**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОНТРАКТОВ**

**Вопросы и задания**

**1. Проблемные ситуации и вопросы**

1. В каком случае оплата по результату как механизм стимулирования наемного работника не связана с издержками?

2. В чем суть идеи эффективной заработной платы?

3. В чем суть проблемы мягкого бюджетного ограничения?

4. В чем суть процедуры рационирования? Приведите пример.

5. Дайте классификацию товаров по издержкам измерения.

6. Дайте определение оппортунизма и перечислите его основные проявления.

7. Объясните, каким образом асимметрия информации может обусловливать возникновение издержек торга.

8. Опишите и приведите примеры внешних механизмов борьбы с моральным риском.

9. Опишите и приведите примеры внутренних механизмов борьбы с моральным риском.

10. Опишите основные методы борьбы с вымогательством.

11. Опишите основные отличия и сходства неоклассического и отношенческого контрактов.

12. Опишите основные отличия сигналов от фильтрации.

13. Опишите основные факторы возникновения отношенческих контрактов. Приведите примеры.

14. Опишите основные черты классического контракта.

15. Опишите основные черты полных контрактов.

16. Опишите суть дилеммы «риск — стимулы» в решении задачи стимулирования наемного работника.

17. Охарактеризуйте структуру неоклассического контракта. Приведите пример такого типа контракта.

18. Перечислите и кратко опишите основные методы борьбы с неблагоприятным отбором.

19. Перечислите основные виды морального риска по типу асимметрии информации.

20. Перечислите основные методологические предпосылки теории агентства.

21. Перечислите основные факторы возникновения морального риска.

22. Почему полных контрактов в реальном мире не существует?

23. Приведите пример вымогательства, обусловленного наличием инвестиций в специфический человеческий капитал.

24. Приведите пример контракта и проиллюстрируйте на нем основные составляющие контракта.

25. Приведите пример контракта, имеющего субъективно большой, но объективно малый размер для его участников. Может ли реализовываться обратная ситуация?

26. Приведите пример полной информации, которая не является совершенной. Симметричной информации, которая не является полной.

27. Приведите примеры морального риска на кредитном рынке, рынке труда, товарном рынке.

28. Приведите примеры неблагоприятного отбора на кредитном рынке, рынке труда, товарном рынке.

29. Что такое контракт и каковы основные принципы контрактных отношений?

**2. Тесты**

1. Какое действие в институциональной экономике осуществляется посредством контракта:

1) вознаграждение за оказание информационно-консалтинговых услуг;

2) доверительное управление имуществом собственника;

3) наем/увольнение работников;

4) передача прав собственности на блага;

5) различные финансовые сделки.

2. Что представляет собой контракт в юридическом смысле:

1) двусторонняя (или многосторонняя) законная трансакция, в которой две стороны (или много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства;

2) документ, письменный договор, заключаемый сторонами на определенный срок и устанавливающий их права, обязанности и ответственность;

3) неформальный договор о распределении сфер влияния и разделе рынков сбыта между олигополистическими фирмами;

4) письменный договор о совершении взаимных дружественных финансовых трансакций в течение определенного периода времени;

5) соглашения сторон об их отношениях либо планировании таких отношений.

3. Что представляет собой классическое понимание контракта в институциональной экономической теории:

1) гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме;

2) двусторонняя (многосторонняя) законная трансакция, в которой две стороны (много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства;

3) документ, письменный договор, заключаемый сторонами на определенный срок и устанавливающий их права, обязанности и ответственность;

4) обязательное соглашение между двумя или несколькими лицами, в котором определяются действия, подлежащие исполнению с их стороны, и ответственность за выполнение;

5) соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

4. Каково определение контракта, предложенное Стюартом Маколеем:

1) гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме;

2) двусторонняя (многосторонняя) законная трансакция, в которой две стороны (много сторон) согласились на определенные взаимные обязательства;

3) документ, письменный договор, заключаемый сторонами на определенный срок и устанавливающий их права, обязанности и ответственность;

4) обязательное соглашение между двумя или несколькими лицами, в котором определяются действия, подлежащие исполнению с их стороны, и ответственность за выполнение;

5) соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

5. Что не относится к основополагающим принципам контрактных обязательств:

1) неравноправное положение сторон в контрактных отношениях;

2) ответственность за выполнение контракта;

3) свобода выбора контрагентов;

4) свобода заключения;

5) свобода определения содержания и формы контракта.

6. Многообразие форм контрактных отношений в институциональной экономике зависит от:

1) отраслевой принадлежности фирм участниц контрактных отношений;

2) правовых норм государства;

3) различий трансакционных издержек и деловой практики;

4) специфики предмета контрактных отношений;

5) характера субъектов контрактных отношений.

7. Проблема контрактов и связанных с ними трансакционных издержек зависит от:

1) правовых норм государства;

2) различий трансакционных издержках;

3) специфики предмета контрактных отношений;

4) существования формальных и неформальных правил;

5) характера субъектов контрактных отношений.

