредвиденных обстоятельств;

**производство общественных благ.** Производство таких благ сталкивается с проблемой безбилетника и потому не может быть профи-нансировано частными лицами.

**перераспределение доходов.** Производство государством порядка предполагает наличие различных ограничений и прав у разных групп эконо-мических субъектов. Таким образом, каждой институциональной среде соответствует своё распределение политической и экономической власти среди в обществе.

Функции государства выполняются тем полнее и эффективнее, чем совершеннее создаваемый им порядок.

#### **4. Типы государственного устройства. Автократия и**

**демократия** Государство в экономическом контексте представляет интерес как источник порядка, который является ключевым фактором максимизации общественного благосостояния. Порядок при этом представляет совокупность институтов, благоприятствующих обмену, прежде всего - прав собственности. Монополия государства на насилие является решающим фактором установления и обеспечения порядка.

С точки зрения механизма власти и ее влияния на формирование порядка различаются автократические и демократические государства. Различие этих форм государственного устройства связано с характером распределения потенциала насилия, влияющим на цели его применения насилия и его воздействие на общественное благосостояние. Концепция автократического государства исходит из не равного распределения потенциала насилия среди населения, модель эксплуататорского государства – из равного. Соответственно, обе концепции предполагают различных по характеру суверенов, получающих выгоды от обеспечения порядка. В первом случае выгоды получает в виде ренты правитель и его окружение, во втором они распределяются между всеми жителями.

Следствием указанных различий являются особенности мотивации, целей и ограничений действий власти в государствах каждого типа.

В *автократическом государстве* имеет место жесткая централизация власти. Она принадлежит одному лицу (или группе лиц, контролирующих государство), которое одновременно является и источником власти. Население фактического правового участия в наделении властью и в ее реализации не принимает.

Автократическое государство представляет собой государство эксплуататорского типа.

В *демократическом государстве* роль суверена выполняют граждане государства. Народ является единственно легитимным источником и носителем власти. Он реализует ее посредством коллективного принятия решений. Верховный правитель (президент, премьер-министр) является «главным чиновником», выполняющим по отношению к гражданам агентские функции по реализации их интересов.

Демократическая модель государственного устройства базируется на концепции общественного договора, в соответствии с которым граждане добровольно делегируют государству часть своих прав в обмен на его услуги по обеспечению порядка.

**Несовершенство функционирования бюрократии.** Оно обусловлено рядом причин:

1. Отсутствие четких критериев эффективности ее

деятельности. Блага, которые производит бюро, увеличивают благосостояние общества, однако, их оптимальный объем производства не всегда очевиден.

2. Асимметричное распределение информации между бюрократией и ее принципалом. Оно создает условия оппортунистического поведения бюрократии, делает ее практически неподотчетной принципалу.

3. Подверженность политической конъюнктуре в случаях, когда речь идет о выборных должностях. Кандидаты на выборные должности имеют стимул давать избыточные расходные обещания населению, что может приводить к дефициту бюджета и избыточному общественному сектору.

4. Влияние со стороны отдельных групп интересов (лоббирование). Д. Норт в своей модели попытался соединить обе концепции государства: демократическую и эксплуататорскую. Государство в его модели рассматривается как контракт правителя с подданными. Предмет контракта – обмен порядка (общих правил организации общества – конституции) на налоги.

Эти правила:

1. Специфицируют права собственности с целью максимизации рента, полагающейся правителю,

2. Снижают неопределенность, делая поведение возможных партнеров понятным и предсказуемым,

3. Сокращают транзакционные издержки, обеспечивая тем самым рост масштабов деятельности, следовательно, увеличение налоговых поступлений.

Правитель максимизирует свою полезность, сопоставляя издержки по организации порядка и получаемые выгоды – доходы, перераспределяемые в его пользу от населения в форме налогов. Как монополист в сфере производства порядка правитель самостоятельно устанавливает плату за предоставляемый населению порядок (размер налогов).

## **8. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ**

### **1 Анализ причин институциональных изменений**

Институциональная структура общества в целом достаточно стабильна. Иерархическая организация формальных правил, в которой каждый более высокий уровень сложнее и дороже изменить, чем предшествующий ему более низкий уровень, обеспечивает необходимую стабильность институтов. Неформальные ограничения еще более устойчивы, и их сложнее изменить, чем формальные правила. Они стали частью нашего повседневного поведения и позволяют нам не задумываться над теми действиями, которые мы совершаем.

Стабильность институциональной структуры общества создает в нас ощущение комфорта и уверенности в своих действиях.

Однако несмотря на стабильность институты подвержены изменениям. Ученые, занимавшиеся этой проблемой, по-разному подходили к объяснению причин и источников институциональных изменений.

**Торстейн Веблен** видел причину институционального развития в склонности человека к «бессмысленной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию, которое он называл «праздным любопытством». «Праздное любопытство», создает новые стереотипы мышления и способствует появлению новых институтов. Другой источник изменений он видел в конфликтах между самими институтами.

**Йозеф Шумпетер** главными факторами институционального развития считал инновационную деятельность предпринимателей и других активных членов общества, а также технологический прогресс. Стимулом предпринимателя к инновациям служит поиск прибыли от инноваций. Его действия творческие и полны риска, и именно они являются причиной создания нового и разрушения старого.

**Джон Коммонс** считал, что институты возникают как преднамеренный результат коллективной воли общества или в результате законотворческой деятельности. Таким образом, по Коммонсу, институты – это результат планомерного, целенаправленного действия.

**Карл Менгер** считал, что институты возникают в результате взаимодействия огромного числа экономических агентов, преследующих свои собственные цели. Закон, язык, деньги, рынки и цены, государство, ставка процента и земельная рента, и тысячи других явлений – это в значительной степени непреднамеренный результат общественного развития. Процесс возникновения и развития этих институтов осуществляется медленно, мелкими шагами, эволюционно. Люди постепенно учатся на собственном опыте и на опыте других людей, процесс осуществляется методом проб и ошибок. При этом существуют и институты, которые были созданы по какому-то замыслу, проекту, плану.

**Неоинституциональный подход** пытается соединить в себе эти подходы Дж. Коммонса и К. Менгера, подчеркивая, с одной стороны, преднамеренные попытки экономических агентов создать новые формальные правила, а с другой стороны, включая, часто неявно, эволюционный подход, который исходит из того, что в обществе действует эволюционный механизм, который отбирает те институты и контрактные формы, которые оказались наиболее эффективными.

## ***2 Модель институциональных изменений Д. Норта***

Дуглас Норт выделяет следующие **основные источники институциональных изменений**.

- 1. Изменения в относительных ценах** приводят к институциональным изменениям, которые восстанавливают экономическую эффективность в экономике или способствуют ее достижению. Изменения в

относительных ценах (например, изменения в соотношении цен факторов производства – цен на землю и труд, труд и капитал, капитал и землю) меняют стимулы экономических агентов, которые вступают во взаимодействие друг с другом. Новые относительные цены создают новые возможности получения доходов, которые требуют институциональных изменений.

**2. Технологические инновации.** Появление новых технологических возможностей приводит к институциональным изменениям, т.к. эффективность новой техники зависит от сложившейся институциональной среды.

**3. *Изменения во вкусах и предпочтениях людей (отмена рабства в США, ограничение детского и женского труда).***

Большинство институциональных изменений имеет перераспределительный характер. Выигрыш одной стороны сопровождается потерями для другой группы. Практически всегда найдется группа людей, которая утрачивает возможность получать выгоды при существующих правилах, регулирующих обмен в обществе. Иногда чтобы институциональное изменение не принимало конфликтные, насильственные формы проигравшей стороне осуществляется компенсация.

***Анализ институциональных изменений.***

Под влиянием указанных факторов существующее институциональное равновесие может быть нарушено.

*При этом Д. Норт дает следующее определение институционального равновесия: «Институциональное равновесие – это такая 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. Заметьте, что такая ситуация не означает, что все игроки довольны существующими правилами и контрактами. Она означает лишь то, что при данных относительных издержках и выигрышах от изменения игры, которую ведут участники контрактных отношений, им невыгодно менять игру».*

Рассмотрим простейшую модель институциональных изменений.

В большинстве случаев процесс изменения происходит путем непрерывно малых приращений, имеет непрерывный характер.

Относительные цены изменились, и одна из сторон, участвующих в обмене чувствует, что она одна или они обе могут выиграть от изменения контракта. В этом случае будет предпринята попытка пересмотра контракта. Однако контракты вписаны в иерархию других правил и изменение условий договора может оказаться невозможным без изменения правил, находящихся на более высоких ступенях иерархии. В этом случае та сторона, которая хочет улучшить свое положение, может попытаться затратить ресурсы на изменение правил, более высокого уровня. Если же речь идет о неформальном правиле, то изменения в относительных ценах могут привести к их эрозии и замене другой нормой. Если люди начинают игнорировать неформальное правило, и оно перестает подкрепляться

механизмом принуждения, то со временем оно перестает действовать и заменяется другим институтом.

Однако иногда происходят дискретные, революционные изменения институциональной структуры общества.

В случае, когда с институциональными изменениями не согласна одна из сторон и в обществе нет институтов, которые выполняли бы роль посредника, регулирующего возникшие разногласия, тогда агенты могут сформировать коалиции, которые попытаются разрешить кризис с помощью насилия. При этом ни стандартная экономическая теория, ни институциональная экономика пока не могут дать логичного объяснения причин участия людей в революциях, где издержки участия могут быть очень велики (вплоть до гибели), в то время как выигрыши весьма неопределенны. Здесь вступает в действие идеология, которая может быть весьма действенным способом преодоления проблемы коллективных действий.

### **3 *Анализ институциональных изменений в контексте исторического развития. Анализ эволюции институтов***

Выделяют **два подхода** к оценке роли прошлого в современном развитии институтов:

1. Сторонники первого считают, что в обществе действует эволюционный механизм, который отбирает наиболее эффективные институты и организации, приносящие наибольшую пользу обществу.

2. Другие авторы уверены, что выживают не обязательно самые эффективные институты и организации. Развитие в прошлом могло пойти по неоптимальному пути.

**Сторонников первого подхода** называют историческими оптимистами. Этот подход проявляется в попытке оправдать гипотезу о максимизирующем поведении экономических агентов или гипотезу о рациональном поведении ссылкой на естественный отбор. Эта гипотеза подверглась серьезной критике в 30–40 гг. XX века, когда проведенные исследования показали, что при принятии решений предприниматели не осуществляют расчет и сопоставление предельных величин издержек и выгод. Зачастую они даже не располагают информацией, необходимой для этих расчетов.

В ответ на эту критику А. Алчиан заявил, что выживают те фирмы и индивиды, которые максимизируют прибыль, даже если они и делают это нецеленаправленно и неосознанно. Индивид может реагировать на неопределенность, строго придерживаясь привычек и обычного поведения, которые ассоциировались с успехом в прошлом, он может использовать метод проб и ошибок, или имитировать поведение наиболее удачных фирм. Рынок же отберет те виды поведения, которые были бы правильными в условиях со- вершенного предвидения.

Анализируя механизм «естественного отбора», Алчиан предполагает, что фирмы имитируют тех, кому удастся максимизировать прибыль. При этом в качестве характеристик, которые необходимо копировать Уинтер и Нельсон называют рутины. **Итак, этот подход основывается на идее о том,**

**что капиталистическая конкуренция действует подобно эволюционному процессу в биологии, отбирая наиболее эффективные институциональные формы и способы организации.** Так, Норт утверждает, что конкуренция заботится о том, что выживают наиболее эффективные институты, а неэффективные гибнут.

**Сторонники второго подхода** обращают внимание на те явления, которые противоречат тезису о том, что выживают только наиболее эффективные институциональные структуры и организационные формы. Одно из таких явлений – это **зависимость от траектории развития.**

Если бы институты существовали в мире, где трансакционные издержки равны нулю, то предшествующее экономическое развитие не имело бы никакого значения. Изменения в относительных ценах или в предпочтениях немедленно влекли бы за собой соответствующую перестройку институтов. Но в реальном мире, где трансакционные издержки не равны нулю, важное значение приобретает сам процесс, в ходе которого возникли современные институты, ведь этот процесс ограничивает выбор в будущем. Именно он определяет расходящиеся направления развития общества, политических систем и экономик. «История имеет значение. Нельзя понять альтернативы, с которыми мы сталкиваемся сегодня, не проследив путь инкрементного развития институтов» (пример про развитие Англии и Испании: ограничение власти короля или народа, клавиатура QWERTY).

Формы зависимости от траектории развития

**1. Слабая форма** имеет место тогда, когда один институциональный результат был бы не хуже альтернативного. Каждый хорош по-своему, каждый достаточно эффективен. В прошлом общество осуществило выбор между двумя институтами, и этот выбор закрепился. Примером может служить выбор в пользу правостороннего или левостороннего движения, сделанный в различных странах.

