**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ**

**Вопросы и задания**

**1. Проблемные ситуации и вопросы**

1. В чем основные преимущества и ограничения ИЧП?

2. В чем различия открытой и закрытой корпорации?

3. В чем преимущества и недостатки интеграции с точки зрения подхода прав собственности?

4. В чем суть проблемы горизонта, возникающей в ИЧП?

5. Как Барцель объясняет распределение предпринимательских функций в фирме?

6. Какие основные проблемы существуют в партнерстве? Каковы методы борьбы с ними?

7. Каким образом, с точки зрения Уильямсона, проблема вымогательства приводит к формированию фирмы?

8. Опишите отличия расширенной производственной функции Дженсена—Меклинга от стандартной неоклассической производственной функции.

9. Опишите основные виды проявления оппортунизма высших менеджеров в корпорациях.

10. Опишите основные проблемы, возникающие в кодетерминированной фирме.

11. Опишите природу возникновения классической фирмы с точки зрения Алчиана и Демсеца.

12. Опишите суть неоклассического подхода к фирме. 13. От чего зависит решение об инвестициях в фирме югославского типа?

14. Охарактеризуйте основные сходства и различия неоклассического подхода к фирме и подхода в рамках теории агентства.

15. Перечислите основные факторы, ограничивающие оппортунизмме- неджеров в открытых корпорациях.

16. Перечислите и кратко охарактеризуйте известные вам критерии эффективности фирмы.

17. Перечислите основные механизмы страхования предприятия в плановой экономике.

18. Перечислите основные ограничения классической фирмы.

19. Почему mutuals чаще всего встречаются в финансовой сфере?

20. Почему владельцу ИЧП сложно получить кредит?

21. Почему партнерства чаще всего профессиональные?

22. Почему у фирм югославского типа низкие стимулы к инвестициям?

23. Почему, с точки зрения Дженсена и Меклинга, некорректно ставить вопрос о целевой функции фирмы?

24. Приведите пример, иллюстрирующий логику расширенной произ- водственной функции.

25. Что такое «открытые формы организации бизнеса»? Перечислите и кратко опишите их основные виды.

26. Приведите пример экономического института и связанной организации. В чем заключается их дихотомия? Какое место (роль) они за- нимают в хозяйственной практике?

27. Приведите пример одной малой и одной большой групп (организаций), которые играют существенную роль в хозяйственной жизни. Какое (какие) коллективное благо (коллективные блага) производит для своих членов каждая из названных вами групп?

28. Опишите институциональный механизм уменьшения управленческой слабины в ОАО. Эффективен ли представленный вами механизм? Обоснуйте свой ответ.

**2. Тесты**

1. Чего позволяет достичь образование фирмы:

1) экономии масштаба;

2) экономии на общих издержках;

3) экономии переменных издержек;

4) экономии ресурсов;

5) экономии факторов производства.

2. Каким путем достигается экономия на общих издержках в рамках институциональной теории фирмы:

1) путем трансформации трансакционных издержек независимых агентов на открытом рынке в организационные внутренние из- держки фирмы;

2) за счет более глубокой спецификации прав собственности;

3) за счет выбора оптимальной структуры трансакционных издержек;

4) путем применения санкций за проявление оппортунистического поведения;

5) путем экономии на масштабе производства.

3. Что предполагает расширить институциональная теория фирмы для анализа ее природы:

1) содержание понятия контракта;

2) спецификацию прав собственности;

3) спецификацию ресурсов;

4) структуру трансакционных издержек;

5) характеристику оппортунистического поведения.

4. Институциональная теория фирмы позволяет трактовать ее экономическую природу как:

1) проблему выбора оптимальной структуры трансакционных издержек;

2) проблему выбора оптимальной формы контракта;

3) проблему минимизации внешних эффектов;

4) проблему спецификации прав собственности;

5) проблему спецификации ресурсов.

5. Как определяет фирму неоклассическая экономическая теория:

1) в технологических терминах — как набор производственных планов, основанных на ценовой системе, координирующей ее деятельность;

2) как имущественный комплекс;

3) как оптимальную форму контракта;

4) как организацию, владеющую одним или несколькими предприятиями и использующую экономические ресурсы для производства товаров и оказания услуг с целью получения прибыли;

5) как основной субъект предпринимательской деятельности.