8. Что порождает существование формальных и неформальных правил в теории контрактов:

1) многообразие форм контрактов;

2) неравноправное положение сторон контракта;

3) проблему полноты контрактов;

4) специфику предмета контрактов;

5) характер переговоров по контракту.

9. Что отражают контракты с позиции структуры прав собственности и механизмов их обеспечения:

1) неравноправное положение сторон;

2) специфику объекта по поводу, которого складываются отношения;

3) структуру стимулов и антистимулов;

4) структуру трансформационных издержек сторон контракта;

5) традиции и обычаи деловой практики.

10. В зависимости от четкости и жесткости закрепления действий каждой из сторон контракта при любых обстоятельствах различают следующие разновидности контрактов:

1) имплицитный и эксплицитный;

2) обязательственный и отношенческий;

3) полный и неполный;

4) регулярный и разовый;

5) формальный и неформальный.

11. Что не относится к причинам неполноты контрактов:

1) издержки осуществления расчетов и переговоров;

2) неточность и сложность языка контракта;

3) ограниченность предвидения человеком некоторых обстоятельств;

4) определенная деятельность или информация, не поддающаяся проверке;

5) экономическая рациональность сторон контракта.

12. Неполные контракты позволяют сторонам:

1) гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства;

2) исключить возможность возникновения обстоятельств непреодолимой силы;

3) однозначно закрепить распределение всех возможных издержек и выгод по контракту;

4) формально закрепить все существенные условия контракта на период его действия;

5) четко установить ответственность сторон за возможное оппортунистическое поведение.

13. Какую проблему создают сторонам неполные контракты:

1) возможность возникновения обстоятельств непреодолимой силы;

2) несовершенство обязательств и опасность постконтрактного оппортунизма;

3) рост налогооблагаемой базы контракта;

4) совершенство обязательств и санкций за постконтрактный оппортунизм;

5) усложнение механизмов взаимных расчетов.

14. Как Герберт Саймон определял причины неполноты контракта:

1) ограниченная рациональность;

2) равновесие по Нэшу;

3) экономическая рациональность;

4) экономическая эффективность;

5) эффективность по Парето.

15. Сколько основных типов контрактов выработала хозяйственная практика:

1) 2;

2) 3;

3) 4;

4) 5;

5) 6.

16. Какой тип контракта не различает институциональная экономика:

1) гибридный;

2) классический;

3) неоклассический;

4) обязательственный;

5) отношенческий.

17. Что не относится к основным характеристикам классического контракта:

1) государство выступает гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;

2) полнота фиксирования характера отношений, их возможных изменений или прекращения;

3) разовый характер отношений сторон;

4) третья сторона выступает гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;

5) явное закрепление в контракте всех условий, издержек и выгод сторон.

18. К какому типу с точки зрения формализаций условий относится классический контракт:

1) имплицитный;

2) неполный;

3) неявный;

4) полный;

5) эксплицитный.

19. К какому типу с точки зрения формализации условий относится классический контракт:

1) имплицитный;

2) неполный;

3) неявный;

4) полный;

5) явный.

20. Какова частота отношений сторон по классическому контракту:

1) временный;

2) постоянный;

3) разовый;

4) регулярный;

5) случайный.

21. Кто выступает гарантом в отношениях сторон по классическому контракту:

1) арбитр;

2) государство;

3) контрагенты;

4) посредник;

5) поставщик.

22. Какой характер носит классический контракт:

1) конкретный;

2) несовершенный;

3) обезличенный;

4) персонифицированный;

5) совершенный.

23. Присутствие чего является отличительной чертой классического контракта:

1) отсутствие четко оговоренных пунктов «если… то»;

2) четко оговоренных пунктов «все, что не записано, ничтожно»;

3) четко оговоренных пунктов «если… то»;

4) четко оговоренных пунктов «на усмотрение сторон контракта»;

5) четко оговоренных пунктов «на усмотрение третейской стороны».

24. К какому моменту времени сводятся все возможные будущие события в классическом контракте:

1) будущему;

2) настоящему;

3) не привязаны ко времени, так как носят гибкий характер;

4) определенному длительному периоду в будущем;

5) определенному длительному периоду в настоящем.

25. Сколько сторон предполагает классический контракт:

1) две;

2) три;

3) четыре;

4) много;

5) неограниченное число.

26. С точки зрения формулировки положений классический контракт тяготеет к:

1) вариативности;

2) неформальности;

3) индивидуализации;

4) неспецификации;

5) стандартизации.

27. Когда прекращает свое существование классический контракт:

1) бессрочный;

2) в зависимости от указанного в контракте срока;

3) по решению одной из сторон;

4) с момента выполнения сделки;

5) с прекращением деятельности контрагентов.

28. Каков способ организации сделки при классическом контракте:

1) гибридный;

2) иерархический;

3) рыночный;

) смешанный;

5) формально организованный.