**2. Средняя форма** связана с неэффективностью выбранного пути. Она определяется неспособностью индивидов к совершенному предвидению будущего, поэтому решения, которые представлялись эффективными раньше, не всегда могут оказаться эффективными в будущем. Если бы мы осуществляли свой выбор сейчас, то выбрали бы другую альтернативу, поскольку неэффективность выбора уже очевидна. Но инвестиции в связи с выбранной альтернативой уже осуществлены, и перестраивать систему неэффективно. Мы сожалеем о сделанном в прошлом выборе, но нет никакого экономического смысла в изменении (вышеприведенный пример про дорогу).

**3. Сильная форма** имеет место тогда, когда ценность новой дороги превышает издержки сноса зданий и строительства новой дороги. Однако мы не строим новую дорогу, потому что кроме этих издержек есть еще издержки другого рода, которые препятствуют строительству новой дороги. Сторонники новой дороги, возможно, не имеют никакого влияния в законодательных органах, а те группы, которые связаны со старой дорогой и которые возникли благодаря этой дороге, возможно, весьма влиятельны, и могут блокировать перемены. Возможно также, что информацию, которая помогла бы обосновать выбор новой дороги и определить, где должна проходить эта новая дорога, очень трудно оценить, потому что мы ничего не



знаем о новой дороге, а когда начинаем над этим задумываться, то наши рассуждения принимают направление, заданное нашими представлениями о «нормальных» дорогах. Имеющиеся в наших головах стереотипы мешают нам выбрать новый путь, т.к. для человеческого мышления характерна ограниченность возможностей воображения.

При третьей форме зависимости от траектории развития следование по старому пути ведет к результату, который неэффективен, но в этом случае результат можно исправить. Траекторию движения общества в случае зависимости слабой и средней формы нельзя исправить при нашем состоянии знания и тех альтернативах, которые доступны. Сильная степень зависимости в принципе предполагает возможность исправить траекторию движения, и она в наибольшей степени и привлекает внимание экономистов.

## **Лекция 9 Институциональная модель рынка информации Республики Беларусь: особенности организации и функционирования**

- 1 Структура рынка информации Республики Беларусь
- 2 Институциональная модель рынка информации Республики Беларусь

### **1 Структура рынка информации Республики Беларусь**

Главные официальные формальные институты на рынке информации Республики Беларусь:

- Министерство информатизации и связи;
- Министерство информации Республики Беларусь.

Основными направлениями деятельности Министерств являются:

- формирование в республике информационного общества на основе внедрения передовых информационно-коммуникационных технологий;
- формирование и реализация государственной политики в сфере СМИ, книгоиздания, полиграфии и книгораспространения;
- регулирование в области передачи и распространения информации в Республике Беларусь.

Смежные институциональные единицы рынка информации в Республике Беларусь – организации инновационной системы:

1. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь и подведомственные Комитету организации:
  - ☐ ГУ «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы»;
  - ☐ ГУ «Республиканская научно-техническая библиотека»;
  - ☐ ГУ «Национальный центр интеллектуальной собственности»;
  - ☐ Белорусский инновационный фонд.
2. Оперативно-аналитический центр при Президенте Республики Беларусь.
3. Научно-производственное республиканское унитарное предприятие «Научно-исследовательский институт технической защиты информации».

Отдельными формальными институтами, которые участвуют в формировании социально-экономических направлений развития государства и выделяют в качестве отдельных направлений развития совершенствование рынка информации и его составляющих являются:

- ☐ Совет Министров Республики Беларусь;
- ☐ Национальное собрание Республики Беларусь;
- ☐ Министерство экономики Республики Беларусь.

Структуру рынка информации – совокупность исторически сложившихся устойчивых, способных к воспроизводству функциональных взаимосвязей между различными единицами рынка информации.

Выделим следующие виды структур рынка информации, которые являются наиболее распространенными.

1. В зависимости от эволюционного развития:

- электронная информация (деловая, юридическая информация, информация для специалистов, массовая и потребительская информация);
- электронные сделки (системы банковских и межбанковских операций, системы электронных торгов, системы резервирования товаров и услуг, работа на основе электронного документооборота);
- системы сетевых коммуникаций (информационно-коммуникационные услуги);
- программное обеспечение (все виды программной продукции и их обслуживание).

2. По территориальному признаку структура рынка информации изображена на рисунке 1.

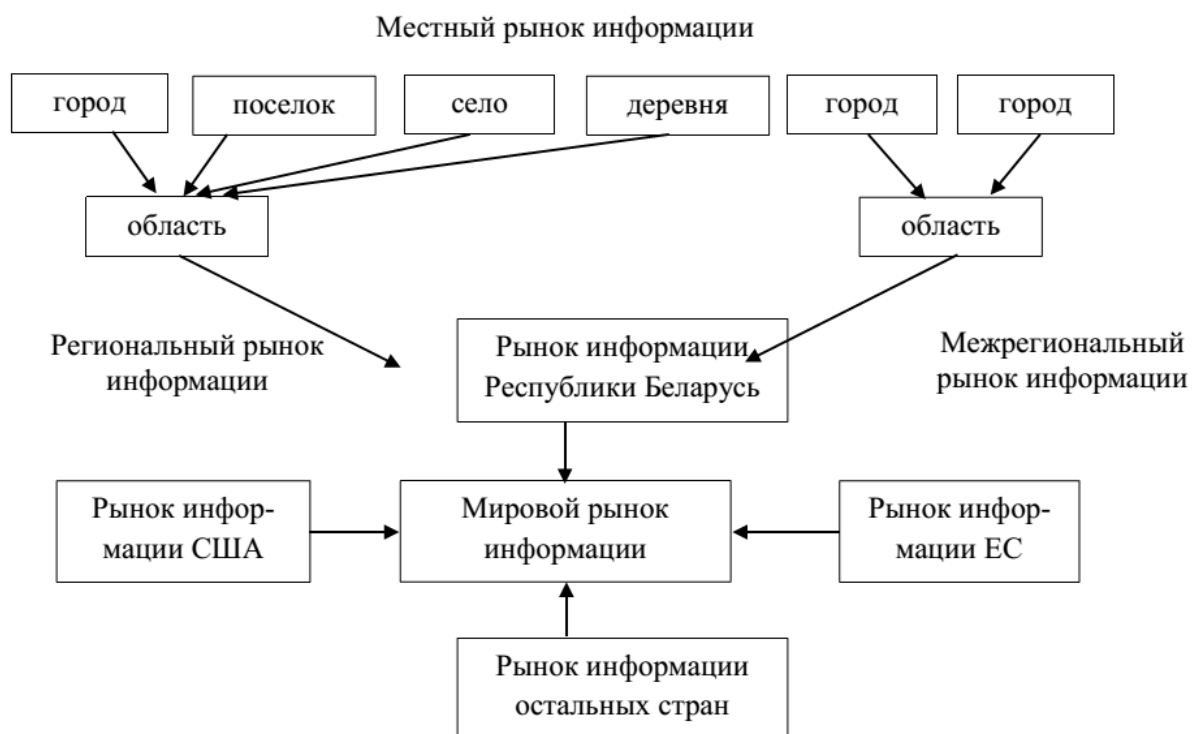


Рисунок 1 – Структура рынка информации Республики Беларусь по территориальному признаку

Рынок информации Республики Беларусь включает следующие сектора:

1. Сектор деловой информации.

2. Сектор научно-технической и специальной информации. Включает документальную библиографическую, реферативную и полнотекстовую информацию о фундаментальных и прикладных исследованиях, а также профессиональную информацию для экономистов, юристов, врачей, программистов и т. п. Потребителей этого сектора можно разбить на две группы.

3. Сектор массовой потребительской информации. Включает новости и справочную информацию, потребительскую и развлекательную информацию (погода, анекдоты, расписание транспорта, прайс-листы и т. п.). Потребители – индивидуальные пользователи. Прямая продажа информации осуществляется редко. Оборот достигается за счет баннерной и контекстной рекламы либо посредством предложения дополнительных услуг (например, через сайт с афишей театра и кино могут продаваться билеты).

4. Сектор услуг образования включает все формы и ступени образования: дошкольное, школьное, специальное, среднее профессиональное, высшее, повышение квалификации и переподготовку. Информационная продукция может быть представлена в компьютерном или некомпьютерном виде: учебники, методические разработки, практикумы, развивающие компьютерные игры, компьютерные обучающие и контролирующие системы, методики обучения и пр.

5. ИКТ-рынок является доминирующим в структуре рынка информации в Республике Беларусь, так как ИКТ-рынок – основа, и прежде всего, технологическая, всех остальных секторов, кроме того ИКТ-рынок является и самостоятельным субъектом рынка информации.

Структура рынка ИКТ:

1) внутренний (Республика Беларусь) и внешний (мировой);

2) цивилизованный (открытый рынок, вторичный рынок, рынок экспорта, рынок импорта) и теневой (пиратский, серый рынок);

3) синхронные и асинхронные ИКТ.

4) ИТ-сектор и КТ-сектор, то есть сектор информационных технологий и коммуникационный сектор.

## **2 Институциональная модель рынка информации Республики Беларусь**

Сущность институциональной модели рынка информации Республики Беларусь заключается в отображении взаимодействия и взаимосвязи определенных элементов и уровней институционального анализа рынка информации Республики Беларусь.

Особенность организации данной модели заключается в факторах-индикаторах, формирующих и влияющих на модель, и представленные следующими уровнями и элементами институционального анализа:

1) уровень индивида (непосредственно институциональные субъекты и объекты рынка информации Республики Беларусь);

2) уровень институциональных соглашений (формальные и неформальные институты: нормы, ценности, идеи, традиции, привычки, принципы и правила, на которых строятся отношения между субъектами

рынка; отношения, в которые вступают субъекты с целью реализации своих интересов на рынке);

3) уровень институциональной среды (совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которая образует базис для производства, обмена и распределения, в рамках рынка информации это будет соответствующая в большинстве своем правовая инфраструктура, обеспечивающая эффективное функционирование рынка, а также создаваемая самим рынком инфраструктура).

Институциональная модель рынка информации Республики Беларусь представлена следующими уровнями:

1уровень. Объектом рынка, рыночных отношений выступает рынок информации Республики Беларусь, представленный оказываемыми услугами, разработанными продуктами, формируемой инфраструктурой. Субъектными элементами рынка являются производители и потребители услуг и продуктов. Для данного уровня характерны определенные привычки и традиции. Можно выделить следующие стереотипы деятельности фирмы (разработаны в 60–70-е годы XX века Р. Нельсоном и С. Уинтером):

- 1) стандартные управленческо-технологические операции;
- 2) стандартные инвестиционные решения;
- 3) поиск (нацелен на улучшение или радикальное совершенствование технологий, внутрифирменной организации, маркетинга).

2уровень. Данный уровень характеризуется отношениями, в которые вступают субъекты с целью реализации своих интересов на рынке.

Сетевой подход исходит из предпосылки о том, что хозяйственные агенты с большей вероятностью вступают в отношения с теми, с кем они имели дело ранее, убедившись в надежности уже известных партнеров. Не отрицая наличия случайных рыночных связей, они обращают внимание на структурно укорененные связи.

Рынок в значительной мере складывается из действий не автономных по отношению друг к другу участников, а таких, которые находятся в отношениях связанности и взаимозависимости, причем именно эти качества делают рынок устойчивым.

Организуя свою деятельность, участники рынка исходят из принципов взаимности, когда выгода может быть получена в будущем, причем в иной, неэквивалентной форме и вдобавок от других агентов сетевого сообщества.

Сетевые связи характеризуются тремя принципиальными чертами, подчеркивающими их социальный характер: укорененностью, связанностью и реципрокностью (взаимностью).

Выделяет следующие виды связей: 1) сети поставщиков;

2) потребительские сети; 3) сети производителей; 4) коалиции по стандартам;

5) сети технологической кооперации.

3уровень. Уровень институциональной среды рынка информации характеризуется:

- оформленными правилами, созданной и эффективно действующей правовой средой;
- лицензированием деятельности и произведенной продукции;

- созданной институционально-инновационной инфраструктурой.

Правовая среда рынка информации Республики Беларусь представлена декретами и указами Президента, законами, постановлениями Правительства и другими нормативными актами:

- Декрет Президента Республики Беларусь «О парке высоких технологий»;
- государственная программа «Цифровое развитие Беларуси» на 2021– 2025 гг. – подпрограмма «Инфраструктура цифрового развития»;
- закон Республики Беларусь «Об информации, информатизации и защите информации»;
- закон Республики Беларусь «Об электросвязи»;
- указ № 515 Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах развития информационного общества в Республике Беларусь».

Основные органы, ответственные за разработку, исполнение и контроль данных правовых актов – Министерство связи и информатизации Республики Беларусь.

Оперативный контроль осуществляет аналитический центр при Президенте РБ.

Формирование 3 уровня связано с построением институционально-инновационной инфраструктуры, состоящей из трех элементов:

- четкая технологическая «дорожная» карта развития базовых изделий;
- управление патентно-лицензионной деятельностью;
- финансирование сети малых инновационных фирм.