6. Неоклассическая модель рассматривает фирму как:

1) имущественный комплекс;

2) максимизатора прибыли;

3) оптимальную форму контракта;

4) организацию, владеющую одним или несколькими предприятиями;

5) хозяйственную организацию.

7. Сколько предпосылок лежит в основе всех неоклассических моделей фирмы:

1) 4;

2) 5;

3) 6;

4) 7;

5) 8.

8. Что понимается под прибылью согласно одной из предпосылок неоклассической модели фирмы:

1) плата за риск и преодоление экономической неопределенности предпринимателем;

2) разность между выручкой и общими издержками, включая альтернативные издержки и налоги;

3) реализация экономической власти фирмы на рынке, проявляющаяся в различных видах монополии: ценовой, патентной, в форме льгот, государственных гарантий и т. п.;

4) результат трудовой деятельности предпринимателя, использования в бизнесе его предпринимательских способностей по организации производственного процесса и внедрению технических инноваций;

5) форма дохода от применения в производстве капитала, инвестиций.

9. Сколько переменных содержит функция полезности согласно одной из предпосылок неоклассической модели фирмы:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

10. Какую переменную содержит функция полезности согласно одной из предпосылок неоклассической модели фирмы:

1) валовой доход;

2) выручку;

3) капитал;

4) прибыль;

5) упущенную выгоду.

11. Какими являются все действия фирмы согласно одной из предпосылок неоклассической модели фирмы:

1) безубыточными;

2) оптимальными;

3) рациональными;

4) рыночными;

5) эффективными.

12. Сколько достоинствможно отметить в неоклассическоймодели фирмы:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

13. Сколько недостатков можно отметить в неоклассической модели фирмы:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

14. Какие ученые первыми попытались объяснить роль фирмы как института, обеспечивающего распределение риска:

1) Гарольд Демсец и Армен Алчиан;

2) Джон Коммонс и Джон Кеннет Гэлбрейт;

3) Дуглас Норт и Герберт Саймон;

4) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон;

5) Фрэнк Найт и Рональд Коуз.

15. Как впервые предложили объяснить роль фирмы Фрэнк Найт и Рональд Коуз:

1) как института, обеспечивающего распределение риска;

2) как максимизатора прибыли;

3) как оптимальную форму контракта;

4) как организацию, основанную на вертикальных и горизонтальных связях, подчиненную действию формальных и неформальных правил;

5) как универсальную предпринимательскую структуру.

16. Что представляет собой фирма согласно трактовке Фрэнка Найта и Рональда Коуза:

1) совокупность отношений между представителями трудового коллектива работников, профсоюзами и собственниками, закрепленных контрактами;

2) совокупность отношений между представителями трудового коллектива работников и собственниками, закрепленная контрактом;

3) совокупность отношений между работниками и собственниками закрепленная контрактом;

4) совокупность отношений между работниками, профсоюзами и собственниками, которые закреплены контрактами;

5) совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, которые закреплены контрактами.

17. Что представляет собой фирма с точки зрения экономической теории контрактов:

1) совокупность внутренних и внешних контрактов;

2) совокупность отношениймежду представителями трудового коллектива работников, профсоюзами и собственниками, закреплен- ные контрактами;

3) совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, закрепленные контрактами;

4) совокупность различных внешних имплицитных контрактов;

5) совокупность различных внешних эксплицитных контрактов.

18. Что представляют собой трансакционные издержки с точки зрения экономической теории контрактов:

1) имплицитные затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов;

2) эксплицитные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов;

3) эксплицитные затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов;

4) явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов;

5) явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внутрен- них контрактов.

19. Что представляют собой издержки контроля с точки зрения экономической теории контрактов:

1) затраты, связанные с выполнением внутренних контрактов;

2) имплицитные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов;

3) имплицитные затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов;

4) эксплицитные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов;

5) явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов.

20. Что определяют трансакционные издержки с позиции размера фирмы:

1) верхнюю границу фирмы;

2) максимальный размер;

3) минимальный размер;

4) оптимальный размер;

5) эффективную границу.

21. Что определяют трансакционные издержки с позиции размера фирмы:

1) верхнюю границу фирмы;

2) максимальный размер;

3) нижнюю границу фирмы;

4) оптимальный размер;

5) эффективную границу.