29. Какова степень специфичности ресурсов при классическом контракте:

1) высокоспецифичный ресурс;

2) интерспецифический ресурс;

3) ресурс общего назначения;

4) ресурс средней степени специфичности;

5) уникальный ресурс.

30. Что не относится к основным характеристикам неоклассического контракта:

1) государство выступает гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;

2) неполнота фиксирования характера отношений, их возможных изменений или прекращения;

3) случайный характер отношений сторон;

4) третья сторона выступает гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;

5) явное закрепление в контракте всех условий, издержек и выгод сторон.

31. К какому типу с точки зрения формализаций условий относится неоклассический контракт:

1) имплицитный;

2) неполный;

3) неявный;

4) полный;

5) эксплицитный.

32. К какому типу с точки зрения формализаций условий относится неоклассический контракт:

1) имплицитный;

2) неполный;

3) неявный;

4) полный;

5) явный.

33. Какова частота отношений сторон по неоклассическому контракту:

1) временный;

2) постоянный;

3) разовый;

4) регулярный;

5) случайный.

34. Кто выступает гарантом в отношениях сторон по неоклассическому контракту:

1) арбитр;

2) государство;

3) контрагенты;

4) посредник;

5) поставщик.

35. К какому типу относится неоклассический контракт с точки зрения продолжительности отношений контрагентов:

1) бессрочный;

2) возобновляемый;

3) долгосрочный;

4) краткосрочный;

5) среднесрочный.

36. В каких условиях целесообразно заключать неоклассический контракт:

1) информационной симметричности;

2) информационной стабильности;

3) неопределенности;

4) низкой степени риска;

5) определенности.

37. Сколько сторон предполагает неоклассический контракт:

1) две;

2) три;

3) четыре;

4) много;

5) неограниченное число.

38. Каков способ организации сделки при неоклассическом контракте:

1) гибридный;

2) иерархический;

3) рыночный;

4) неформальный;

5) формально организованный.

39. Какова степень специфичности ресурсов при неоклассическом контракте:

1) высокоспецифичный ресурс;

2) интерспецифический ресурс;

3) ресурс общего назначения;

4) ресурс средней степени специфичности;

5) уникальный ресурс.

40. Что понимается под гибридной формой сделки:

1) способ организации сделки, основанный на сочетании элементов рынка и иерархии, предполагающий достижение компромисса и приспособление к непредвиденным обстоятельствам;

2) способ организации сделки, основанный на сочетании различных формальных и неформальных правил, предполагающий приспособление к непредвиденным обстоятельствам;

3) способ организации сделки, основанный на сочетании различных формальных и неформальных правил, предполагающий достижение компромисса сторон;

4) способ организации сделки, основанный на сочетании различных методов рыночного регулирования, предполагающий приспособление к непредвиденным обстоятельствам;

5) способ организации сделки, основанный на сочетании различных методов рыночного регулирования, предполагающий достижение компромисса сторон.

41. Кто первым ввел в научный оборот понятие «гибридная форма сделки»:

1) Армен Алчиан;

2) Гарольд Демсец;

3) Герберт Саймон;

4) Оливер Уильямсон;

5) Уэсли Митчелл.

42. Что из перечисленного не является примером гибридных форм сделки:

1) долгосрочные контракты;

2) лизинг;

3) связанные продажи;

4) франчайзинг;

5) эксклюзивные дилерские контракты.

43. Что представляют собой долгосрочные контракты:

1) долгосрочные соглашения о проведении узкоспециализированных исследований с последующим участием компании-разработчика в части получаемого чистого дохода компанией-заказчиком в виде роялти;

2) контракты, заключаемые между близко территориально расположенными самостоятельными фирмами, долгосрочное сотрудничество между которыми сокращает их взаимные трансакционные издержки;

3) соглашение, предоставляющее независимому лицу право исполь- зовать торговую марку и методы организации бизнеса материнской компании на определенный срок;

4) соглашение с покупателем о приобретении им определенного товара только у одного конкретного продавца, а не у конкурентов;

5) специальные неформальные соглашения между продавцом и покупателем о дальнейшем VIP-обслуживании со стороны продавца на долгосрочной основе.

44. Что представляют собой связанные продажи:

1) продажа определенного товара или услуги возможна лишь при условии приобретения дополнительных товаров или услуг исключительно у данного производителя;

2) публичные договоры об аукционной продаже эксклюзивного товара или услуги;

3) соглашение, предоставляющее независимому лицу право исполь- зовать торговую марку и методы организации бизнеса материн- ской компании на определенный срок;

4) соглашение с покупателем о приобретении им определенного товара только у одного конкретного продавца, а не у конкурентов;

5) специальные неформальные соглашения между продавцом и покупателем о дальнейшем VIP-обслуживании со стороны продавца на долгосрочной основе.