Факторы,двигающие необходимость развития институционально-инновационной инфраструктуры:

- радикально-инновационная конкуренция в данной сфере;
- главный трофей в конкурентной борьбе – время;
- необходимость избегания утечки добавленной стоимости в пользу конкурентов и потребителей.

## **Лекция 10 Тенденции и социально-экономические эффекты рынка информации мира и Республики Беларусь**

### **1. Институты развития и их специфика и принципы.**

### **2. Классификация институтов развития.**

### **3. Возможности и инструменты измерения, планирования и регулирования рынка информации в Беларуси.**

### **1. Институты развития и их специфика и принципы**

В современных условиях в системе управления экономикой весьма важную роль играют институты развития как наиболее эффективная форма взаимодействия государственных структур с малым и средним бизнесом. Это организационно-экономические структуры, содействующие перераспределению общественных средств в пользу ключевых сегментов

экономики, а также проектов, в наибольшей степени реализующих потенциал устойчивого экономического роста. Цель таких структур – преодоление так называемых «провалов» рынка, с которыми он самостоятельно не может справиться. Институты развития выступают в качестве катализатора частных инвестиций в приоритетных отраслях экономики, создавая условия для формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступ к необходимым финансовым и информационным ресурсам.

Институты развития функционируют в точке пересечения интересов экономических агентов – регионального правительства, бизнеса, финансовых, научных и образовательных организаций, экспертного сообщества, распространяется на такие сферы реализации государственной социально-экономической политики, как:

- совершенствование экономической и социальной инфраструктуры;
- внедрение и распространение инноваций;
- содействие внешнеэкономической деятельности;
- поддержка малого и среднего бизнеса;
- устранение региональных дисбалансов в развитии.

## 2. Классификация институтов развития

Таблица 1

**Классификация институтов развития**

| Характерный признак                                                  | Вид                                           | Содержание деятельности                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| По функциональному признаку                                          | «Финансовые доноры»                           | Оказывают финансовую поддержку хозяйствующим субъектам для реализации инновационно-инвестиционных проектов в приоритетных отраслях национальной экономики, науки и техники                                                                                                          |
|                                                                      | Субъекты производства                         | Нефинансовые корпорации производственного назначения, призванные осуществлять разработку, производство и продвижение на рынок перспективной инновационной продукции                                                                                                                 |
|                                                                      | Субъекты инфраструктуры                       | Нефинансовые корпорации инфраструктурного назначения, созданные для предоставления специализированных информационных, научно-исследовательских, консультационных, посреднических услуг субъектам малого и среднего бизнеса, когда эти услуги отсутствуют или слабо развиты в стране |
|                                                                      | Особые экономические зоны (площадки развития) | Территории со специальными благоприятными условиями для привлечения частных инвестиций и организации производства согласно приоритетов и задач развития                                                                                                                             |
| По типам субъектов бизнеса, взаимодействующих с институтами развития | Общественно-экономические                     | Предполагают равноправное участие разных предпринимательских структур                                                                                                                                                                                                               |
|                                                                      | Смешанные                                     | Предоставляют особые условия для малого предпринимательства                                                                                                                                                                                                                         |
|                                                                      | Специальные                                   | Взаимодействуют только с малыми предприятиями                                                                                                                                                                                                                                       |
| По виду оказываемых услуг                                            | Финансовые                                    | Привлекают инвестиции в форме государственно-частного партнерства, льготного кредитования приоритетных отраслей национального хозяйства, вложений в форме прямого инвестирования. Предоставляют гарантии по кредитам                                                                |
|                                                                      | Бизнес-услуги                                 | Предоставляют объекты инфраструктуры. Извлекают пользу для клиентов от внешних эффектов и от концентрации предприятий                                                                                                                                                               |

### 3. Возможности и инструменты измерения, планирования и

|                                                    |                                                                                        |                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                    | Продвижение товаров на рынках                                                          | Предоставляют маркетинговую, информационную, юридическую и технологическую поддержку                                                              |
|                                                    | Информационно-образовательные                                                          | Предоставляют рыночную информацию о деятельности субъектов в новых секторах национальной экономики. Обучают навыкам работы в новых сферах бизнеса |
|                                                    | Экспертно-аналитические                                                                | Осуществляют аналитическое обоснование и экспертную оценку стратегий развития                                                                     |
|                                                    | Координационные                                                                        | Осуществляют координацию действий и коммуникацию между основными экономическими агентами (бизнесом и государством)                                |
| По объему услуг, предоставляемых субъектам бизнеса | Универсальные                                                                          | Не сфокусированы на определенной отрасли или решении одной задачи                                                                                 |
|                                                    | Специализированные                                                                     | Концентрируются на решение отдельных задач                                                                                                        |
| По отраслевой ориентации (отраслевые)              | Отрасли национального хозяйства (нефтегазовая, сельскохозяйственная; торговая, и т.д.) | Специализируются на поддержке отдельных отраслей национального хозяйства                                                                          |
| По территории действия                             | Территориальные (локальные)                                                            | Действуют на определенной территории                                                                                                              |
|                                                    | Национальные                                                                           | Действуют на всей территории страны                                                                                                               |

регулирования рынка информации в Беларуси.

#### 3.1 Цифровая трансформация

Цифровая трансформация выражается в нескольких планах:

- *в социальном* – в формировании новой социальной среды путем развития новых способов коммуникаций и взаимодействий людей (социальные сети- Интернет людей);
- *в экономическом* (производство, управление, финансы) – цифровая трансформация реализуется в виде цифровой экономики – появлении новых видов деятельности, продуктов и услуг (создание новой стоимости), новых моделей бизнеса, модернизации традиционных отраслей на основе использования цифровых технологий;
- *в культурном* – в формировании цифровой культуры в ходе адаптации людей и коллективов к новым технологиям.

Характеристики цифровизации современных хозяйственных процессов сведены в таблице 2.

Таблица 2 – Характеристики цифровизации хозяйственной деятельности

| Характеристика | Экономические показатели |
|----------------|--------------------------|
|----------------|--------------------------|

|                                                            |                                                                                         |
|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Увеличение доли услуг (сделок) в общем объеме производства | Рост транзакционного сектора в валовом продукте страны (региона)                        |
| Развитие процесса децентрализации ресурсов                 | Рост капитализации транснациональных корпораций                                         |
| Увеличение доли мгновенных (on-line) сделок                | Рост капитализации ИКТ-фирм, оказывающих услуги интернет-провайдеров и хранилищ данных  |
| Применение облачных технологий                             |                                                                                         |
| Развитие совместного потребления                           | Рост капитализации фирм, взаимодействующих с потребителями по сети Интернет             |
| Развитие институционального обеспечения бизнеса            | Снижение транзакционных издержек фирм при устойчивости институциональной инфраструктуре |

Рассмотрим основные факторы и ключевые изменения цифровизации экономики, которые существенно повлияли на условия и способы ведения бизнеса (табл. 3).

Таблица 3 – Ключевые факторы цифровой трансформации экономики

| Фактор цифровой трансформации экономики                       | Характеристика фактора                                                                                                   | Влияние на условия и способы ведения бизнеса                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                             | 2                                                                                                                        | 3                                                                                                                                                                                                                 |
| Мобильность и подключение к интернету                         | Уход бизнеса и населения в киберпространство благодаря развитию мобильных технологий, широкому распространению интернета | Формирование новых форм ведения бизнеса (виртуальные компании), снижение транзакционных издержек ведения бизнеса (в частности, издержек координации, поиска информации), изменение форм взаимодействия с клиентом |
| 1                                                             | 2                                                                                                                        | 3                                                                                                                                                                                                                 |
| Диффузия                                                      | Экспоненциальный рост объемов информации, используемой человечеством                                                     | Превращение данных в ключевой фактор производства экономики и доходобразующий актив цифрового бизнеса, сопровождаемое изменением традиционных бизнес-моделей, формированием новых инструментов извлечения прибыли |
| Компьютеризация                                               | Рост вычислительной мощности компьютеров                                                                                 | Повышение эффективности и принимаемых управленческих решений за счет ускорения                                                                                                                                    |
| Развитие цифровых технологий, включая искусственный интеллект | Упрощение процесса обработки большого количества информации                                                              | Повышение эффективности деятельности компаний, автоматизация операционных процессов, сокращение издержек                                                                                                          |
| Скорость                                                      | Существенное ускорение экономических процессов                                                                           | Отказ от традиционных форм и методов менеджмента, например, проектного управления, которое не позволяет принимать оперативны                                                                                      |



|                |                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                         |
|----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
|                |                                                                                                                                                                                                                                             | е<br>управленческие решения                                                             |
| Экосистемность | Формирование<br>среды,<br>предусматривающей<br>комплексные условия для<br>развития<br>инновационных процессов и<br>цифровых технологий, их<br>активного распространения<br>и<br>взаимопроникновения                                         | Переход на экосистемные бизнес-<br>модели,<br>обеспечивающи<br>е диверсификацию бизнеса |
| Сетевизация    | Распространение<br>сети<br>вых технологий, благодаря<br>которым возникает сетевой<br>эффект, когда поведение одного<br>экономического агента влияет<br>на ценность услуги, которую<br>получают другие агенты<br>от пользования этой услугой | Формирование новых бизнес-моделей и<br>структуры издержек компании                      |

Риски, угрозы и вызовы цифровой трансформации проявляются на различных уровнях:

1. Глобальный уровень:
  - несоответствие скорости изменений в цифровой среде со скоростью эволюционных изменений в их общественном восприятии;
  - снижение уровня доверия к контенту в Сети;
  - рост числа интернет зависимых людей;
  - ослабленные социальные связи и рост спроса на впечатления и ощущения в виртуальной среде;
  - возрастающая роль алгоритмизации формирования поведения пользователей в Сети;
2. Национальный уровень:
  - противоречия между ростом влияния технологических гигантов (супер-хабов – Facebook, Алибаба, Амазон и других) на культурную политику в мире и возможностями государств по снижению рыночной силы глобальных цифровых платформ;
  - воздействие деструктивного контента на сознание и когнитивные способности людей;
  - риски проявлений когнитивной войны, когда искажаются смыслы и массово снижается способность населения критически мыслить;
  - отставание системы государственно-правового регулирования от вызовов новых технологических возможностей;
  - обострение негативных проявлений цифровизации (кибермошенничество, распространение фейковых новостей и т. д.);
3. Корпоративный (уровень организации):
  - финансовые риски, связанные с возвратом затрат на цифровизацию и сохранение ранее вложенных инвестиций;

- риски запаздывания формирования «цифрового образа мышления», сопротивления обучению и принятию цифровой культуры;
- риски некачественной подготовки первичных данных и ненадлежащего использования данных;
- риски несоблюдения или отклонения от установленных стандартов

#### 4. Личностный уровень:

- риски возросшего индивидуализма – деструктивного состояния, в котором нет стабильной сети, обеспечивающей социальную интеграцию и нравственное регулирование;
- риски информационной перегрузки;
- риски подверженности манипуляциям в социальных сетях.

Для того чтобы выжить в цифровой экономике, традиционные компании вынуждены трансформироваться с помощью цифровых технологий. Многие известные компании, долгое время служившие эталоном качества и надежности, быстро утратили свои позиции на рынке, не выдержав новых условий конкуренции.

*Цифровая трансформация (на уровне организации)* означает переход к цифровому бизнесу, комплексное преобразование деятельности компании, ее бизнес-процессов, компетенций и бизнес-моделей, максимально полное использование возможностей цифровых технологий с целью повышения конкурентоспособности, создания и наращивания стоимости в цифровой экономике.

*Базис цифровой трансформации компании* – формирование совершенно новой бизнес-модели, соответствующей условиям цифрового мира, с собственной цифровой экосистемой. Такой цифровой бизнес-моделью является платформенная, представляющая собой модель двустороннего рынка с определенными экономическими эффектами (значительным сокращением транзакционных издержек, снижением предельных трансформационных издержек, дифференцированным ценообразованием по разные стороны платформы, отсутствием отрицательного эффекта масштаба из-за роста сетевого эффекта).

### 3.2 Трансформация экономических институтов при цифровизации хозяйственной деятельности

В процессе развития научно-технического прогресса и использования цифровых (в том числе информационно-коммуникативных) технологий происходит трансформация функций сетевого взаимодействия субъектов экономики.

Сегодня доминирующей характеристикой (трендом) является использование экономическими агентами передовых цифровых технологий, оптимизирующих их деятельность, в связи с чем изменяются приоритеты и, следовательно, функции институтов в экономике.

Трансформация институциональной матрицы в результате использования передовых цифровых технологий экономическими агентами отражена на рисунке1.

