**ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ**

**Вопросы и задания**

**1. Проблемные ситуации и вопросы**

1. В каком смысле можно говорить об институтах как об аналогах производственных технологий?

2. В чем заключаются основные отличия трансакции рационирования от трансакции управления?

3. В чем причины возникновения проблемы «безбилетника» во взаимоотношениях «государство—гражданин»? Каковы возможные методы решения этой проблемы?

4. В чем специфика подхода Р. Вуза к определению трансакционных издержек?

5. Дайте определение фундаментальной трансформации. Какую роль в ее возникновении играет специфичность задействованных в сделке активов?

6. За счет чего достигается свобода вступления в трансакцию сделки?

7. Какие задачи ставит теория трансакционных издержек?

8. Какие трансакционные блага предоставляются государством в обмен на уплату налогов?

9. Каковы причины роста доли трансакционного сектора в экономике развитых стран?

10. Применимы ли эти объяснения к тенденциям, имеющимм место в российской экономике?

11. Перечислите основные виды трансакций, выделяемых Коммонсом, и приведите соответствующие примеры.

12. Почему налоги относят к трансакционным издержкам?

13. Приведите пример институциональной трансакции.

14. Приведите пример неявных, прямых и альтернативных трансакционных издержек, возникающих у садовода-любителя.

15. Приведите пример трансакционных издержек, связанных с защитой контракта от третьей стороны. Может ли в роли такой стороны выступать государство? При каких условиях?

16. Приведите примеры активов с низкой и высокой специфичностью, а также пример идиосинкразических активов.

17. Приведите примеры доверительного измерения. Покажите, каким образом использование названных вами механизмов может приводить к возникновению неблагоприятного отбора и морального риска. 18. Чем определяются трансакционные издержки мотивации?

**2. Тесты**

1. Согласно подходу Джона Коммонса, трансакционные издержки представляют собой:

1) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;

2) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;

3) издержки по отчуждению и  присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом;

4) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;

5) издержки эксплуатации экономической системы.

2. Согласно подходу Рональда Коуза, трансакционные издержки представляют собой:

1) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;

2) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;

3) издержки по отчуждению и  присвоению прав собственности и свобод созданных обществом;

4) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;

5) издержки эксплуатации экономической системы.

3. Согласно подходу Кеннета Эрроу, трансакционные издержки представляют собой:

1) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;

2) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;

3) издержки по отчуждению и  присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом;

4) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;

5) издержки эксплуатации экономической системы.

4. Согласно подходу Дугласа Норта, трансакционные издержки представляют собой:

1) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;

2) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;

3) издержки по отчуждению и  присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом;

4) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;

5) издержки эксплуатации экономической системы.

5. Согласно подходу Карла Далмана, трансакционные издержки представляют собой:

1) затраты, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов в связи с заключением ими контрактов, в том числе с использованием рыночных механизмов;

2) издержки оценки полезных свойств объекта обмена, обеспечения прав по нему и принуждения к их соблюдению;

3) издержки по отчуждению и  присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом;

4) издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению;

5) издержки эксплуатации экономической системы.

6. Сколько типов трансакционных издержек включает наиболее рас- пространенная их классификация:

1) 3;

2) 4;

3) 5;

4) 6;

5) 7.

7. Наиболее распространенная классификация трансакционных издержек не содержит одного из следующих типов этих издержек:

1) ведения переговоров;

2) вмененные;

3) измерения;

4) оппортунистического поведения;

5) поиска информации.

8. Какие две основные формы оппортунистического поведения принято различать:

1) искажение информации и запутывание;

2) лоббирование и саботаж;

3) моральный риск и вымогательство;

4) мошенничество и обман;

5) убеждение и настойчивость.

9. В каких ситуациях возникает моральный риск:

1) когда в договоре одна из сторон полагается на другую, а получение действительной информации о поведении другой стороны требует больших издержек или вообще невозможно;

2) когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации, становясь незаменимыми и уникальными для остальных членов группы;

3) когда несколько производственных факторов длительное время работают с уникальными объектами;

4) когда несколько производственных факторов объединяются в конгломерат для достижения монопольного контроля;

5) когда одна из сторон намеренно саботирует исполнение принятых на себя обязательств.

10. Самой распространенной формой морального риска считается:

1) воровство;

2) вымогательство;

3) запугивание;

4) лоббирование;

5) отлынивание.