45. Что представляет собой эксклюзивные дилерские контракты:

1) контракты, заключаемые между близко территориально расположенными самостоятельными фирмами, долгосрочное сотрудничество между которыми сокращает их взаимные трансакционные издержки;

2) публичные договоры об аукционной продаже эксклюзивного товара или услуги;

3) соглашение, предоставляющее независимому лицу право использовать торговую марку и методы организации бизнеса материн- ской компании на определенный срок;

4) соглашения с покупателем о приобретении им определенного товара только у одного конкретного продавца, а не у конкурентов;

5) специальные неформальные соглашения между продавцом и покупателем о дальнейшем после продажном VIP-обслуживании со стороны дилера — продавца эксклюзивной продукции.

46. Что представляет собой франчайзинг:

1) вид аукционной торговли эксклюзивными товарами или услугами среди определенного ограниченного круга покупателей;

2) контракты, заключаемые между близко территориально расположенными самостоятельными фирмами, долгосрочное сотрудничество между которыми сокращает их взаимные трансакционные издержки;

3) соглашение, предоставляющее независимому лицу право использовать торговую марку и методы организации бизнеса материнской компании на определенный срок;

4) соглашения с покупателем о приобретении им определенного товара только у одного конкретного продавца, а не у конкурентов;

5) специальные неформальные соглашения между продавцом и покупателем о дальнейшем послепродажном VIP-обслуживании со стороны дилера — продавца эксклюзивной продукции.

47. Что представляет собой роялти:

1) компенсационное вознаграждение, выплачиваемое в виде процента от стоимости проданных товаров и услуг третьим лицам, за право использования в производстве принадлежащих им патентов, авторских прав, природных ресурсов и других видов собственности;

2) премиальную выплату третьим лицам за использование в производстве товаров и услуг принадлежащих им патентов, авторских прав, природных ресурсов и др.;

3) разновидность прибыли, выплачиваемой третьим лицам за использование в производстве товаров и услуг принадлежащих им патентов, авторских прав, природных ресурсов и др.;

4) разовый бонус, выплачиваемый третьим лицам за использование в производстве товаров и услуг принадлежащих им патентов, ав торских прав, природных ресурсов и др.;

5) разовый выигрыш, выплачиваемый третьим лицам за эффективное использование в производстве товаров и услуг принадлежащих им патентов, авторских прав, природных ресурсов и других видов собственности.

48. Что не относится к основным характеристикам отношенческого контракта:

1) контрагенты выступают гарантом исполнения сторонами принятых на себя обязательств;

2) неполнота фиксирования характера отношений, их возможных изменений или прекращения;

3) неявное закрепление в контракте всех условий, издержек и выгод сторон;

4) регулярный характер отношений сторон;

5) третья сторона выступает гарантом исполнения сторонами при- нятых на себя обязательств.

49. К какому типу с точки зрения формализаций условий относится отношенческий контракт:

1) имплицитный;

2) неполный;

3) полный;

4) эксплицитный;

5) явный.

50. К какому типу с точки зрения формализаций условий относится отношенческий контракт:

1) неполный;

2) неявный;

3) полный;

4) эксплицитный;

5) явный.

51. Какова частота отношений сторон по отношенческому контракту:

1) временный;

2) постоянный;

3) разовый;

4) регулярный;

5) случайный.

52. Кто выступает гарантом в отношениях сторон по отношенческому контракту:

1) арбитр;

2) государство;

3) контрагенты;

4) посредник;

5) третья сторона.

53. В каких случаях целесообразно использовать отношенческий контракт:

1) дискретных эпизодических взаимовыгодных отношений между сторонами;

2) долговременных, сложных взаимовыгодных отношений между сторонами;

3) несистематических кратковременных отношений между сторонами;

4) разовых, несложных взаимовыгодных отношений между сторонами;

5) случайных, высокорисковых, но и весьма выгодных отношений между сторонами.

54. Какие условия имеют преимущество при отношенческом контракте:

1) неформальные;

2) полные;

3) формальные;

4) эксплицитные;

5) явные. 55.

Каков способ разрешения споров сторон при отношенческом контракте:

1) неформальные переговоры;

2) двусторонний торг;

3) обращение к устоявшейся практике отношений за весь период их существования, а не к условиям первоначального контракта;

4) обращение к вышестоящему в иерархии административному звену;

5) приспособление к непредвиденным обстоятельствам путем достижения компромисса.

56. Какова степень специфичности ресурсов при отношенческом контракте:

1) интерспецифический ресурс;

2) неспецифический ресурс;

3) пластичный ресурс;

4) ресурс общего назначения;

5) ресурс средней степени специфичности.

57. С чем не связаны недостатки иерархии как способа организации сделки:

1) высокие стимулы к расширению масштабов производства;

2) значительные бюрократические издержки;

3) слабые стимулы к инновациям;

4) слабые стимулы к максимизации прибыли и снижению издержек у менеджеров внутренних подразделений;

5) слабые стимулы к повышению качества.

58. Какой фактор, согласно Клоду Менару, не относится к основным, определяющим различия между типами контрактов:

1) процедуры принуждения к исполнению контракта;

2) срок действия контракта;

3) степень полноты контракта;

4) стимулы;

5) цена контракта.