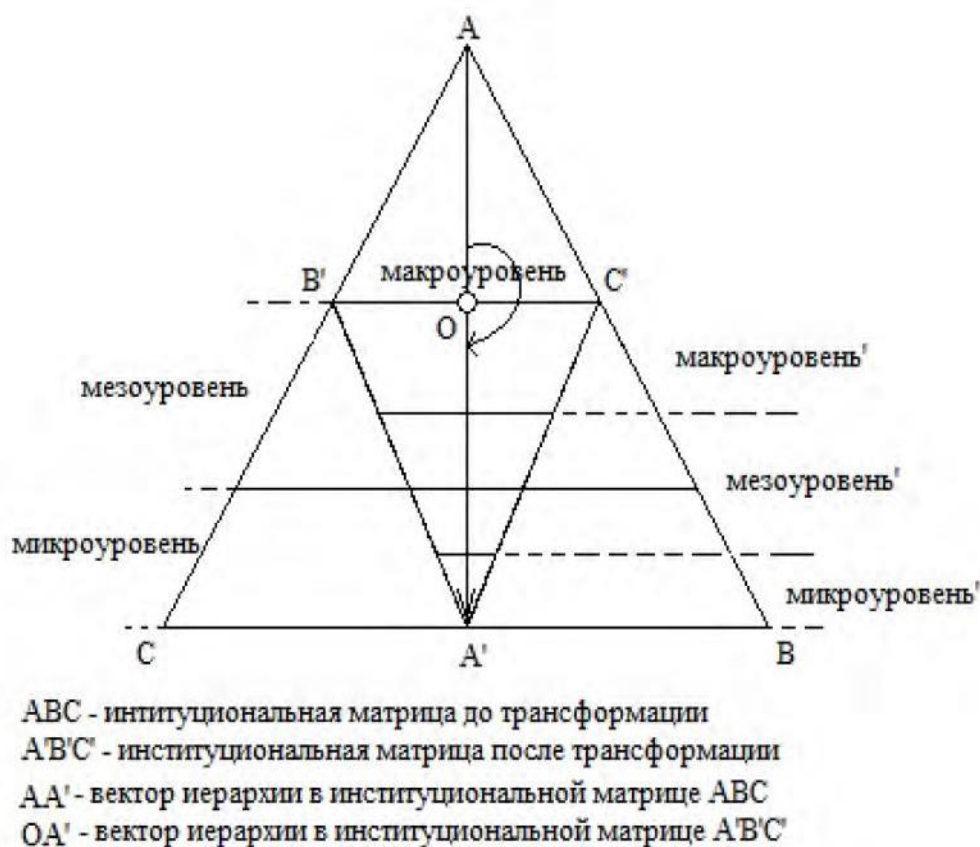


Рисунок 1 – Трансформация институциональной матрицы в результате использования передовых цифровых технологий экономическими агентами

Таким образом, в процессе развития научно-технического прогресса и использования цифровых технологий происходит трансформация функций институтов взаимодействия субъектов экономики:

- традиционные функции *института собственности* в виде возрастающих потребностей трансформируются в средство оптимального, экономного пользования ограниченными ресурсами – **шеринговую экономику**, (экономика совместного пользования), которая призвана оптимизировать деятельность субъектов экономики и выполнение ряда функций (соединения средств производства с рабочей силой...; распределения благ, ... распоряжения или определения судьбы ее объектов), в том числе и обеспечивать коллективное распределение и потребление ресурсов при их ограниченности;

- перенос части функций *института государства* в институт денег (с развитием современных систем безналичных расчётов происходит повышение функции контроля за денежной массой и движением денежных средств в обращении, что также позволяет обеспечить финансовую безопасность и прозрачность проводимых транзакций между участниками

финансовых отношений);

– в результате *развития онлайн-сервисов* наблюдается постепенный переход системы коммерческих взаимоотношений в интернет-сферу, что выгодно для всех сторон участников (такая трансформация выгодна для всех сторон участников: продавцов, поскольку за счёт онлайн торговли происходит сокращения платы за аренду помещений; потребителей, для которых снижается конечная цена и предоставляется более широкий выбор для покупателя; а также посредников, которые за счёт расширения информационной базы данных помогают более быстро найти эффективные условия купли-продажи, которые устраивают как продавца, так и покупателя).

### 3.3 ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОСИСТЕМЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

#### Институциональные модели цифровой экономики

Для поиска потенциальных возможностей институционального обеспечения цифровой трансформации целесообразно рассмотреть существующие подходы к определению институциональных форм цифровой экономики.

Первый подход – **институциональная модель цифровой экономики с учетом транзакционных издержек и качества человеческого капитала.**

Рассмотрим те силы трения, которые блокируют или тормозят цифровую трансформацию (рис. 2).

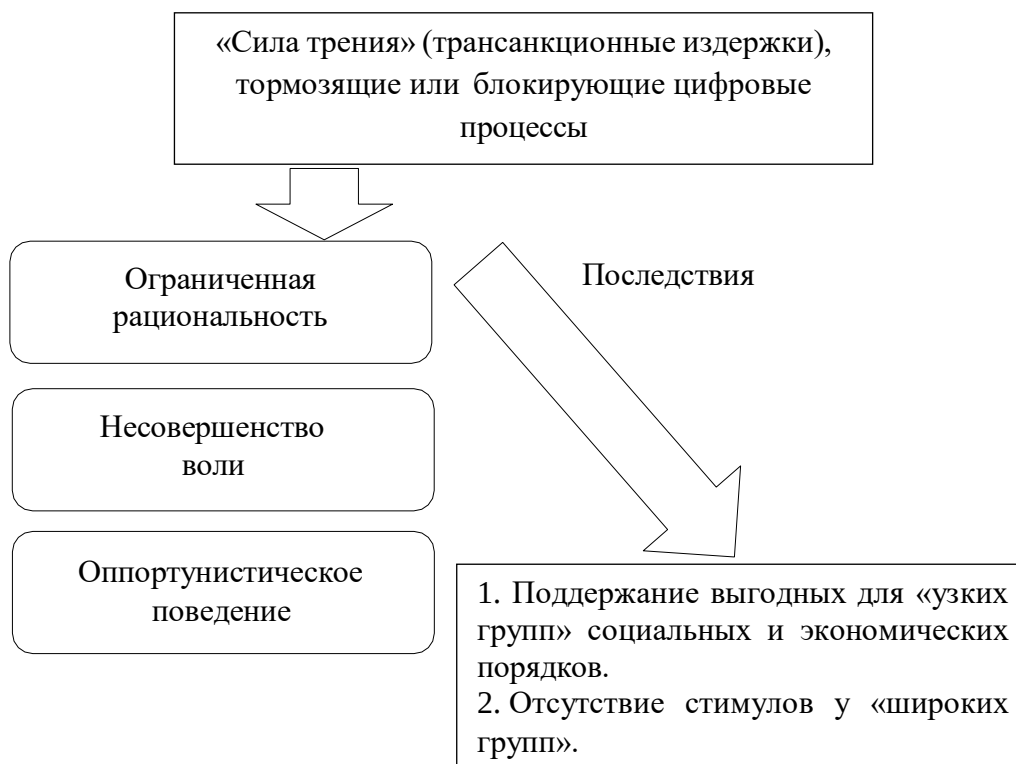


Рисунок 2 – Институциональная модель цифровой экономики с учетом транзакционных издержек и качества человеческого капитала

Источники блокировки цифровой трансформации:

1. **Ограниченная рациональность** предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени;
2. **Несовершенство воли** – систематическое совершение одних и тех же ошибок;
3. **Оппортунистическое поведение** – форма поведения экономического агента, когда им предоставляется неполная или искаженная информация, что ведет к возникновению информационной асимметрии, что усложняет экономическое взаимодействие и организацию как до заключения сделки (ex ante), так и после (ex post).

Второй подход – **парадигма «доверия»**, – в рамках которого эффективность цифровой трансформации зависит от меры «принятия» неформальных правил участниками цифрового рынка. Как показано на рисунке 2, доверие между агентами оценивается по четырем параметрам: характер цифровой среды; пользовательский опыт с точки зрения аспектов, которые помогают породить доверие; отношение пользователей и фактическое поведение пользователей, когда они взаимодействуют с цифровой средой с точки зрения их степени терпимости к трениям в системе.

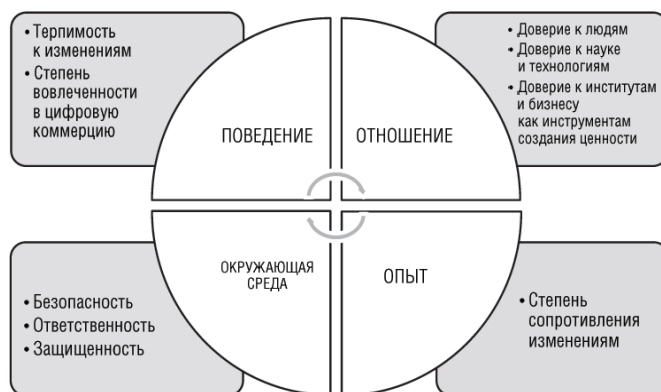


Рисунок 2 – Драйверы «цифрового» доверия

Третий подход – **институциональная структура цифровой экономики**. В данной, более широкой модели можно выделить четыре основные формы, представленные на рисунке 3: окружающая среда экономики, инфраструктура и регулирование, человеческие ресурсы и национальная система инноваций.

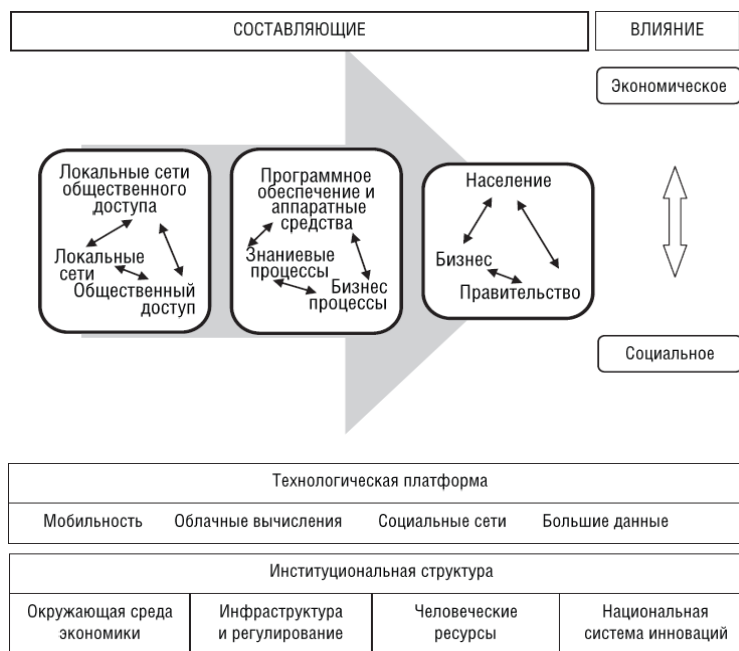


Рисунок 2 – Институциональная среда цифровой экономики

Согласно данному подходу компонентами цифровой экономики являются:

1. *Инфраструктура широкополосной сети.* Основными элементами этой инфраструктуры являются национальная и международная связь, локальные сети и точки доступа.

2. *Компонент создания сервисов и приложений для пользователей* (физических лиц, предприятий и правительства) – это индустрия оборудования и программного обеспечения, включая услуги. Промышленность и программное обеспечение включает в себя разработку и интеграцию программных приложений, управление сетевой инфраструктурой, электроникой промышленности и оборудования.

3. *Конечный пользователь* (физические лица, предприятия и правительство), которые определяют степень поглощения цифровых приложений посредством спроса на услуги и приложения. В бизнесе ИКТ повышают эффективность производственных процессов; в правительстве – прозрачность и эффективность предоставления государственных услуг; для населения – это, прежде всего, улучшение качества жизни. Крайне важно, чтобы пользователи могли использовать услуги ИКТ и приложения продуктивно и эффективно, например, в различных формах электронной торговли (электронная коммерция), связи, государственных закупок и доступа к государственным услугам.

## Практический раздел

## **Тема 1. Базовые понятия институционального анализа.**

(2 часа)

1. Институционализм, его место и роль в экономической науке.
2. "Старый" институционализм: сущность, предмет исследования, методологические особенности.
3. Новая институциональная экономическая теория: особенности, методология, основные направления.
4. Структура современного институционализма.
5. Роль институтов в развитии экономической системы
- Правила и их виды. Сущность правил. Классификация правил.
6. Институт как базовое понятие институционализма. Понятие и характеристика институтов. Типы институтов.
7. Институциональная структура. Институциональная среда.
8. Привычки и рутины. Нормы и соглашения.
9. Концепции власти. Сущность власти в институциональной теории.

### **Темы рефератов и докладов:**

1. Правила в нашей жизни. Как они позволяют максимизировать нашу полезность.
2. Институты в жизни и учебе студента.
3. Власть и ее проявления в жизни студента, группы, университета.
4. Недостатки неоклассической теории: проблемы, на которые неоклассическая теория не дает адекватных решений.
5. Эволюция институциональной теории.

**Литература:** Литература: О-1, 2-5, 7; Д-1-6, 11, 13, 16, 18, 21-22, 24.

## **Тема 2. Трансакционные издержки. (2 часа)**

1. Понятие и значение трансакций в экономике. Классификация и типы трансакций.
2. Понятие и виды трансакционных издержек. Налоги как вид трансакционных издержек.
3. Трансакционные издержки в белорусской экономике.