22. Что определяют издержки контроля с позиции размера фирмы:

1) максимальный размер;

2) минимальный размер;

3) нижнюю границу фирмы;

4) оптимальный размер;

5) эффективную границу.

23. Что определяют издержки контроля с позиции размера фирмы:

1) верхнюю границу фирмы;

2) минимальный размер;

3) нижнюю границу фирмы;

4) оптимальный размер;

5) эффективную границу.

24. Сколько принципиальных организационных форм фирмы позволяет выделить контрактный подход:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

25. Какие принципиальные организационные формы фирмы позволяет выделить контрактный подход:

1) М-форму и T-форму;

2) N-форму и T-форму;

3) U-форму и М-форму;

4) U-форму и N-форму;

5) U-форму и T-форму.

26. Какой тип организационной структуры означает U-форма фирмы:

1) многопродуктовый;

2) многопрофильный;

3) монопольный;

4) универсальный;

5) унитарный.

27. Какой тип организационной структуры означает М-форма фирмы:

1) многопродуктовый;

2) многопрофильный;

3) монопольный;

4) универсальный;

5) унитарный.

28. Высокий уровень каких издержек характерен для U-фирмы:

1) асимметрии информации;

2) контроля;

3) оппортунистического поведения;

4) трансакционных;

5) трансформационных.

29. Низкий уровень каких издержек характерен для U-фирмы:

1) асимметрии информации;

2) контроля;

3) оппортунистического поведения;

4) трансакционных;

5) трансформационных.

30. Низкий уровень каких издержек характерен для U-фирмы:

1) асимметрии информации;

2) оппортунистического поведения;

3) организационных;

4) трансакционных;

5) трансформационных.

31. Экономию каких издержек производства обеспечивает U-фирма:

1) асимметрии информации;

2) контроля;

3) масштаба;

4) оппортунистического поведения;

5) трансакционных.

32. Высокий уровень каких издержек характерен для М-фирмы:

1) асимметрии информации;

2) контроля;

3) оппортунистического поведения;

4) трансакционных;

5) трансформационных.

33. Высокий уровень каких издержек характерен для М-фирмы:

1) асимметрии информации;

2) оппортунистического поведения;

3) организационных;

4) трансакционных;

5) трансформационных.

34. Низкий уровень каких издержек характерен для М-фирмы:

1) асимметрии информации;

2) контроля;

3) оппортунистического поведения;

4) трансакционных;

5) трансформационных.

35. Кто такой принципал в контрактной теории фирмы:

1) агент;

2) владелец;

3) консультант;

4) менеджер;

5) посредник.

36. Кто такой агент в контрактной теории фирмы:

1) владелец;

2) консультант;

3) менеджер;

4) посредник;

5) принципал.

37. Какая организационная форма фирмы в наибольшей степени соответствует модели «принципал—агент»:

1) акционерное общество;

2) некоммерческая организация — фонд;

3) товарищество;

4) фирма с рабочим самоуправлением;

5) частнопредпринимательская фирма.

38. Что обосновали в 1933 г. Адольф Берль и Гардинер Минз:

1) выгоды от работы командой;

2) причины неполноты контрактов;

3) причины укрупнения производства связаны с финансированием, осуществляемым множеством собственников;

4) проблему оппортунистического поведения сотрудников;

5) различия в организационных структурах фирм.

39. Кто из ученых впервые обосновал, что причины укрупнения производства связаны с финансированием, осуществляемым множеством собственников:

1) Адольф Берль и Гардинер Минз;

2) Герберт Саймон и Джеймс Бьюкенен;

3) Гэри Беккер и Джордж Акерлоф;

4) Джон Коммонс и Джон Кеннет Гэлбрейт;

5) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон.

40. Кто из ученых впервые уделил внимание постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов:

1) Армен Алчиан и Гарольд Демсец;

2) Джон Коммонс и Джон Кеннет Гэлбрейт;

3) Дуглас Норт и Герберт Саймон;

4) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон;

5) Фрэнк Найт и Рональд Коуз.

41. Исследуя природу фирмы и ее внутреннюю организацию, Армен Алчиан и Гарольд Демсец были первыми, кто уделил внимание:

1) постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов;

2) постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с ведением переговоров, спецификацией и защитой прав собственности;

3) постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с возможностью оппортунистического поведения;

4) предконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с поиском информации;

5) проблемам составления контрактов и контроля за выполнением условий контракта.