59. Назовите, какой из перечисленных вариантов не относится к механизмам управления договорными отношениями:

1) арбитраж;

2) безличный рыночный механизм;

3) двусторонняя структура управления;

4) иерархия;

5) консенсус сторон.

60. Что означает понятие асимметрии информации:

1) неблагоприятная информация о сделке, возникающая как до заключения контракта, так и после, что вынуждает одну из сторон требовать страховку или компенсацию за возможные убытки от другой стороны контракта;

2) неравноправный доступ к информации каждой из сторон контракта до его заключения, что не позволяет в полном объеме оценить добросовестность другой стороны;

3) неравноценный объем информации, которым располагает каждая из сторон контракта как до его заключения, так и после, что не позволяет оценить добросовестность другой стороны;

4) различное восприятие и трактовка информации каждой из сторон контракта как до его заключения, так и после, что не позволяет оценить взаимную добросовестность сторон;

5) свободный доступ ко всему объему информации по контракту, приводящий к усилению конкуренции и тем самым оказывающий давление на партнера.

61. Сколько типов оппортунистического поведения различают в экономической теории контрактов:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

62. Какие типы оппортунистического поведения не различают в экономической теории контрактов:

1) вымогательство;

2) лоббирование;

3) моральный риск;

4) неблагоприятный отбор;

5) следование своим интересам.

63. На основе чего проводят различия в типах оппортунистического поведения:

1) асимметрии информации;

2) режима прав собственности;

3) специфичности ресурсов;

4) типов контрактов;

5) трансакционных издержек.

64. Что из перечисленного не относится к одному из типов оппортунистического поведения:

1) скрытая информация;

2) скрытые действия;

3) скрытые мотивы;

4) скрытые намерения;

5) скрытые характеристики.

65. Что из перечисленного относится к одному из типов оппортунистического поведения:

1) скрытые желания;

6) скрытые мотивы;

2) скрытые мысли;

3) скрытые оценки последствий;

4) скрытые характеристики.

66. Что из перечисленного относится к одному из типов оппортунистического поведения:

1) скрытые действия;

2) скрытые желания;

3) скрытые мотивы;

4) скрытые мысли;

5) скрытые оценки последствий.

67. Что из перечисленного относится к одному из типов оппортунистического поведения:

1) скрытая информация;

2) скрытые желания;

3) скрытые мотивы;

4) скрытые мысли;

5) скрытые оценки последствий.

68. Что из перечисленного относится к одному из типов оппортунистического поведения:

1) скрытые желания;

2) скрытые мотивы;

3) скрытые мысли;

4) скрытые намерения;

5) скрытые оценки последствий.

69. К каким последствиям приводят скрытые характеристики в контрактных отношениях:

1) вымогательству;

2) моральному риску;

3) неблагоприятному отбору;

4) неопределенности;

5) проблеме «принципала—агента».

70. Кто первым ввел в научный оборот термин «неблагоприятный отбор»:

1) Джон Кеннет Гэлбрейт;

2) Джон Коммонс;

3) Уэсли Митчелл;

4) Фрэнк Найт;

5) Фридрих фон Хайек.

71. Какой термин пришел в экономическую теорию контрактов из страхования и был введен в научный оборот Фрэнком Найтом:

1) асимметрия информации;

2) вымогательство;

3) моральный риск;

4) неблагоприятный отбор;

5) проблема «принципала—агента».

72. К каким последствиям приводят скрытые действия в контрактных отношениях:

1) вымогательству;

2) моральному риску;

3) неблагоприятному отбору;

4) неопределенности;

5) саботажу.

73. К каким последствиям приводит скрытая информация в контрактных отношениях:

1) к вымогательству;

2) к моральному риску;

3) к неблагоприятному отбору;

4) к неопределенности;

5) к саботажу.

74. К каким последствиям приводят скрытые намерения в контрактных отношениях:

1) к вымогательству;

2) к моральному риску;

3) к неблагоприятному отбору;

4) к неопределенности;

5) к проблеме «принципала—агента».

75. Кто из ученых впервые обратил внимание на проблему асимметрии информации на стадии до заключения сделки:

1) Джон Кеннет Гэлбрейт;

2) Джон Коммонс;

3) Джордж Акерлоф;

4) Фридрих фон Хайек;

5) Фрэнк Найт.

76. Какой тип оппортунистического поведения рассматривал Джордж Акерлоф:

1) вымогательство;

2) лоббирование;

3) моральный риск;

4) неблагоприятный отбор;

5) следование своим интересам.

77. На примере какого рынка Джордж Акерлоф рассматривал проблему неблагоприятного отбора:

1) подержанных автомобилей;

2) рынка недвижимости;

3) рынка ценных бумаг;

4) товаров и услуг;

5) финансового рынка.