### **Темы рефератов и докладов:**

1. Вклад Р. Коуза в анализ трансакционных издержек.
2. Проблема измерения и минимизации трансакционных издержек.
3. Налоги как вид трансакционных издержек.
4. Либерализация белорусской экономики и проблема снижения трансакционных издержек.

**Литература:** 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 12, 13, 16, 17

## **Тема 3. Теория прав собственности.**



(2 часа)

1. Понятие прав собственности. Континентальный и англосакский подход к правам собственности.
2. Классификация прав собственности. Подход С. Пейовича и Э. Фуруботна к классификации прав собственности. Пучок прав собственности. Спецификация и размывание прав собственности, ограничение и расщепление прав собственности.
3. Режимы собственности. Сравнительные преимущества различных режимов собственности. Гарантии обеспечения прав собственности: принуждение, информация, страхование.
4. Внешние эффекты и права собственности. Теорема Коуза.

**Литература:** О-3, 6, 8, 9; Д-1-3

**Темы рефератов и докладов:**

1. Права собственности и экологические проблемы
2. Права собственности в Беларуси и их отражение в Гражданском Кодексе.

**Тема 4. Теория прав собственности.**

(2 часа)

1. Понятие прав собственности. Классификация прав собственности.
2. Режимы собственности. Общая, коммунальная, частная и государственная.
3. Способы установления эффективного режима доступа.
4. Преимущества и проблемы при установлении коллективного, частного, государственного режима собственности..

**Литература:** О-2, 5-9; Д-2, 4, 7, 10

**Темы рефератов и докладов:**

1. Развитие теории прав собственности в работах западных экономистов.
2. Перечень Оноре и проблема спецификации прав собственности.
3. Работа Р. Коуза «Природа социальных издержек».
4. Р. Коуза и «теорема Коуза», сформулированная Дж. Стиглером, Т. Эгерссоном.
5. Теорема Коуза и возможность ее практического применения.
6. Роль защиты прав собственности в развитии экономической системы.

**Тема 5. Теория фирмы.**

(2 часа)

1. Понятие организации и ее признаки. Типы и виды организаций
2. Понятие фирмы. Современные теории фирмы: неоклассическая, контрактная, модель принципал-агент.
3. Организационно-правовые виды фирм: У-форма, Х-форма, М-форма.

4. Рынок и фирма. Сравнительный анализ выгод и издержек. Эффективность фирмы и ее виды.

**Литература:** О-3, 4, 7-9; Д-2-4, 6, 7

**Темы рефератов и докладов:**

1. Академическая группа как пример организации
2. Вклад А. Алчиана и О. Уильямсона в развитие теории организации

**Тема 6. Теория государства**  
(2 часа)

1. Институциональная сущность государства, его цели и функции.
2. Теоретические модели государства. Контрактное государство: сущность, подходы. Теория общественного договора Бьюкенена. Государство в модели принципал-агент. Эксплуататорское государство. Синтетическая модель государства.
3. Сравнительные преимущества государства. Провалы государства и их исправление.
4. Институциональный подход к государственному вмешательству в экономику. Вашингтонский и пост-Вашингтонский консенсус о роли государства в современной экономике.
5. Институциональная политика: сущность и особенности.

**Литература:** О-5, 8; Д-3-4, 5-6, 10

**Темы рефератов и докладов:**

1. Теория общественного выбора: сущность, представители, методология
2. «Провалы» государства с точки зрения институционального подхода.
3. Государство как общественный договор (на основе социального контракта). Обязанности государства, обязанности граждан.
4. Концепции государства в трудах философов, экономистов, политологов.
5. Установление status quo в обществе.
6. Роль системы наказания и проблемы, связанные с ее применением.
7. Государство и экономические результаты.
8. Государство защищающее и государство производящее (по Дж.Бьюкенену).

**Тема 7. Институциональные изменения.**  
(2 часа)

1. Стабильность институциональной структуры и институциональные изменения. Понятия, факторы и типы институциональных изменений.
2. Концепции институциональных изменений.

3. Варианты институциональных изменений. Эволюционный вариант. Революционный вариант. Роль государства в институциональных изменениях.
4. Зависимость институциональных изменений от траектории предшествующего развития. Эффект блокировки. Издержки институциональных реформ.

**Литература:** О-1, 3, 6, 7; Д-1, 3, 4, 6

**Темы рефератов и докладов:**

1. QWERTY-эффекты в экономическом развитии
2. Вклад Д. Норта в исследование эволюции институциональных систем

**Тема 8. Институциональная модель рынка информации Республики Беларусь: особенности организации и функционирования.**  
(2 часа)

1. Институциональная модель рынка информации.
2. Основы проектирования, принципы: этапная полнота, достаточное разнообразие стимулов, соучастие, типологичность.
3. Институциональные изменения в контексте цифровой экономики..

**Литература:** О-1, 3, 12; Д-1-3, 6, 8

**Темы рефератов и докладов:**

1. Институциональные модели цифровой экономики
2. Институциональная структура цифровой экономики как системы
3. Институциональные изменения в контексте цифровой экономики
4. Международный опыт регулирования цифровой экономики
5. Институциональная матрица экосистемы цифровой экономики Республики Беларусь

**Тема 9. Тенденции и социально-экономические эффекты рынка информации мира и Республики Беларусь.**  
(2 часа)

1. Влияние институционального наследия командно-административной системы на рыночные преобразования.
2. Проблемы трансплантации рыночных институтов..
3. Институциональный подход к процессу приватизации
4. Роль неформальных институтов в переходной экономике. Институциональные ловушки и их преодоление.

**Литература:** О-4, 5, 8, 12; Д-1-3, 6, 9

**Темы рефератов и докладов:**

1. Транзакционные издержки в переходной экономике.
2. Особенности переходного процесса в Беларуси с точки зрения институционального анализа

- 3 Цифровая трансформация промышленности: цели, задачи, принципы
- 4 Организационно-экономический механизм цифровой трансформации промышленности Республики Беларусь

## ЛИТЕРАТУРА

### ОСНОВНАЯ

1. "Потому что так решили мы": поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование [Текст] : монография / К. В. Рудый [и др.] : под науч. ред. К. В. Рудого. - Мн. : Звезда, 2017. - 367 с.
2. Институциональная экономика: учебник / Е.А. Бренделева. - 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: КНОРУС, 2021. - 358 с.
3. Институциональная экономика: учебное пособие / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2022. — 472 с.
4. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: учебник для студентов вузов, обуч. по экон. спец. под общ. ред. А.А. Аузана ; Московский гос. ун-т им. М.В. Ломоносова — М. : ИНФРА-М, 2011. - 447 с.
5. Колосов, А. В. Институциональная экономика [Текст] : учебник и практикум для вузов / А. В. Колосов. - М. : Юрайт, 2021. - 384, [2] с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 381
6. Кристиневич, С.А. Институциональные интервенции: концепция и механизмы реализации в национальной и мировой экономике / С.А. Кристиневич. — Минск: ИВЦ Минфина, 2020. — 234 с.
7. Лемещенко, П. С. Институциональная экономика: теория, политика, практика [Текст] : учеб. пособие / П. С. Лемещенко. - Мн. : Мисанта, 2015. - 699 с.
8. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие - М.: ИНФРА-М, 2020. — 416 с.
9. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2010. - 828 с.

### ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ

1. Курс институциональной экономики [Текст] : задачник : в 4 ч. Ч. 4. Контракты / А. А. Бальсевич и [др.] ; под ред. Е. А. Подколзиной, М. М. Юдкевич. - 2-е изд. - М. : ГУ ВШЭ, 2009. - 192 с.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: [от 7 декабря 1998 г.: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г.]. - Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2019. - 653 с.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. - 2015. - № 4. - С. 6-99.
4. Институциональная экономика [Текст] : учебник / под общ. ред. А. Олейника. - М. : ИНФРА-М, 2009. - 704 с.

5. Норт, Д. Понимание процесса экономических измерений / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. - М. : ГУ ВШЭ, 2010. - 256 с.
6. Институциональная экономика [Текст] : новая институциональная экономическая теория : учебник для вузов / под ред. А. А. Аузана. - М. : ИНФРА-М, 2005. - 416 с. - (Учеб. экономич. ф-та МГУ им. М. В. Ломоносова; Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).
7. Курс институциональной экономики [Текст] : задачник : в 4 ч. Ч. 1. Институты / А. А. Бальсевич, И. Ю. Калмыкова, Е. А. Подколзина, М. М. Юдкевич. - М. : ИД ГУ ВШЭ, 2009. - 254 с.
8. Клюня, В. Л. Институциональные преобразования, способствующие созданию более благоприятной деловой среды для эффективного развития предпринимательской деятельности в Республике Беларусь [Текст] / В. Л. Клюня, В. Н. Козловская // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия Д. Экономические и юридические науки. - 2021. - №6. – С. 23–29.
9. Клюня, В. Н. Рыночные институциональные формы финансовой поддержки предпринимательства [Текст] / В. Н. Клюня, В. Н. Козловская // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия Д. Экономические и юридические науки. - 2019. - №13. - С. 2–8.
10. Конституция Республики Беларусь 1994 года: с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 года и 17 октября 2004 года. - Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2020. - 62 с.

## РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

В целях периодического контроля и оценки результатов учебной деятельности обучающихся по учебной дисциплине «Институциональная система информационного общества» проводится текущая аттестация в виде аттестационной работы. Которая включает в себя теоретические вопросы, тестовые задания и задачи.

Текущая аттестация проводится 1 раз в семестр.

Обучающиеся допускаются к промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Институциональная система информационного общества» при условии успешного прохождения текущей аттестации по учебной дисциплине.

### Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Институционализм: понятие, методы, вклад в развитие экономической теории.
2. Эволюция институционализма. "Старый" институционализм: представители, направления исследования, основные положения. Методологические особенности "старого" институционализма.
3. Новый институционализм: представители, направления исследования, основные положения, особенности методологии. Основные различия между «старым» и «новым» институционализмом.
4. Неоклассическая теория и институциональная экономика: методологические подходы и методологические различия.
5. Структура современного институционализма.
6. Правила, их сущность. Правила и права. Классификация правил.
7. Институт как базовое понятие институционализма. Свойства институтов, их роль и функции.
8. Типы институтов. Институциональная матрица, институциональные соглашения и институциональная среда. Институциональная структура.
9. Привычки и рутины, нормы и соглашения. Варианты соотношения соглашений
10. Понятие власти. Концепции власти.
11. Источники власти, ресурсы власти. Виды власти.
12. Трансакция как базовый элемент институционального анализа. Понятие и значение трансакций в экономике. Свойства трансакций и их классификация.
13. Трансакционные издержки: понятие, роль, классификации, способы снижения. Налоги как вид трансакционных издержек.
14. Трансакционные издержки в белорусской экономике: причины, виды, направления снижения.
15. Понятие прав собственности. Континентальный и англосаксонский подходы к правам собственности.
16. Классификация прав собственности. Подход С.Пейовича – Э. Фуруботна.
17. Спецификация и размывание, ограничение и расщепление прав собственности. Гарантии прав собственности.
17. Внешние эффекты и права собственности. Теорема Коуза, ее значение и выводы. Регулирование внешних эффектов.

18. Режимы собственности. Общая, коммунальная, частная и государственная собственность: сущность, достоинства и недостатки.
19. Понятие контракта. Принципы контрактных отношений, роль, элементы.
20. Типы контрактов. Контракт о продаже. Контракт о найме. Классическая и неоклассическая модели контрактов.
21. Экономические теории контрактов. Отношенческие контракты, теория принципал-агента, самовыполняющиеся контракты. Критерии выбора контрактов.
22. Управление контрактными отношениями: сущность и типы. Рыночное управление, трехстороннее управление, двухстороннее и одностороннее управление.
23. Управление контрактными отношениями по Уильямсону. Самовыполняющиеся контракты, отношенческие контракты. Теория управления поведением исполнителя.
24. Оппортунистическое поведение и его виды. Предконтрактный оппортунизм.
25. Постконтрактный оппортунизм и его формы. Причины появления постконтрактных проблем: неполнота контракта, асимметричность информации, ограниченность возможностей мониторинга.
26. Моральный риск: причины, виды и методы предотвращения. Проблемы оппортунизма в организациях. Отлынивание и поведение менеджера.
27. Теория организации. Понятие, признаки, виды организаций.
28. Понятие фирмы. Отличительные черты фирмы.
29. Современные теории фирмы: неоклассическая, контрактная, модель принципал-агент.
30. Организационно – правовая типология фирм: У – фирма, Х-фирма, М-фирма: преимущества и недостатки.
31. Институциональный подход к рынку. Виды рынков.
32. Понятие рынка, виды рынков. Рынок и фирма.
33. Эффективность фирмы и ее виды. Аллокативная эффективность, Х эффективность.
34. Институциональная сущность государства, его цели и функции.
35. Теоретические модели государства. Контрактное государство: сущность, подходы. Государство в модели принципал-агент.
36. Эксплуататорское государство. Синтетическая модель государства.
37. Сравнительные преимущества государства. Провалы государства и их виды.
38. Институциональный подход к государственному вмешательству в экономику.
39. Институциональная политика: сущность, основные направления.
40. Стабильность институциональной структуры и институциональные изменения. Понятие, факторы и типы институциональных изменений.
41. Концепции институциональных изменений.
42. Варианты институциональных изменений. Последствия импорта институтов, издержки импорта.