42. Как объяснили возникновение фирмы Армен Алчиан и Гарольд Демсец:

1) выгодами от иерархии;

2) выгодами от работы командой;

3) гибкостью неполных контрактов;

4) действием формальных и неформальных правил.

5) снижением издержек неопределенности и асимметрии информации;

43. Выгода от работы командой заключается в:

1) кооперировании труда;

2) пооперационном разделении труда;

3) синергетическом эффекте;

4) специализации труда;

5) экономической эффективности.

44. Существование большой команды приводит к:

1) доминированию неформальных правил над формальными;

2) отделению собственности от контроля;

3) росту трансакционных издержек;

4) снижению масштабов производства;

5) усложнению горизонтальных связей подразделений.

45. Что порождает отделение собственности от текущего контроля в большой команде:

1) конфликт между интересами собственников и менеджерами;

2) конфликт между представителями трудового коллектива работников, профсоюзами и собственниками;

3) конфликт между работниками, менеджерами и  собственниками;

4) оппортунистическое поведение многих членов команды;

5) усложнение координации деятельности всех структурных звеньев в иерархии команды.

46. Благодаря чему углубляется конфликт между интересами собственников и менеджерами:

1) асимметрии информации;

2) доминированию неформальных правил;

3) неполноте контрактов;

4) разветвленности иерархии и усложнению связей;

5) трансакционным издержкам.

47. Сколько существует способов контроля за деятельностью менеджеров:

1) 4;

2) 5;

3) 6;

4) 7;

5) 8.

48. Какой фактор не учитывает модель фирмы «принципал—агент»:

1) возможность подписания полного контракта;

2) невозможность подписания имплицитного контракта;

3) невозможность подписания неявного контракта;

4) невозможность подписания отношенческого контракта;

5) невозможность подписания полного контракта.

49. Сколько принято различать теорий фирм, основанных на неполноте контракта:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

50. Кто из ученых впервые обосновал, что число контрактов о найме определяет границы фирмы:

1) Армен Алчиан и Гарольд Демсец;

2) Гэри Беккер и Джордж Акерлоф;

3) Джон Коммонс и Джон Кеннет Гэлбрейт;

4) Рональд Коуз и Герберт Саймон;

5) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон.

51. Что, помнению Рональда Коуза и Герберта Саймона, определяет границы фирмы:

1) режимы права собственности;

2) синергетический эффект;

3) трансакционные издержки;

4) число контрактов о найме;

5) экономия от масштаба.

52. Преимущество контракта о найме заключается в:

1) гибкости в условиях неопределенности;

2) полноте контрактных обязательств;

3) санкциях за оппортунистическое поведение;

4) повышении ответственности за любой ущерб;

5) сокращении текучести персонала.

53. Кто из ученых впервые обосновал, что границы фирмы определяются ее организационной культурой:

1) Джон Робертс;

2) Дэвид Крепс;

3) Лоран Тевено;

4) Пол Милгром;

5) Эдна Ульман-Маргалит.

54. «Загадка Оливера Уильямсона» связана с:

1) конфликтами интересов собственника и менеджеров;

2) методами контроля за оппортунизмом менеджеров;

3) подходом к определению границ фирмы;

4) эффективностью неформальных взаимодействий;

5) эффективностью методов управления в иерархиях.

55. Границы фирмы в «загадке Оливера Уильямсона» не зависят от:

1) неполноты контрактов;

2) ограниченной рациональности экономических агентов;

3) организационной культуры;

4) особой роли специфических активов при выборе формы контракта;

5) способа организации сделки.

56. Какой может быть реакция на недостатки централизованной бюрократической организации, присущие фирме:

1) введение самоуправления трудовых коллективов;

2) децентрализация управления;

3) политика селективного вмешательства;

4) применение государственного административного регулирова- ния и планирования;

5) создание конгломератов как объединений в одну фирму нескольких юридически и экономически самостоятельных фирм.

57. Как называется построение отношений между подразделениями фирмы на рыночной основе, с избирательным вмешательством топ- менеджеров в эту систему исходя из соображений эффективности:

1) децентрализацией управления;

2) оперативным управлением;

3) политикой селективного вмешательства;

4) системой контроллинга;

5) стратегическим управлением.