78. На примере подержанных автомобилей какого государства Джордж Акерлоф рассматривал проблему неблагоприятного отбора:

1) Великобритании;

2) Германии;

3) США;

4) Франции;

5) Японии.

79. Как на рынке подержанных автомобилей, по Джорджу Акерлофу, называют хорошие автомобили:

1) бананы;

2) груши;

3) лимоны;

4) мандарины;

5) сливы.

80. Как на рынке подержанных автомобилей, по Джорджу Акерлофу, называют плохие автомобили:

1) лимоны;

2) бананы;

3) груши;

4) мандарины;

5) сливы.

81. Предложение каких автомобилей останется на рынке в результате асимметрии информации по Джорджу Акерлофу:

1) лимонов;

2) бананов;

3) груш;

4) мандаринов;

5) слив.

82. К какому результату приведет асимметрия информации на рынке подержанных автомобилей по Джорджу Акерлофу:

1) внешний эффект, выражающийся в «фиаско государства»;

2) внешний эффект, выражающийся в «фиаско рынка»;

3) внешний эффект, выражающийся в загрязнении окружающей среды;

4) внешний эффект, выражающийся в использовании пластичного ресурса;

5) внешний эффект, выражающийся в опасном поведении, чреватом риском несчастного случая.

83. Сколько стратегий решения проблемы неблагоприятного отбора различают в экономической теории контрактов:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

84. Какие стратегии решения проблемы неблагоприятного отбора различают в экономической теории контрактов:

1) вымогательство и отлынивание;

2) искажение информации и запутывание;

3) лоббирование и оппортунизм;

4) подача сигнала и просеивание;

5) следование своим интересам и саботаж.

85. Вследствие чего возникает моральный риск:

1) неопределенности и неполноты контрактов;

2) различий в режимах прав собственности;

3) различий в трансакционных издержках;

4) специфичности ресурсов;

5) существования разных типов контрактов.

86. Назовите, что из перечисленного не является условием возникновения морального риска:

1) заказчик застрахован от неблагоприятных последствий действий исполнителя;

2) заказчик не в состоянии осуществлять полный контроль и совершенное принуждение.

3) интересы исполнителя и заказчика не совпадают;

4) исполнители застрахованы от неблагоприятных последствий своих действий;

5) исполнитель преследует свои собственные интересы в ущерб интересам заказчика.

87. Где (в каких сферах) встречается моральный риск:

1) на всех рынках и во всех сферах экономики;

2) на рынке недвижимости;

3) на рынке общественных благ;

4) на рынке товаров и услуг;

5) на финансовом рынке.

88. Какие ресурсы носят название пластичных:

1) имеющие большое количество способов использования при затруднении контроля их целевого применения;

2) интерспецифические ресурсы;

3) неспецифические ресурсы

4) ресурс средней степени специфичности;

5) ресурсы общего назначения.

89. Как называются ресурсы, имеющие большое количество способов использования, при затруднении контроля их целевого применения:

1) интерспецифический ресурс;

2) неспецифический ресурс;

3) пластичный ресурс;

4) ресурс общего назначения;

5) ресурс средней степени специфичности.

90. Какой из перечисленных ресурсов является наиболее пластичным:

1) оборотный капитал и недра;

2) основной капитал и труд;

3) физический капитал и знания;

4) финансовый и интеллектуальный капитал;

5) человеческий капитал и деньги.

91. Примером какого типа ресурсов являются человеческий капитал и деньги:

1) интерспецифического;

2) неспецифического;

3) общего назначения;

4) пластичного;

5) средней степени специфичности.

92. Как называется проблема, являющаяся частным случаем морального риска:

1) «принципала—агента»;

2) «фиаско государства»;

3) «фиаско рынка»;

4) внешних эффектов;

5) оппортунистического поведения.

93. Как называется проблема, являющаяся частным случаем морального риска:

1) «фиаско государства»;

2) «фиаско рынка»;

3) агентских отношений;

4) внешних эффектов;

5) оппортунистического поведения.

94. Частным случаем какого экономического феномена является проблема «принципала—агента»:

1) вымогательства;

2) лоббирования;

3) морального риска;

4) неблагоприятного отбора;

5) следования своим интересам.

95. Частным случаем какого экономического феномена является проблема агентских отношений:

1) вымогательства;

2) лоббирования;

3) морального риска;

4) неблагоприятного отбора;

5) следования своим интересам.

96. Назовите синоним проблемы «принципала—агента»:

1) «фиаско государства»;

2) «фиаско рынка»;

3) внешних эффектов;

4) оппортунистического поведения;

5) проблема агентских отношений.

97. Назовите синоним проблемы агентских отношений:

1) «фиаско государства»;

2) «фиаско рынка»;

3) внешних эффектов;

4) оппортунистического поведения;

5) проблема «принципала—агента».

98. Что является причиной возникновения проблемы «принципала— агента»:

1) асимметрия информации;

2) внешние эффекты;

3) моральный риск;

4) неблагоприятный отбор;

5) оппортунистическое поведение.