- 43. Зависимость институциональных изменений от траектории предшествующего развития. Эффект блокировки. Издержки институциональных реформ.
- 44. Сущность институциональной модели рынка информации Республики Беларусь.
- 45. Факторы-индикаторы. Сетевой подход к организации рынка.
- 46. Институциональная среда рынка информации.
- 47. Институты развития и их специфика и принципы.
- 48. Классификация институтов развития. Классификация инструментов поддержки инновационно-предпринимательской деятельности. Возможности и инструменты измерения, планирования и регулирования рынка информации в Беларуси



## Вспомогательный раздел

Р-1

2024

Учреждение образования  
«Брестский государственный технический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

М.В.Нерода

28.06.2024

Регистрационный № УД 24-1-190/уч.

Институциональная система информационного общества

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине  
для специальности:

6-05-0611-04 Электронная экономика

2024

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта высшего образования ОСВО 6-05-0611-04 «Электронная экономика», утвержденного Постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 10 августа 2023 г. № 246, примерного учебного плана рег. № 6-05-06-003/пр. от 17.11.2022 и учебного плана специальности 16-05-0611-04 «Электронная экономика» профилизации экономика электронного бизнеса №Э-344-2-24 уч. от 23.04.2024, профилизации электронный маркетинг №Э-344-1-24 уч. от 23.04.2024.

СОСТАВИТЕЛЬ:

Звереван Г.Б., доцент кафедры менеджмента, кандидат экономических наук, доцент

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Медведева Г.Б., заведующий кафедрой экономической теории и логистики учреждения образования «Брестский государственный технический университет», кандидат экономических наук, доцент;

Мишков Н.Л., директор филиала ООО «Орикс»

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой менеджмента

Заведующий кафедрой  
(протокол № 11 от 17.06.2024):

И.М. Гарчук

Методической комиссией  
экономического факультета  
Председатель методической комиссии  
(протокол № 5 от 26.06.2024г.)

Л.А. Захарченко

Научно-методическим советом БрГТУ (протокол № 5 от 28.06.2024)

методический кабинет  
Л.А. Сегоч

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Место учебной дисциплины.

Учебная программа по учебной дисциплине «Институциональная система информационного общества» разработана в учреждении высшего образования Республики Беларусь «Брестский государственный технический университет» в соответствии с требованиями образовательного стандарта общего высшего образования, обеспечивающего получение квалификации специалиста с высшим образованием и учебного плана высшего образования по специальности 6-05-0611-04 Электронная экономика Профилизация: Экономика электронного бизнеса.

Ключевой тенденцией развития современной цивилизации становится последовательное возрастание роли информации и знаний в обществе. Усложнение технической, социально-экономической инфраструктуры явились причиной того, что информация стала не только стратегическим ресурсом экономики, как и традиционные (труд, капитал, материальные и энергетические) ресурсы, но и доминирующим фактором в экономике. Это предполагает необходимость изучения теоретических и эмпирических основ исследования феномена экономической информации, институциональной специфики проявления информационного ресурса в пространстве и во времени на разных уровнях хозяйствования, применения адекватных теоретических подходов к анализу экономических процессов и явлений.

Приоритетной задачей образовательного процесса в этих условиях становится повышение его качественных характеристик.

Усвоение материалов курса институциональных основ информационного общества необходимо для дальнейшего углубленного изучения экономической теории в ее взаимосвязи с другими дисциплинами, в частности с экономическим правом. Ее изучение даст возможность расширить базовые экономические знания будущим специалистам, что позволит им успешно решать задачи хозяйственной жизни в условиях изменяющейся внешней среды. В процессе обучения происходит ознакомление студента с основными категориями неинституциональной экономической теории и обучение навыкам самостоятельного анализа институтов современной экономики.

В курсе рассматриваются основные методологические принципы институциональной теории, ее ведущие направления, возможности и ограничения. Особое внимание уделяется дискуссионным вопросам. Цель изучения учебной дисциплины: углубить представления студентов о фундаментальных основах и важнейших механизмах функционирования информационного общества, создать методологическую основу для освоения дисциплин прикладного характера; научить будущих специалистов принимать эффективные управленческие решения с учетом существующей институциональной среды.

Задачи изучения учебной дисциплины:

формирование у студентов целостного представления о методологических предпосылках, содержании, аналитическом инструментарии и направлениях развития институциональной экономики;

понимание механизмов функционирования экономики во взаимодействии с социальными, политическими и другими элементами «окружающей среды»;

развитие навыков комплексного анализа экономической информации;

овладение практическим приложением неоинституционального подхода к исследованиям собственности, различных видов контрактов, рынка и фирмы, государства;

выработка у студентов практических навыков самостоятельного анализа ситуаций и решения задач с применением институционального инструментария.

В рамках образовательного процесса по данной учебной дисциплине студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развить свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной, социально-культурной и общественной жизни страны.

Задачи учебной дисциплины:

- приобретение знаний в области:
  - теоретико - методологических основ, закономерностей и основных принципов реализации институциональной теории;
  - категориального аппарата институциональной экономики;
  - методологических основ институциональной экономики;
  - основных инструментов институционального анализа;
- формирование навыков:
  - применения общей логики становления и развития современных научных направлений институциональной экономики;
  - отличать институциональный подход от других подходов;
  - выделения разных направлений внутри институционализма;
  - сравнения различных институциональных структур;
- изучение принципов:
  - особенностей применения институционального подхода к исследованию;
  - проявления инициативы и адаптации к изменениям в профессиональной деятельности;
  - междисциплинарного подхода к решению экономических проблем, понимания взаимосвязи институтов с экономическим развитием,
- овладение методами:
  - характеризовать статику и динамику институциональной среды;
  - решать задачи и тесты, закрепляющие учебный материал;
  - пользоваться институциональным анализом в исследовании процессов, происходящих в современной экономике Беларуси определения расходов, затрат и издержек предприятия;

В результате изучения учебной дисциплины «Институциональная система информационного общества» формируются следующие компетенции:

универсальные:

- УК-1. Владеть основами исследовательской деятельности, осуществлять поиск, анализ и синтез информации;

базовые профессиональные:

- БПК-10. Применять знания о закономерностях и принципах развития экономических процессов в условиях развития информационного общества в профессиональной деятельности;
- БПК-16 Применять знания об основных институтах и основах формирования институциональной системы информационного общества при осуществлении профессиональной деятельности.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

знать:

базовые понятия институциональной экономической теории: институты, правила, контракты, трансакции, права собственности, организации;

уметь:

проводить институциональный анализ рынка;

составлять практический анализ реальных ситуаций и институтов с соответствующими выводами и предложениями;

составлять реферативный обзор оригинальных статей или книги по какому-то направлению теории институционализма;

владеть:

категориальным аппаратом и методологией институционального анализа;

системным и сравнительным анализом;

междисциплинарным подходом к решению экономических проблем.

Связи с другими учебными дисциплинами

Учебная дисциплина «Институциональная система информационного общества» базируется на изучении дисциплин «Экономическая теория», «История белорусской государственности» и др.

План учебной дисциплины для дневной формы получения высшего образования

| Код специальности (направления специальности) | Наименование специальности (направления специальности) | Курс | Семестр | Всего учебных часов | Количество зачетных единиц | Аудиторных часов (в соответствии с учебным планом УВО) |        |                      |                      |          | Академических часов на курсовой проект (работу) | Форма текущей аттестации |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------|------|---------|---------------------|----------------------------|--------------------------------------------------------|--------|----------------------|----------------------|----------|-------------------------------------------------|--------------------------|
|                                               |                                                        |      |         |                     |                            | Всего                                                  | Лекции | Лабораторные занятия | Практические занятия | Семинары |                                                 |                          |
| 6-05-0611-04                                  | Электронная экономика                                  | 2    | 3       | 110                 | 6                          | 48                                                     | 32     | –                    | 16                   | –        | –                                               | Экзамен                  |

## 1. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Структура учебной программы построена с учетом необходимой логической последовательности изложения материала по управлению доходами и расходами с учетом специфики функционирования субъектов хозяйствования в рыночной экономике. Весь материал рассмотрен с точки зрения комплексного, системного подхода, взаимосвязи и взаимозависимости.

### Тематический план дисциплины для дневной формы получения высшего образования

| №<br>п/п | Наименование разделов и тем                                                                               | Всего<br>часов | В том числе |                       |                     |                                  |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------|-----------------------|---------------------|----------------------------------|
|          |                                                                                                           |                | Лек<br>ции  | лаборатор.<br>занятия | практич.<br>занятия | самост.<br>под / без<br>контроля |
|          | <b>РАЗДЕЛ 1 ВВЕДЕНИЕ В<br/>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ ТЕОРИЮ</b>                                                   |                |             |                       |                     |                                  |
| 1.       | Методологические основы институционального анализа                                                        | 10             | 2           |                       | -                   | – / 8                            |
| 2.       | Базовые понятия институционального анализа                                                                | 14             | 4           |                       | 2                   | – / 8                            |
|          | <b>РАЗДЕЛ 2 ТЕОРИЯ<br/>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА</b>                                                     |                |             |                       |                     |                                  |
| 3.       | Трансакционные издержки                                                                                   | 10             | 2           |                       | 2                   | – / 6                            |
| 4.       | Теория прав собственности                                                                                 | 14             | 2           |                       | 2                   | – / 6                            |
| 5.       | Теория контрактов                                                                                         | 6              | 2           |                       |                     | – / 4                            |
| 6.       | Теория фирмы                                                                                              | 10             | 4           |                       | 2                   | – / 4                            |
| 7.       | Теория государства                                                                                        | 12             | 4           |                       | 2                   | - / 6                            |
| 8.       | Институциональные изменения                                                                               | 14             | 4           |                       | 2                   | - / 8                            |
|          | <b>РАЗДЕЛ 3 ПРИКЛАДНОЙ<br/>ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ</b>                                                   |                |             |                       |                     |                                  |
| 9.       | Институциональная модель рынка информации Республики Беларусь: особенности организации и функционирования | 12             | 4           |                       | 2                   | – / 6                            |
| 10.      | Тенденции и социально-экономические эффекты рынка информации мира и Республики Беларусь                   | 12             | 4           |                       | 2                   | – / 6                            |
|          | <b>Итого</b>                                                                                              | <b>110</b>     | <b>32</b>   |                       | <b>16</b>           | <b>– / 62</b>                    |

### 1.1.ЛЕКЦИОННЫЕ ЗАНЯТИЯ, ИХ СОДЕРЖАНИЕ

#### РАЗДЕЛ 1 ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ ТЕОРИЮ

##### 1.1.1. Методологические основы институционального анализа

Предмет и задачи курса «Институциональная система информационного общества экономика».

Институционализм, его место и роль в экономической науке.



Эволюция институциональной теории. «Старый» институционализм, его представители, основные подходы, методологические особенности. Новая институциональная экономическая теория: особенности, методология, основные направления.

Структура современного институционализма.

#### 1.1.2. Базовые понятия институционального анализа

Правила и их виды. Сущность правил. Классификация правил. Формальные и неформальные правила. Глобальные и локальные, конституционные (политические) и экономические правила. Проблема соблюдения правил.

Институт как базовое понятие институционализма. Понятие и характеристика институтов. Типы институтов. Формальные и неформальные институты. Естественные и искусственные, внутренние и внешние институты. Роль институтов в жизни общества. Функции институтов.

Институциональная структура. Институциональная среда. Институты и организации.

Привычки и рутины. Понятие привычек и их роль в общественной жизни.

Рутины и их взаимосвязь с институтами.

Нормы и соглашения. Понятие нормы. Структура нормы. Влияние норм на поведение людей: социологический и экономический подходы. Рациональность как норма поведения. Соглашения и их типы.

Концепции власти. Сущность власти в институциональной теории. Власть и рынок.

## РАЗДЕЛ 2 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

#### 1.1.3. Трансакционные издержки

Трансакция как базовый элемент институционального анализа. Понятие, происхождение и значение трансакций в экономике. Типы трансакций.

Классификация трансакций Дж. Коммонса. Трансакции сделки, управления и рационирования. Концепция трансакции О. Уильямсона.

Подходы к издержкам. Трансакционный подход Коуза – Уильямсона. Трансакционные издержки. Трансформационный подход Д.Норта. Рыночные и внутрифирменные трансакционные издержки.

Проблема классификации трансакционных издержек. Виды трансакционных издержек и способы их минимизации. Издержки поиска и переработки информации. Издержки измерения. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов. Издержки спецификации и защиты



прав собственности. Издержки оппортунистического поведения. Налоги как вид трансакционных издержек.

