

Тема 2.1 Правила и нормы.

Экономика соглашений.

- **Рациональность.**
 1. Ценности, нормы и правила.
 2. Норма как результат рационального выбора и как предпосылка рационального поведения.
 3. Нормы в командно-административной, рыночной и смешанной экономике.
 4. Нормы и соглашения. Типы и соотношение соглашений.
 5. Рациональная деятельность и рациональный выбор, его ограничения. Неполая (ограниченная рациональность).

Ценности, нормы и правила.

- **Ценности** – это составная часть культуры отдельных людей и общества. Они делятся на **абсолютные и относительные**. От ценностей зависят наши оценки классов действий (хорошо или плохо).

Оценки определяют предписания - что делать и чего не делать. Такие предписания называют **нормами**. Их можно признать или не признать.

Правила разрешают или запрещают соответствующее поведение в конкретных ситуациях. Их можно разделить на правила: **координации, кооперации, распределения**. Правила **формальные и неформальные** (дополняют формальные). **Формальные правила делятся на :**

Норма – основной регулятор взаимодействия людей. Носит добровольный характер или базируется на санкциях

- **Элементы** нормы:

- 1) атрибуты (определяют на кого распространяется норма);

- 2) фактор долженствования (может, должен или не должен);

- 3) цель;

- 4) условия, при которых действует норма;

- 5) санкции (юридические, социальные).

- **Виды** норм: совместная стратегия (1+3+4); норма в узком см. слова (1+2+3+4); правило (1+2+3+4+5)

Нормы командной и рыночной конституции.

Конституции – это совокупность взаимообусловленных норм поведения.

- утилитаризм простой или сложный;*
- ценностно-рациональное или целерациональное действие;*
- доверие персонифицированное или деперсонифицированное;*
- соглашение о взаимном оказании услуг или эмпатия;*
- несвобода или свобода;*
- легализм провозглашаемый или реальный*

Нормы как результат рационального выбора в результате взаимодействия на политическом рынке (теория общественного выбора)

- Объект выбора – вся совокупность юридических норм (в т.ч. Конституция и подзаконные акты). Но достичь консенсуса, высокой эффективности норм очень трудно.
- **Норма как предпосылка рационального поведения**, взаимной интерпретации намерений и предпочтений участников сделок для снижения неопределенности во взаимодействиях (Экономика

Соглашения – это совокупность неформальных норм, договоренностей, по которым взаимодействуют люди

- **7 типов соглашений:** рыночное, индустриальное, традиционное, гражданское, общественное мнение, творческая деятельность, экологическое.
- **Соотношение соглашений:**
 - Экспансия;
 - Касание;
 - Компромисс

Рациональность, неполная рациональность.

- Понятие **Институт** связано с устойчивым стереотипом **поведения** (взаимодействия) людей на основе **норм**. Является ли рациональность (рациональный выбор) нормой поведения?
- **«Идеальные типы» поведения по М. Веберу:**
- **целерациональное** (продуманы условия и средства для достижения цели);
- **ценностно-рациональное** (зависит от религиозных, эстетических, идеологических ценностей):
- **традиционное** (в основе – обычаи или устойчивые привычки):

А. ШЮЦ: В ОСНОВЕ ПОВСЕДНЕВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЕЖИТ НЕ РАЦИОНАЛЬНОЕ, А ОБОСНОВАННОЕ ДЕЙСТВИЕ НА ОСНОВЕ ЖИТЕЙСКОГО ОПЫТА И ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА

- **Г. ГАРФИНКЕЛЬ: повседневная (1-10) и научная (11-14) рациональность**
- 1. Типология и сравнение ситуаций;
- 2. Определение допустимой ошибки в 1);
- 3. Поиск средств для достижения целей;
- 4. Анализ альтернативных вариантов планов и последствий;
- 5. Определение условий реализации;
- 6. Определение времени для принятия решения;
- 7. Предсказание развития ситуации;
- 8. Определение процедуры принятия решения;
- 9. Осознание того, что любое решение предполагает выбор;
- 10. Осуществление выбора на основе информации и накопленного опыта;
- 11. Достижение соответствия выбора целей и средств принципам формальной логики;
- 12. Достижение семантической четкости, соответствия терминов;
- 13. достижение ясности и однозначности принятых решений;

Модель **неполной рациональности** (из-за когнитивных ограничений и неполноты информации) по **Г. Саймону**

- Модель удовлетворительности (выбор не лучшего, но удовлетворительного варианта)
- Модель издержек (оцениваются издержки на поиск информации о новой альтернативе)
- Модель надежности (выбираются привычные методы решения проблемы)
- Модель робота (по заранее определенным программам)
- Модель обучения (на основе своих и чужих ошибок)
- Модель эволюции (по общепринятым нормам

Тема 3. Теория прав собственности

- 1. Подходы к анализу собственности в эконом. теории и в неoinституционализме.
- 2. Понятие и принципы системы (пучка) прав собственности, механизм ее возникновения.
- 3. Спецификация прав собственности, их размывание.
- 4. Типы собственности.
- 5. Теории прав собственности.

Представители: Коуз Р., Демсец Г., Алчиан А., Познер Р.

- В основе норм и правил взаимодействия в условиях ограниченности ресурсов находится институт собственности.
- Права собственности – это вид социальных правил; поведенческие отношения, возникающие в связи с существованием ограниченных благ и касающиеся их использования, контроля и распределения.
- От *распределения прав собственности* зависят стимулы агентов к хозяйственной деятельности.
- Два подхода к определению права частной собственности: а) неделимость и концентрация в одних руках; б) возможность дробления и как совокупность частичных полномочий (пучок правомочий).

Пучок прав собственности по А. Оноре

- 1. Право владения (контроля)
- 2. Право использования
- 3. Право управления (принятия решений)
- 4. Право на доход (присвоение результатов)
- 5. Право на отчуждение, потребление, изменение, уничтожение блага
- 6. Право на безопасность
- 7. Право наследования
- 8. Право на бессрочность
- 9. Запрет вредного использования
- 10. Право на взыскание блага
- 11. Право на остаточный характер (возврат, защита)

Спецификация прав собственности и их размывание

- **Спецификация** прав собственности – это их четкое разграничение, установление и защита, точное определение субъекта и объекта права.

Она нужна для **снижения неопределенности** во взаимодействиях и создания **предпосылок для оптимального использования редких ресурсов**.

- «**Размывание**» прав собственности – обратный процесс, когда они неточно установлены или плохо защищены, противоречивы. Это приводит к **росту транзакционных издержек, внешним эффектам, снижению ценности ресурса**

Виды (типы) собственности

- **Частная.** Собственник-субъект принимает решения об использовании ресурса, у него находятся основные правомочия.
- **Государственная.** Основные правомочия находятся у государственных органов власти, которые наделяют ими назначенных руководителей (менеджеров), либо единоличное управление, либо «народное вече».
- **Общая.** Означает свободный доступ для всех к избыточным благам.
- **Коммунальная (коллективная).** Исключительными правами обладает группа лиц.

Теории возникновения прав собственности

- 1. **«Наивная»** теория. Возникновение прав собственности есть результат предпринимаемых сообществом попыток максимизировать чистое богатство на основе выгод от разделения труда и рыночного обмена.
- 2. Теория **групповых интересов («групп давления»)**. Индивиды или группы могут максимизировать свое богатство на основе производства в рамках существующих институтов, либо добиваясь от законодательной и исполнительной власти благоприятных для себя изменений.
- 3. Теория **рентоорганизованного поведения**. Группа индивидов увеличивает свое богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества. Богатство не приращивается с