58. Кто из ученых впервые обосновал механизм гарантирования исполнения контракта, который применяется в фирме на основе прав собственности:

1) Адольф Берль и Гардинер Минз;

2) Герберт Саймон и Джеймс Бьюкенен;

3) Гэри Беккер и Джордж Акерлоф;

4) Сэнфорд Гроссман и Оливер Харт;

5) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон.

59. Что впервые обосновали Сэнфорд Гроссман и Оливер Харт:

1) зависимость организационной структуры фирмы от типа управления;

2) механизмгарантирования исполнения контракта, применяющийся в фирме на основе прав собственности;

3) механизм снижения внутрифирменных трансакционных издержек;

4) принципы политики селективного вмешательства;

5) способы предотвращения оппортунистического поведения персонала на основе неполных гибких контрактов.

60. Чему уделяет основное внимание теоретический подход к фирме с позиций прав собственности:

1) изменениям, возникающим при объединении собственности в результате слияния двух фирм;

2) интернализации внешних эффектов;

3) механизмам повышения стимулов к работе за счет участия сотрудников в доходах и собственности фирмы;

4) структуре прав собственности;

5) формам собственности, лежащим в основе различных типов фирм.

61. При каких условиях собственность служит источником власти с точки зрения институциональной теории фирмы:

1) когда возможно заключить полный контракт;

2) когда возможно заключить эксплицитный контракт;

3) когда невозможно заключить имплицитный контракт; 4) когда невозможно заключить неявный контракт;

5) когда невозможно заключить полный контракт.

62. В чем заключаются выгоды от интеграции фирм:

1) в достижении доминирующего положения на рынке;

2) в увеличении объемов и масштабов производства;

3) выгоды от интеграции уравниваются с предельными издержками от нее;

4) снижаются стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций;

5) усиливаются стимулы поглощающей фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций.

63. В чем заключаются издержки от интеграции фирм:

1) в сокращении номенклатуры производимой продукции;

2) в увеличении затрат на модернизацию и технологическую кооперацию;

3) предельные издержки от интеграции уравниваются с выгодами от нее;

4) снижаются стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций;

5) усиливаются стимулы поглощающей фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций.

64. До каких пределов будет расширяться фирма при интеграции:

1) пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не будут ниже предельных издержек от нее;

2) пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с предельными издержками от нее;

3) пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не станут выше предельных издержек от нее;

4) пока средние выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются со средними издержками от нее;

5) пока суммарные выгоды от дальнейшей интеграции не сравня- ются с суммарными издержками от нее.

65. В каком случае достигается оптимальная структура прав собственности при не зависящих друг от друга активах двух компаний:

1) в отсутствие интеграции;

2) при вертикальной или горизонтальной интеграции;

3) при создании равноправного партнерства;

4) только при вертикальной интеграции;

5) только при горизонтальной интеграции.

66. В каком случае достигается оптимальная структура прав собственности при взаимодополняющих активах двух компаний:

1) в отсутствие интеграции;

2) при вертикальной или горизонтальной интеграции;

3) при создании равноправного партнерства;

4) только при вертикальной интеграции;

5) только при горизонтальной интеграции.

67. Из каких стимулов исходит теория фирмы, основанная на подходе с позиций прав собственности при объяснении вертикальной интеграции и определении границ фирмы:

1) к достижению доминирующего положения;

2) к осуществлению диверсификации производства;

3) к осуществлению неспецифических инвестиций;

4) к осуществлению специфических инвестиций;

5) к увеличению масштабов производства.

68. Сколько различают недостатков в теории фирмы с позиций прав собственности:

1) 1;

2) 2;

3) 3;

4) 4;

5) 5.

69. На какой основной вопрос позволяет ответить институциональный подход к объяснению фирмы:

1) от чего зависит размер фирм;

2) почему в экономике возникают монопольные объединения;

3) почему в экономике существуют различные по организационной структуре типы организаций;

4) почему конкурентные и монопольные фирмы могут одновременно сосуществовать на рынке;

5) почему существуют сильно неравномерные и несимметричные олигополии.

70. Какое сравнение различных по организационной структуре типов организаций позволяет провести институциональный подход к объяснению фирмы:

1) иерархической структуры организаций и наличия разветвленных горизонтальных и вертикальных связей;

2) конкурентных преимуществ фирм на различных типах рынков;

3) поведения фирмы в зависимости от ее положения на рынке;

4) поведения фирмы в зависимости от принадлежности права собственности;

5) пределов расширения фирмы за счет слияний и поглощений.