#### 1.1.4. Теория прав собственности

Понятие прав собственности. Континентальный и англосаксонский подходы к правам собственности.

Классификация прав собственности. Подход С. Пейовича – Э. Фуруботна: права пользования имуществом; присвоения дохода; изменения формы, содержания и местонахождения.

Спецификация и размывание, ограничение и расщепление прав собственности.

Режимы собственности. Общая, коммунальная, частная и государственная собственность. Сравнительные преимущества различных режимов собственности. Изменение режима собственности. Национализация и приватизация.

Гарантии прав собственности: принуждение, информация, страхование.

Внешние эффекты и права собственности. Теорема Коуза, ее значение и выводы.

#### 1.1.5. Теория контрактов

Понятие контракта. Подходы к определению контрактов. Принципы контрактных отношений.

Экономическая и правовая классификация контрактов. Типы контрактов. Контракт о продаже. Контракт о найме. Трудовой контракт. Кредитный контракт.

Экономические теории контрактов. Классическая и неоклассическая модели контрактов. Отношенческие контракты, теория принципал-агента, самовыполняющиеся контракты.

Управление контрактными отношениями: сущность и типы. Рыночное управление, трехстороннее управление, двухстороннее и одностороннее управление.

Постконтрактный оппортунизм. Причины появления постконтрактных проблем: неполнота контракта, асимметричность информации, ограниченность возможностей мониторинга.

Оппортунистическое поведение и его виды. Моральный риск: виды и методы предотвращения. Проблемы оппортунизма в организациях. Отлынивание и поведение менеджера.

#### 1.1.6. Теория фирмы

Понятие организации. Признаки организации. Типы и виды организаций.

Теория фирмы. Понятие фирмы. Отличительные черты фирмы. Неоклассическая теория фирмы. Контрактная теория фирмы. Теория агентских отношений.

Рынок и фирма: сравнительный анализ выгод и издержек. Эффективность фирмы и ее виды. Аллокативная эффективность, Х –эффективность. Типология фирм. Организационно-правовые виды фирм: У–фирма, Х–фирма, М–фирма.

Открытая корпорация. Закрытые формы организации бизнеса: индивидуальное частное предприятие, товарищество (партнерство), производственный кооператив (самоуправляемая фирма), неприбыльная фирма (некоммерческая организация). Государственная фирма.

#### 1.1.7. Теория государства

Институциональная сущность государства, его цели и функции.

Теоретические модели государства. Контрактное государство: сущность, подходы. Теория общественного договора Бьюкенена. Государство в модели принципал-агент. Эксплуататорское государство. Синтетическая модель государства.

Сравнительные преимущества государства. Провалы государства и их исправление.

Институциональный подход к государственному вмешательству в экономику. Институциональная политика: сущность, особенности, направления.

#### 1.1.8. Институциональные изменения

Институты и эффективность экономической системы. Стабильность институциональной структуры и институциональные изменения. Понятие, факторы и типы институциональных изменений.

Концепции институциональных изменений. Варианты институциональных изменений. Эволюционный вариант. Революционный вариант. Импорт (трансплантация) институтов. Модель институциональных изменений Д.Норта. Роль государства в институциональных изменениях. Зависимость институциональных изменений от траектории предшествующего развития. Эффект блокировки. Издержки институциональных реформ.

### РАЗДЕЛ 3 ПРИКЛАДНОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

1.1.9. Институциональная модель рынка информации Республики Беларусь: особенности организации и функционирования

Сущность институциональной модели рынка информации Республики Беларусь. Факторы-индикаторы. Сетевой подход к организации рынка. Институциональная среда рынка информации.

1.1.10. Тенденции и социально-экономические эффекты рынка информации мира и Республики Беларусь

Институты развития и их специфика и принципы. Классификация институтов развития. Классификация инструментов поддержки инновационно-предпринимательской деятельности. Финансирование институтов развития

Возможности и инструменты измерения, планирования и регулирования рынка информации в Беларуси.

## 1.2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ, ИХ СОДЕРЖАНИЕ.

### 1.2.1. Методологические основы институционального анализа

Основные тезисы институционального анализа. Проведение опроса и тестирование базовых знаний по теоретическим основам экономических исследований

### 1.2.2. Базовые понятия институционального анализа.

Роль институтов в функционировании экономических систем. Институты в традиционном обществе. Институты в рыночном хозяйстве. Институциональная структура общества. Роль механизмов принуждения к соблюдению правил. Привычки и рутины. Понятие привычек и их роль в общественной жизни.

Рутины и их взаимосвязь с институтами.

Нормы и соглашения. Структура нормы. Влияние норм на поведение людей: социологический и экономический подходы. Рациональность как норма поведения. Соглашения и их типы.

Концепции власти. Сущность власти в институциональной теории.

Ответы на вопросы студентов по теоретическому материалу и домашним эссе, диагностический контроль.

### 1.2.3. Трансакционные издержки

Издержки поиска информации об альтернативных сделках. Поиск информации о цене, о партнере. Издержки измерения. Поисковые, экспериментальные и доверительные блага. Способы продажи неоднородных товаров: метод «сокрытия информации» или «кот в мешке».

Издержки ведения переговоров и заключения контракта. Проблема раздела общей выгоды от обмена. Способы снижения издержек проведения переговоров. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена. Рыночные и внутрифирменные трансакционные издержки.

Ответы на вопросы студентов по теоретическому материалу и домашним эссе.

### 1.2.4. Теория прав собственности

Понятие прав собственности. Классификация прав собственности.

Режимы собственности. Общая, коммунальная, частная и государственная. Способы установления эффективного режима доступа. Преимущества и проблемы при установлении коллективного, частного, государственного режима собственности.

Ответы на вопросы студентов по теоретическому материалу и домашним эссе, рефераты, диагностический контроль.

#### 1.2.5. Теория контрактов

Рынок как институциональное соглашение. Сущность, типы и особенности контрактов. Основы экономической теории контрактов. Права собственности, контракты и обеспечение их соблюдения. Механизмы управления контрактными соглашениями.

Ответы на вопросы студентов по теоретическому материалу и домашним эссе, рефераты, диагностический контроль.

#### 1.2.6. Теория фирмы

Трансакционный подход к исследованию фирмы. Теорема Коуза. Контрактная природа фирмы и рынка. Рынок и фирма: сравнительный анализ выгод и издержек. Эффективность фирмы и ее виды.

Типология фирм (организационно-правовые формы). Частнопредпринимательская фирма, партнёрство, самоуправляющаяся фирма, неприбыльная фирма, государственное предприятие, открытая корпорация.

Ответы на вопросы студентов по теоретическому материалу и домашним эссе, рефераты, диагностический контроль.

#### 1.2.7. Теория государства

Сущность, функции и цели государства. Логика коллективных действий. Проблема «безбилетника» и способы воздействия на него. Типы государств.

Экономический анализ функционирования государства. Группы специальных интересов и рентоориентированное поведение.

Провалы государства и их исправление. Институциональный подход к государственному вмешательству.

Ответы на вопросы студентов по теоретическому материалу и домашним эссе, рефераты, диагностический контроль.

#### 1.2.8. Институциональные изменения

Институциональная динамика. Модель институциональных изменений.

Сущность, типы и концепции институциональных изменений.

Варианты развития институтов. Институциональное проектирование. Институты и эффективность, институциональные ловушки.

### 1.2.9. Институциональная модель рынка информации Республики Беларусь: особенности организации и функционирования

Институциональная модель рынка информации. Основы проектирования, принципы: этапная полнота, достаточное разнообразие стимулов, соучастие, типологичность.

Институциональные изменения в контексте цифровой экономики.

Ответы на вопросы студентов по теоретическому материалу и домашним эссе, рефераты, диагностический контроль.

### 1.2.10. Тенденции и социально-экономические эффекты рынка информации мира и Республики Беларусь

Рутины и инновации в экономическом развитии информационного общества. Классификация инструментов поддержки инновационно-предпринимательской деятельности. Финансирование институтов развития

Возможности и инструменты измерения, планирования и регулирования рынка информации в Беларуси.

Ответы на вопросы студентов по теоретическому материалу дисциплины и материалов для подготовки к промежуточному контролю.

## 2.1. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

для дневной формы получения высшего образования

| Номер раздела, темы | Название раздела, темы                                                                                                                                                                                                                    | Количество аудиторных часов |                      |                      |                     | Количество часов самост. работы | Форма контроля знаний                                                                                                                                          |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------|----------------------|---------------------|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                     |                                                                                                                                                                                                                                           | Лекции                      | Лабораторные занятия | Практические занятия | Семинарские занятия |                                 |                                                                                                                                                                |
|                     | 3-й семестр                                                                                                                                                                                                                               |                             |                      |                      |                     |                                 |                                                                                                                                                                |
| 1.1.                | Методологические основы институционального анализа<br>Предмет и задачи курса «Институциональная система информационного общества экономика». Институционализм, его место и роль в экономической науке. Эволюция институциональной теории. | 2                           |                      |                      |                     | – / 8                           | отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой; собеседование, эссе, реферат, тест, контрольные опросы и работы, устный (письменный) экзамен |
| 1.2.                | Базовые понятия институционального анализа<br>Правила и их виды<br>Институт как базовое понятие институционализма.<br>Привычки и рутины.<br>Нормы и соглашения.                                                                           | 4                           |                      | 2                    |                     | – / 8                           | отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой; собеседование, эссе, реферат, тест, контрольные опросы и работы, устный (письменный) экзамен |
| 1.3.                | Трансакционные издержки<br>Трансакция как базовый элемент институционального анализа.<br>Подходы к издержкам.<br>Классификации трансакционных издержек                                                                                    | 2                           |                      | 2                    |                     | – / 6                           | отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой; собеседование, эссе, реферат, тест, контрольные опросы и работы, устный                      |

| Номер раздела, темы | Название раздела, темы                                                                                                                                                                                                                   | Количество аудиторных часов |                      |                      |                     | Количество часов самост. работы | Форма контроля знаний                                                                                                                                             |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------|----------------------|---------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                     |                                                                                                                                                                                                                                          | Лекции                      | Лабораторные занятия | Практические занятия | Семинарские занятия |                                 |                                                                                                                                                                   |
|                     |                                                                                                                                                                                                                                          |                             |                      |                      |                     |                                 | (письменный) экзамен                                                                                                                                              |
| 1.4.                | Теория прав собственности<br>Понятие прав собственности.<br>Классификация прав собственности<br><br>Режимы собственности                                                                                                                 | 2                           |                      | 2                    |                     | – / 6                           | отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой;<br>собеседование, эссе, реферат, тест, контрольные опросы и работы, устный (письменный) экзамен |
| 1.5.                | Теория контрактов<br>Понятие контракта. Подходы к определению контрактов.<br>Экономическая и правовая классификация контрактов.<br>Экономические теории контрактов.<br>Оппортунистическое поведение и его виды.                          | 2                           |                      | 2                    |                     | – / 4                           | отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой;<br>собеседование, эссе, реферат, тест, контрольные опросы и работы, устный (письменный) экзамен |
| 1.6.                | Теория фирмы<br>Понятие организации. Признаки организации. Типы и виды организаций<br>Теория фирмы. Понятие фирмы<br>Рынок и фирма: сравнительный анализ выгод и издержек<br>Формы организации бизнеса                                   | 4                           |                      | 2                    |                     | – / 4                           | отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой;<br>собеседование, эссе, реферат, тест, контрольные опросы и работы, устный (письменный) экзамен |
| 1.7.                | Теория государства<br>Институциональная сущность государства, его цели и функции.<br>Теоретические модели государства<br>Сравнительные преимущества государства<br>Институциональный подход к государственному вмешательству в экономику | 4                           |                      | 2                    |                     | – / 6                           | отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой;<br>собеседование, эссе, реферат, тест, контрольные опросы и работы, устный (письменный) экзамен |
| 1.8.                | Институциональные изменения<br>Понятие, факторы и типы институциональных изменений.<br>Концепции институциональных изменений.                                                                                                            | 4                           |                      | 2                    |                     | – / 8                           | отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой;<br>собеседование, эссе, реферат, тест, контрольные опросы и работы, устный (письменный) экзамен |
| 1.9.                | Сущность институциональной модели рынка информации Республики Беларусь.<br>Институциональная среда рынка информации.<br>Сущность институциональной модели рынка информации Республики Беларусь.                                          | 4                           |                      | 2                    |                     | – / 6                           | отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой;<br>собеседование, эссе, реферат, тест, контрольные опросы и работы, устный (письменный) экзамен |
| 1.10                | Тенденции и социально-экономические эффекты рынка информации мира и Республики Беларусь<br>Институты развития и их специфика и принципы.                                                                                                 | 4                           |                      | 2                    |                     | – / 6                           | отчет по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой;<br>собеседование, эссе, реферат, тест, контрольные опросы и                                     |

| Номер раздела, темы | Название раздела, темы                                                                                                                                                            | Количество аудиторных часов |                      |                      |                     | Количество часов самост. работы | Форма контроля знаний               |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------|----------------------|---------------------|---------------------------------|-------------------------------------|
|                     |                                                                                                                                                                                   | Лекции                      | Лабораторные занятия | Практические занятия | Семинарские занятия |                                 |                                     |
|                     | Классификация инструментов поддержки инновационно-предпринимательской деятельности. Возможности и инструменты измерения, планирования и регулирования рынка информации в Беларуси |                             |                      |                      |                     |                                 | работы, устный (письменный) экзамен |
|                     | <i>Итого</i>                                                                                                                                                                      | 32                          |                      | 16                   |                     | – / 62                          |                                     |

### 3. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

#### 3.1. Перечень литературы

(учебной, учебно-методической, научной, нормативной, др.)