11. В каких ситуациях возникает вымогательство:

1) когда в договоре одна из сторон полагается на другую, а получение действительной информации о поведении другой стороны требует больших издержек или вообще невозможно;

2) когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации, становясь незаменимыми и уникальными для остальных членов группы;

3) когда несколько производственных факторов длительное время работают с уникальными объектами;

4) когда несколько производственных факторов объединяются в конгломерат для достижения монопольного контроля;

5) когда одна из сторон намеренно саботирует исполнение приня- тых на себя обязательств.

12. Какова самая радикальная форма защиты от вымогательства:

1) превращение интерспецифических ресурсов в имущество на основе совместного владения;

2) превращение интерспецифических ресурсов в специфические;

3) превращение общих ресурсов в интерспецифические;

4) превращение специфических ресурсов в интерспецифические;

5) уничтожение интерспецифических ресурсов.

13. Сколько видов трансакционных издержек различал Джон Ком- монс:

1) 2;

2) 3;

3) 4;

4) 5;

5) 6.

14. Джон Коммонс предложил следующую классификацию трансакционных издержек:

1) еx ante и еx post;

2) вычленения, информационные, масштаба;

3) поведения, поиска информации, выявления резервных позиций;

4) сделки, управления, рационирования;

5) составления контрактов, контроля, принуждения.

15. Какой ученый предложил классифицировать трансакционные издержки как издержки сделки, управления, рационирования:

1) Джон Кеннет Гэлбрейт;

2) Джон Коммонс;

3) Уэсли Митчелл;

4) Оливер Уильямсон;

5) Фридрих фон Хайек.

16. Клод Менар не включал в предложенную им классификацию транс- акционных издержек следующий их вид:

1) вычленения;

2) информационные;

3) масштаба;

4) поведения;

5) рационирования.

17. Трэн Эггертссон не включал в предложенную им классификацию трансакционных издержек следующий их вид:

1) выявления резервных позиций;

2) защиты прав собственности;

3) поиска информации;

4) рационирования;

5) составления контрактов, контроля и принуждения к выполнению контракта.

18. Что представляет собой резервная цена:

1) излишек покупателя;

2) излишек продавца;

3) предельную цену, на которую может согласиться партнер — покупатель или продавец;

4) рыночную равновесную цену;

5) среднюю цену по определенной товарной группе.

19. Пол Милгром и Джон Робертс предложили следующую классификацию трансакционных издержек, разбив их на группы:

1) информационные и рационирования;

2) контроля и принуждения к выполнению контракта;

3) координационные и мотивационные;

4) поведения и защиты прав собственности;

5) поиска информации и составления контрактов.

20. Какие ученые предложили классифицировать трансакционные из- держки на координационные и мотивационные:

1) Карл Бруннер и Эдна Ульман-Маргалит;

2) Пол Милгром и Джон Робертс;

3) Ричард Нельсон и Ричард Познер;

4) Сигворт Линденберг и Уильям Меклинг;

5) Энтони Оноре и Роберт Кутер.

21. Пол Милгром и Джон Робертс не различали следующий вид трансакционных издержек:

1) нахождения и доведения информации о характеристиках трансакций;

2) нахождения партнеров;

3) принуждения к выполнению контракта;

4) связанные с недостоверностью обязательств;

5) связанные с неполнотой и асимметрией информации.

22. Оливер Уильямсон предложил следующую классификацию трансакционных издержек:

1) еx ante и еx post;

2) вычленения, информационные, масштаба;

3) поведения, поиска информации, выявления резервных позиций;

4) сделки, управления, рационирования;

5) составления контрактов, контроля, принуждения.

23. К трансакционным издержкам еx ante не относится следующий вид издержек:

1) затраты в связи с неточным выполнением контрактных обязательств;

2) затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения;

3) затраты на поиск информации;

4) затраты на проведение переговоров;

5) затраты на составление проекта контракта.

24. К трансакционным издержкам еx post не относится следующий вид издержек:

1) затраты в связи с плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам;

2) затраты в связи с неточным выполнением контрактных обязательств;

3) затраты на использование структур управления для улаживания конфликтов;

4) затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения;

5) расходы на тяжбы в связи со сбоями в контрактных отношениях.

25. В институциональном анализе фирмы принято различать следую- щие три группы издержек:

1) бухгалтерские, альтернативные, вмененные;

2) переменные, средние, предельные;

3) постоянные, переменные, средние;

4) прямые, косвенные, неявные;

5) трансформационные, организационные, трансакционные.