99. Что является причиной возникновения проблемы агентских отношений:

1) асимметрия информации;

2) внешние эффекты;

3) моральный риск;

4) неблагоприятный отбор;

5) оппортунистическое поведение.

100. Что из перечисленного не относится к издержкам агентских отношений:

1) издержки исполнителя, связанные с принятием более жестких условий;

2) издержки контроля принципала и его последующие убытки, связанные с отклонением действий агента от решений принципала в условиях его полной информированности;

3) издержки контроля со стороны принципала;

4) остаточные потери;

5) первоначальные затраты на организацию взаимодействия.

101. Что из перечисленного не относится к способам снижения уровня морального риска:

1) контроль действий агента;

2) контроль посредством механизма фондового рынка и рынка сли- яний и поглощений;

3) подача сигнала и просеивание;

4) поиск дополнительных источников информации об агенте;

5) создание конкуренции между агентами.

102. Что из перечисленного не относится к способам борьбы с моральным риском:

1) принцип «сделай сам»;

2) смешанные контракты;

3) стимулирующие контракты;

4) участие агента в результатах деятельности;

5) эксплицитные контракты.

103. Что из перечисленного не относится к способам борьбы с моральным риском:

1) добровольное принятие агентом более жестких условий;

2) изменение структуры собственности;

3) имплицитные контракты;

4) организационная перестройка;

5) принцип «сделай сам».

104. Что предполагает заключение стимулирующих контрактов:

1) возможность гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства;

2) добровольное принятие агентом более жестких условий;

3) совершенство обязательств и санкций за постконтрактный оппортунизм;

4) создание агенту стимулов к хорошей работе за счет предоставления страховки от неблагоприятного результата;

5) участие агента в результатах своей деятельности.

105. Заключение какого контракта необходимо для объединения интересов принципала и агента:

1) имплицитного контракта;

2) отношенческого контракта;

3) смешанного контракта;

4) стимулирующего контракта;

5) эксплицитного контракта.

106. Заключение какого контракта необходимо для участия агента в результатах своей деятельности:

1) имплицитного контракта;

2) отношенческого контракта;

3) смешанного контракта;

4) стимулирующего контракта;

5) эксплицитного контракта.

107. Что предполагает заключение смешанных контрактов:

1) возможность гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства;

2) добровольное принятие агентом более жестких условий;

3) совершенство обязательств и санкций за постконтрактный оппортунизм;

4) создание агенту стимулов к хорошей работе за счет предоставления страховки от неблагоприятного результата;

5) участие агента в результатах своей деятельности.

108. Заключение какого контракта необходимо для создания агенту стимулов к хорошей работе за счет предоставления страховки от неблагоприятного результата:

1) имплицитного контракта;

2) отношенческого контракта;

3) смешанного контракта;

4) стимулирующего контракта;

5) эксплицитного контракта.

109. Угроза оппортунистического поведения приводит к:

1) «фиаско рынка»;

2) внешним эффектам;

3) моральному риску;

4) неблагоприятному отбору;

5) росту трансакционных издержек для обеих сторон.

110. Кто из ученых впервые ввел в научный оборот понятие специфичности ресурсов:

1) Армен Алчиан;

2) Гэри Беккер;

3) Гарольд Демсец;

4) Джон Коммонс;

5) Уэсли Митчелл.

111. В чем особенность ресурса общего назначения:

1) имеет большое количество способов использования при затруднении контроля целевого применения;

2) использование данного ресурса сопряжено с ростом трансакционных издержек из-за высокой конкуренции на рынке данного ресурса между его потребителями;

3) не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности;

4) обладает низкой пластичностью, позволяющей сделать его фактически уникальным;

5) представляет интерес для многих производителей, а его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется.

112. К какой категории относится ресурс, который представляет интерес для многих производителей, а его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется:

1) неспецифический;

2) общего назначения;

3) пластичный;

4) специфический;

5) средней степени специфичности.

113. В чем особенность специфического ресурса:

1) имеет большое количество способов использования при затруднении контроля целевого применения;

2) использование данного ресурса сопряжено с ростом трансакционных издержек из-за высокой конкуренции на рынке данного ресурса между его потребителями;

3) не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности;

4) обладает высокой пластичностью, позволяющей сделать его фактически универсальным;

5) представляет интерес для многих производителей, а его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется.

114. К какой категории относится ресурс, который неможет быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности:

1) неспецифический;

2) общего назначения;

3) пластичный;

4) специфический;

5) средней степени специфичности.

115. Сколько видов специфичности ресурсов принято различать:

1) 2;

2) 3;

3) 4;

4) 5;

5) 6.

116. Какой вид специфичности ресурсов не различают в институциональной экономической теории:

1) венчурного капитала;

2) местоположения;

3) физических активов;

4) целевых активов;

5) человеческого капитала.

117. Какой вид специфичности ресурсов не различают в институциональной экономической теории:

1) временная;

2) местоположения;

3) рационирования;

4) репутации, торговой марки;

5) человеческого капитала.