##### Основная

1. "Потому что так решили мы": поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование [Текст] : монография / К. В. Рудый [и др.] : под науч. ред. К. В. Рудого. - Мн. : Звязда, 2017. - 367 с.
2. Институциональная экономика: учебник / Е.А. Бренделева. - 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: КНОРУС, 2021. - 358 с.
3. Институциональная экономика: учебное пособие / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2022. — 472 с.
4. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: учебник для студентов вузов, обуч. по экон. спец. под общ. ред. А.А. Аузана ; Московский гос. ун-т им. М.В. Ломоносова – М. : ИНФРА-М, 2011. - 447 с.
5. Колосов, А. В. Институциональная экономика [Текст] : учебник и практикум для вузов / А. В. Колосов. - М. : Юрайт, 2021. - 384, [2] с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 381
6. Кристиневич, С.А. Институциональные интервенции: концепция и механизмы реализации в национальной и мировой экономике / С.А. Кристиневич. – Минск: ИВЦ Минфина, 2020. – 234 с.
7. Лемещенко, П. С. Институциональная экономика: теория, политика, практика [Текст] : учеб. пособие / П. С. Лемещенко. - Мн. : Мисанта, 2015. - 699 с.
8. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие - М.: ИНФРА-М, 2020. — 416 с.
9. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2010. - 828 с.

##### Дополнительная

1. Курс институциональной экономики [Текст] : задачник : в 4 ч. Ч. 4. Контракты / А. А. Бальсевич и [др.] ; под ред. Е. А. Подколзиной, М. М. Юдкевич. - 2-е изд. - М. : ГУ ВШЭ, 2009. - 192 с.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: [от 7 декабря 1998 г.: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г.]. - Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2019. - 653 с.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. - 2015. - № 4. - С. 6-99.
4. Институциональная экономика [Текст] : учебник / под общ. ред. А. Олейника. - М. : ИНФРА-М, 2009. - 704 с.
5. Норт, Д. Понимание процесса экономических измерений / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. - М. : ГУ ВШЭ, 2010. - 256 с.
6. Институциональная экономика [Текст] : новая институциональная экономическая теория : учебник для вузов / под ред. А. А. Аузана. - М. : ИНФРА-М,

2005. - 416 с. - (Учеб. экономич. ф-та МГУ им. М. В. Ломоносова; Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).

7. Курс институциональной экономики [Текст] : задачник : в 4 ч. Ч. 1. Институты / А. А. Бальсевич, И. Ю. Калмыкова, Е. А. Подколзина, М. М. Юдкевич. - М. : ИД ГУ ВШЭ, 2009. - 254 с.
  8. Ключа, В. Л. Институциональные преобразования, способствующие созданию более благоприятной деловой среды для эффективного развития предпринимательской деятельности в Республике Беларусь [Текст] / В. Л. Ключа, В. Н. Козловская // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия Д. Экономические и юридические науки. - 2021. - №6. - С. 23–29.
  9. Ключа, В. Н. Рыночные институциональные формы финансовой поддержки предпринимательства [Текст] / В. Н. Ключа, В. Н. Козловская // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия Д. Экономические и юридические науки. - 2019. - №13. - С. 2–8.
  10. Конституция Республики Беларусь 1994 года: с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 года и 17 октября 2004 года. - Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2020. - 62 с.
- 3.2. Перечень компьютерных программ, наглядных и других пособий, методических указаний и материалов, технических средств обучения, оборудования для выполнения лабораторных работ
1. Методические указания по дисциплине «Институциональная теория» для студентов экономических специальностей очной формы обучения [Текст] / Министерство образования Республики Беларусь, Брестский государственный технический университет, Кафедра экономической теории и логистики ; сост. А. М. Омелянюк. - Брест : БрГТУ, 2015. - 23 с. - Библиогр.: с. 23 (21 назв.).
- 3.3. Перечень средств диагностики результатов учебной деятельности
- Для диагностики результатов учебной деятельности используются:
1. собеседования;



2. тесты;
3. контрольные опросы
4. отчеты по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой;
5. устные (письменные) экзамены.

В целях периодического контроля и оценки результатов учебной деятельности обучающихся по учебной дисциплине «Институциональная система информационного общества» проводится текущая аттестация в виде аттестационной работы. Которая включает в себя теоретические вопросы, тестовые задания и задачи.

Текущая аттестация проводится 1 раз в семестр.

Обучающиеся допускаются к промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Институциональная система информационного общества» при условии успешного прохождения текущей аттестации по учебной дисциплине.

#### Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Институционализм: понятие, методы, вклад в развитие экономической теории.
2. Эволюция институционализма. "Старый" институционализм: представители, направления исследования, основные положения. Методологические особенности "старого" институционализма.
3. Новый институционализм: представители, направления исследования, основные положения, особенности методологии. Основные различия между «старым» и «новым» институционализмом.
4. Неоклассическая теория и институциональная экономика: методологические подходы и методологические различия.
5. Структура современного институционализма.
6. Правила, их сущность. Правила и права. Классификация правил.
7. Институт как базовое понятие институционализма. Свойства институтов, их роль и функции.
8. Типы институтов. Институциональная матрица, институциональные соглашения и институциональная среда. Институциональная структура.
9. Привычки и рутины, нормы и соглашения. Варианты соотношения соглашений
10. Понятие власти. Концепции власти.
11. Источники власти, ресурсы власти. Виды власти.
12. Трансакция как базовый элемент институционального анализа. Понятие и значение трансакций в экономике. Свойства трансакций и их классификация.
13. Трансакционные издержки: понятие, роль, классификации, способы снижения. Налоги как вид трансакционных издержек.
14. Трансакционные издержки в белорусской экономике: причины, виды, направления снижения.
15. Понятие прав собственности. Континентальный и англосаксонский подходы к правам собственности.
16. Классификация прав собственности. Подход С.Пейовича – Э. Фуруботна.
17. Спецификация и размывание, ограничение и расщепление прав собственности. Гарантии прав собственности.

17. Внешние эффекты и права собственности. Теорема Коуза, ее значение и выводы. Регулирование внешних эффектов.
18. Режимы собственности. Общая, коммунальная, частная и государственная собственность: сущность, достоинства и недостатки.
19. Понятие контракта. Принципы контрактных отношений, роль, элементы.
20. Типы контрактов. Контракт о продаже. Контракт о найме. Классическая и неоклассическая модели контрактов.
21. Экономические теории контрактов. Отношенческие контракты, теория принципал-агента, самовыполняющиеся контракты. Критерии выбора контрактов.
22. Управление контрактными отношениями: сущность и типы. Рыночное управление, трехстороннее управление, двухстороннее и одностороннее управление.
23. Управление контрактными отношениями по Уильямсону. Самовыполняющиеся контракты, отношенческие контракты. Теория управления поведением исполнителя.
24. Оппортунистическое поведение и его виды. Предконтрактный оппортунизм.
25. Постконтрактный оппортунизм и его формы. Причины появления постконтрактных проблем: неполнота контракта, асимметричность информации, ограниченность возможностей мониторинга.
26. Моральный риск: причины, виды и методы предотвращения. Проблемы оппортунизма в организациях. Отлынивание и поведение менеджера.
27. Теория организации. Понятие, признаки, виды организаций.
28. Понятие фирмы. Отличительные черты фирмы.
29. Современные теории фирмы: неоклассическая, контрактная, модель принципал-агент.
30. Организационно – правовая типология фирм: У – фирма, Х-фирма, М-фирма: преимущества и недостатки.
31. Институциональный подход к рынку. Виды рынков.
32. Понятие рынка, виды рынков. Рынок и фирма.
33. Эффективность фирмы и ее виды. Аллокативная эффективность, Х эффективность.
34. Институциональная сущность государства, его цели и функции.
35. Теоретические модели государства. Контрактное государство: сущность, подходы. Государство в модели принципал-агент.
36. Эксплуататорское государство. Синтетическая модель государства.
37. Сравнительные преимущества государства. Провалы государства и их виды.
38. Институциональный подход к государственному вмешательству в экономику.
39. Институциональная политика: сущность, основные направления.
40. Стабильность институциональной структуры и институциональные изменения. Понятие, факторы и типы институциональных изменений.
41. Концепции институциональных изменений.
42. Варианты институциональных изменений. Последствия импорта институтов, издержки импорта.

43. Зависимость институциональных изменений от траектории предшествующего развития. Эффект блокировки. Издержки институциональных реформ.
44. Сущность институциональной модели рынка информации Республики Беларусь.
45. Факторы-индикаторы. Сетевой подход к организации рынка.
46. Институциональная среда рынка информации.
47. Институты развития и их специфика и принципы.
48. Классификация институтов развития. Классификация инструментов поддержки инновационно-предпринимательской деятельности.
49. Возможности и инструменты измерения, планирования и регулирования рынка информации в Беларуси.

### 3.4. Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы обучающихся по учебной дисциплине

В овладении знаниями учебной дисциплины важным этапом является самостоятельная работа студентов. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы примерно 2,5-3 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основными направлениями самостоятельной работы студента являются:

- первоначальное подробное ознакомление с программой учебной дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по учебной дисциплине в целом и ее разделам, наличием ее в библиотеке и других доступных источниках, изучение необходимой литературы по теме, подбор дополнительной литературы;
- изучение и расширение лекционного материала преподавателя за счет специальной литературы, консультаций;
- подготовка к практическим занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка к выполнению диагностических форм контроля;
- подготовка к экзамену.

Перечень тем самостоятельной работы:

- Тема 1. Методологические основы институционального анализа.  
Литература: О-1, 2, 4; Д-1-3, 4-5, 13, 18, 21-22.
- Тема 2. Базовые понятия институционального анализа.  
Литература: О-2, 3, 5, 7; Д-1-3, 6, 11, 16, 24
- Тема 3. Трансакционные издержки.  
Литература: О-3, 6, 8, 9; Д-1-3
- Тема 4. Теория прав собственности.  
Литература: О-2, 5-9; Д-2, 4, 7, 10
- Тема 5. Теория контрактов.  
Литература: О-1, 4, 6; Д-2-4, 6, 7, 10
- Тема 6. Теория фирмы.  
Литература: О-3, 4, 7-9; Д-2-4, 6, 7

Тема 7. Теория государства

Литература: О-5, 8; Д-3-4, 5-6, 10.

Тема 8. Институциональные изменения.

Литература: О-1, 3, 6, 7; Д-1, 3, 4, 6.

Тема 9. Институциональная модель рынка информации Республики Беларусь: особенности организации и функционирования.

Литература: О-1, 3, 12; Д-1-3, 6, 8.

Тема 10. Тенденции и социально-экономические эффекты рынка информации мира и Республики Беларусь.

Литература: О-4, 5, 8, 12; Д-1-3, 6, 9.

При изучении учебной дисциплины рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы:

- реферирование статей, отдельных разделов монографий;
- изучение учебных пособий;
- изучение и конспектирование хрестоматий и сборников документов;
- изучение тем и проблем, не выносимых на лекции и занятия;
- выполнение контрольных работ;
- написание тематических докладов, рефератов и эссе на проблемные темы;
- аннотирование монографий или их отдельных глав, статей;
- участие студентов в составлении тестов;
- выполнение исследовательских и творческих заданий;
- составление библиографии и реферирование по заданной теме;
- создание карт, графиков и других наглядных пособий по изучаемым темам.

#### Указания к выполнению курсовой работы

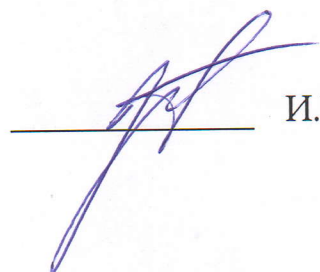
Требованиями учебного плана специальности «Электронная экономика» в 3-м семестре не предусмотрено выполнение курсовой работы по курсу «Институциональная система информационного общества»

**ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ**  
дисциплины «Институциональная система информационного общества»  
с другими дисциплинами специальности

| Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование | Название кафедры | Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине | Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола) |
|---------------------------------------------------------------|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| -                                                             | -                | -                                                                                                             | -                                                                                                 |

Содержание учебной программы  
согласовано с выпускающей кафедрой

Заведующий выпускающей кафедрой,  
кандидат экономических наук, доцент

  
И.М. Гарчук