71. Что относится к недостаткам частнопредпринимательской фирмы:

1) высокие издержки несения риска;

2) не возникает проблемы общей собственности;

3) не существует проблем мотивации;

4) нет проблем, связанных с отношениями «принципала—агента»;

5) отсутствует проблема безбилетника.

72. Что относится к преимуществам частнопредпринимательской фирмы:

1) высокие издержки несения риска;

2) отсутствие проблемы, связанной с отношениями «принципала— агента»;

3) проблема внешнего инвестирования;

4) проблема недостаточного инвестирования;

5) проблема распределения дохода между текущим и будущим потреблением.

73. В каких сферах хозяйственной деятельности неприемлема частно- предпринимательская фирма:

1) с высокой капиталоемкостью;

2) с высокой капиталоотдачей;

3) с низкой капиталоемкостью;

4) с низкой капиталоотдачей;

5) с низкой ресурсоемкостью.

74. В каких сферах хозяйственной деятельности частнопредпринимательская фирма имеет относительные преимущества:

1) с незначительной экономией от масштаба и высокой отдачей от поддержания стандартов качества;

2) с постоянной экономией от масштаба и высокой отдачей от производства стандартизированной продукции;

3) с постоянной экономией от масштаба и низкой отдачей от производства дифференцированной продукции

4) с убывающей отдачей от масштаба и низкой отдачей от поддержания стандартов качества при выпуске общественных благ;

5) со значительной экономией отмасштаба и низкой отдачей от поддержания стандартов качества при выпуске товаров массового спроса.

75. В чемзаключается преимущество товарищества по сравнению с частнопредпринимательской фирмой:

1) в ослаблении финансовых ограничений вследствие объединения ресурсов и в возможности использовать положительный эффект от масштаба;

2) в ослаблении финансовых ограничений вследствие объединения ресурсов и в возможности использовать отрицательный эффект от масштаба;

3) в ослаблении финансовых ограничений вследствие объединения ресурсов и в возможности использовать постоянный эффект от масштаба;

4) в расширении финансовых ограничений вследствие объединения ресурсов и в возможности использовать положительный эффект от масштаба;

5) в расширении финансовых ограничений вследствие объединения ресурсов и в возможности использовать постоянный эффект от масштаба.

76. Что не относится к недостаткам товарищества как одной из форм экономических организаций:

1) возможность использовать положительный эффект от масштаба;

2) ограниченное число участников из-за роста издержек контроля;

3) зависимость от проблем общей собственности и безбилетника;

4) острота проблемы отношений «принципала—агента»;

5) у партнеров неограниченная имущественная ответственность.

77. Какое право появляется в акционерной фирме в результате расщепления пучка правомочий собственника:

1) право акционеров ввода рабочего самоуправления решением на общем собрании;

2) право оперативного и стратегического финансового планирования;

3) право оперативного управления и контроля;

4) право стратегического планирования и управления;

5) право стратегического финансового планирования и контроля.

78. Кто в акционерных обществах применительно к отношениям «принципала—агента» выступает в роли принципала: 1

) акционеры компании;

2) главный бухгалтер;

3) наемный менеджер;

4) собственник;

5) совет директоров.

79. Кто в акционерных обществах применительно к отношениям «принципала—агента» выступает в роли агента:

1) акционеры компании;

2) главный бухгалтер;

3) наемный менеджер;

4) собственник;

5) совет директоров.

80. Что из перечисленного не отражает проблему «принципала—агента» в акционерных обществах:

1) агенты преследуют цели, отличные от максимизации долгосрочной ценности компании;

2) агенты преследуют цели, связанные с увеличением собственного дохода;

3) агенты реализуют прежде всего свои любимые проекты;

4) агенты стремятся к увеличению объема контролируемых ресурсов;

5) принципалы преследуют цели, отличные от максимизации долгосрочной ценности компании.

81. Что из перечисленного не относится к внешним механизмам контроля управляющих:

1) рынок готовой продукции;

2) рынок слияний и поглощений;

3) рынок технологических достижений и инноваций;

4) рынок труда управляющих;

5) увязка вознаграждения управляющих с уровнем остаточного дохода.