118. Что представляет собой вымогательство как вид оппортунистического поведения:

1) неявное закрепление в контракте всех условий, издержек и выгод сторон;

2) поведение, заключающееся в создании совершенных обязательств и санкций за постконтрактный оппортунизм;

3) постконтрактное поведение, заключающееся в перераспределении квазиренты в ущерб интересам стороны, осуществившей специфические инвестиции;

4) предконтрактное поведение, заключающееся в составлении неравноправного контракта для зависимой стороны, осуществляющей специфические инвестиции;

5) соглашение с покупателем о приобретении им определенного товара только у одного конкретного продавца, а не у конкурентов.

119. Что является источником квазиренты:

1) нормальный доход, возникающий при объединении пластичных ресурсов и позволяющий удержать производителя в данной отрасли;

2) сверхсуммарный экономический эффект, возникающий при объединении интерспецифических ресурсов;

3) сверхсуммарный экономический эффект, возникающий при объединении неспецифических ресурсов;

4) сверхсуммарный экономический эффект, возникающий при объединении пластичных ресурсов;

5) сверхсуммарный экономический эффект, возникающий при объединении ресурсов общего назначения.

120. Как называется часть дохода, которая превышает некоторую его минимальную величину, необходимую для привлечения фирмы в данную отрасль:

1) квазирента;

2) рента;

3) сверхприбыль;

4) суммарный доход;

5) чистая прибыль.

121. Что понимается под рентой:

1) доход собственника земли;

2) прибыль, равная среднеотраслевой норме прибыли;

3) часть дохода, которая превышает некоторую его минимальную величину, необходимую для привлечения фирмы в данную отрасль;

4) часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли;

5) часть чистой прибыли как превышение величины валовых дохо- дов над общими затратами на производство и реализацию.

122. Что понимается под квазирентой:

1) доход собственника земли;

2) прибыль, равная среднеотраслевой норме прибыли;

3) часть дохода, которая превышает некоторую его минимальную величину, необходимую для привлечения фирмы в данную отрасль;

4) часть дохода, превышающаяминимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли;

5) часть чистой прибыли как превышение величины валовых доходов над общими затратами на производство и реализацию.

123. Что представляет собой рента с точки зрения ее величины относительно издержек производства:

1) излишек по сравнению с переменными издержками;

2) излишек по сравнению с предельными издержками;

3) излишек по сравнению со средними общими издержками;

4) излишек по сравнению со средними переменными издержками;

5) излишек по сравнению со средними постоянными издержками.

124. Что представляет собой квазирента с точки зрения ее величины относительно издержек производства:

1) излишек по сравнению с переменными издержками;

2) излишек по сравнению с предельными издержками;

3) излишек по сравнению со средними общими издержками;

4) излишек по сравнению со средними переменными издержками;

5) излишек по сравнению со средними постоянными издержками.

125. Сколько существует способов присвоения квазиренты:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

126. Каким способом не может быть присвоена квазирента:

1) за счет асимметрии информации;

2) за счет изъятия интерспецифического ресурса;

3) за счет изъятия пластичного ресурса;

4) легальным способом;

5) нелегальным способом.

127. Сколько видов доверия различают в экономической теории контрактов:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

128. Какие виды доверия не различают в экономической теории контрактов:

1) к «доброй воле» партнера;

2) к взаимным ожиданиям партнеров;

3) к договору;

4) к компетенции партнера;

5) к информированности партнера.

129. Сколько различают основных категорий решений дилеммы, возникающей относительно «доверия»:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

130. Какую из перечисленных категорий решений дилеммы, возникающей относительно «доверия», не различают в экономической теории контрактов:

1) изменение предпочтений партнеров;

2) использование неявного социального контракта;

3) повторяющееся взаимодействие партнеров;

4) подписание имплицитного контракта;

5) подписание явного контракта.

131. К какой из основных категорий доверия Оливер Уильямсон относил «доверие, основанное на расчете»:

1) к изменению предпочтений партнеров;

2) к использованию неявного социального контракта;

3) к повторяющемуся взаимодействию партнеров;

4) к подписанию имплицитного контракта;

5) к подписанию явного контракта.

132. К какой из основных категорий доверия Оливер Уильямсон относил «личное доверие»:

1) к изменению предпочтений партнеров;

2) к использованию неявного социального контракта;

3) к повторяющемуся взаимодействие партнеров;

4) к подписанию имплицитного контракта;

5) к подписанию явного контракта.

133. Между какими видами доверия проводил различия Оливер Уильямсон:

1) доверием, основанным на расчете, и личным доверием;

2) изменением предпочтений партнеров и повторяющимся взаимодействием партнеров;

3) изменением предпочтений партнеров и подписанием явного контракта;

4) повторяющимся взаимодействием партнеров и использованием неявного социального контракта;

5) подписанием явного контракта и использованием неявного со- циального контракта.