82. Какие методы поглощения не могут использовать аутсайдеры для получения контроля над компанией:

1) враждебные поглощения;

2) дружественные поглощения;

3) поглощения путем голосования по доверенности;

4) покупка акций на фондовом рынке;

5) тендерное предложение о поглощении.

83. В чем заключается эффект Эверча—Джонсона:

1) при установленной государством норме прибыли на капитал регулируемые фирмы склонны выбирать более капиталоемкую комбинацию используемых ресурсов;

2) при установленной государствомнорме прибыли на капитал регулируемые фирмы склонны выбирать менее капиталоемкую комбинацию используемых ресурсов;

3) при установленной государством норме прибыли на капитал регулируемые фирмы склонны выбирать менее трудоемкую комбинацию используемых ресурсов;

4) при установленной государством норме прибыли на капитал регулируемые фирмы склонны выбирать более трудоемкую комбинацию используемых ресурсов;

5) при установленной государством норме прибыли на капитал регулируемые фирмы склонны выбирать одинаковую комбинацию используемых ресурсов.

84. Отсутствие какого права является отличительной чертой структуры прав собственности на государственных предприятиях:

1) права на свободную продажу всех остальных правомочий;

2) права на безопасность;

3) права на бессрочность;

4) права на остаточный характер;

5) права пользования.

85. С чем связана причина появления некоммерческих организаций:

1) с неспособностью государства контролировать производителей с помощью административных механизмов;

2) с неспособностью государства контролировать производителей с помощью экономических механизмов;

3) с неспособностью рынка контролировать внешние эффекты, связанные с деятельностью производителей, с помощью обычных рыночных механизмов;

4) с неспособностью рынка контролировать производителей с помощью обычных контрактных механизмов;

5) с неспособностью рынка контролировать производителей с помощью обычных рыночных механизмов спроса и предложения.

86. Кто из ученых назвал причиной появления некоммерческих организаций «фиаско» контракта:

1) Генри Хансманн;

2) Джеймс Бьюкенен;

3) Джон Робертс;

4) Пол Милгром;

5) Ричард Познер.

87. Как Генри Хансманн определил причины появления некоммерческих организаций:

1) «фиаско» государства;

2) «фиаско» контракта;

3) «фиаско» рынка;

4) «фиаско» управления;

5) «фиаско» функционирования.

88. Как Генри Хансманн назвал реакцию на «фиаско» рынка, связанную с появлением некоммерческих организаций:

1) «фиаско» государства;

2) «фиаско» контракта;

3) «фиаско» рынка;

4) «фиаско» управления;

5) «фиаско» функционирования.

89. Что понимается под «фиаско» контракта:

1) неспособность рынка контролировать производителей с помощью обычных контрактных механизмов;

2) неспособность государства контролировать производителей с помощью административных механизмов;

3) неспособность государства контролировать производителей с помощью экономических механизмов;

4) неспособность рынка контролировать внешние эффекты, связанные с деятельностью производителей, с помощью обычных рыночных механизмов;

5) неспособность рынка контролировать производителей с помощью обычных рыночных механизмов спроса и предложения.

90. Что понимается под непотизмом, характерным для некоммерческих организаций:

1) использование должностнымлицомсвоих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам;

2) назначение давних друзей на высокие административные должности вне зависимости от их квалификации;

3) назначение родственников на ведущие посты в организации, невзирая на уровень их квалификации;

4) принцип управления, характеризующийся стремлением руководителя возвысить конкретное лицо (или группу лиц) в связи с личной приязнью;

5) принцип управления, согласно которому руководящие посты должны занимать наиболее способные люди независимо от их социального происхождения и финансового достатка.

91. Как называется назначение родственников на ведущие посты, особенно характерное для некоммерческих организаций, невзирая на уровень их квалификации:

1) коррупция;

2) кронизм;

3) непотизм;

4) покровительство;

5) фаворитизм.

92. Что не является основаниемдля распределения дохода в самоуправляемых фирмах:

1) величина прибыли, полученной фирмой;

2) критерии, в соответствии с которыми фонд заработной платы делится среди различных работников;

3) уровень капиталоотдачи;

4) пропорции, в которых прибыль распределяется между фондом заработной платы и фондом инвестиций;

5) решения рабочего совета рабочего коллектива.