

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЧОУ ВО «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ РЫНКА»

Кафедра экономики

СОГЛАСОВАНО

Начальник Учебно-методического
управления

«30» августа 2016 г.

 А.А.Бодров

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной
работе



2016 г.

С.Н. Перов

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ЭКОНОМИКА КОНТРАКТОВ
(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки 38.04.01 «Экономика»

Профиль подготовки Экономика предприятий и организаций

Квалификация (степень) выпускника магистр

Форма обучения очная

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании Учебно-методической комиссии

«29» августа 2016 г.

Руководитель образовательной программы  В.М. Рамзаев

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики

«29» августа 2016 года (протокол № 2)

Заведующий кафедрой  В.М. Рамзаев

г. Самара – 2016 г.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель курса - знакомство с методами анализа ситуаций, где информированность экономических агентов (и особенно их асимметричная информированность) играют ключевую роль в объяснении соответствующих феноменов (результатов обменов, их организации, и институтов обмена в целом), а также с результатами такого анализа.

2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Экономика контрактов» входит в вариативную часть (дисциплины по выбору) учебного плана.

Для усвоения дисциплины необходимы знания, полученные в результате освоения курсов «Методология экономической науки», «Микроэкономика 1», «Экономика проектов», «Социоэкономика», «Интеграционные процессы в экономике».

Знания и умения, усвоенные студентами в процессе изучения экономики контрактов, необходимы в качестве основы для освоения иных экономических дисциплин, таких как «Экономика конкуренции», «Монетарная экономика», «Мировая экономика 1», «Экономика зарубежных стран», «Экономика реформ».

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ / ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБРАЗОВАНИЯ И КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ЗАВЕРШЕНИИ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Экономика контрактов» способствует формированию следующих компетенций, предусмотренных ФГОСЗ+ по направлению подготовки ВО «Экономика»:

а) профессиональных:

способностью руководить экономическими службами и подразделениями на предприятиях и организациях различных форм собственности, в органах государственной и муниципальной власти (ПК-11);

способностью разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности (ПК-12).

В процессе изучения дисциплины «Экономика контрактов» студент должен:

Знать:

- содержание концепций и моделей асимметричной информации;
- причины и результаты неблагоприятного отбора;
- причины и результаты морального риска;
- причины и результаты неполноты контрактов;
- типы асимметричной информации и контрактные средства их преодоления;
- типы трансакций, соответствующие им организационные проблемы и их субоптимальные решения;
- сферу эффективного применения моделей экономики контрактов для решения исследовательских и управленческих задач.

Уметь:

- пользоваться идеями и моделями экономики контрактов для анализа конкретных ситуаций;
- соотносить контрактные модели со стандартными инструментами микроэкономики;
- иллюстрировать действие закономерностей, описывающихся в моделях по экономике контрактов;
- иллюстрировать провалы рынка вследствие неблагоприятного отбора с помощью кейсов из разнообразных жизненных ситуаций;

- увязывать экономические успехи и неудачи рынков с асимметричной информацией и в этой области понимать микроосновы макроэкономических проблем;
- сравнивать типы асимметричной информации и соответствующие им школы анализа в плане их предметной области, методов и объясняющей способности;
- связывать основные понятия и модели из стандартных курсов микроэкономики и макроэкономики с более сложными моделями теории контрактов.

Владеть / быть в состоянии продемонстрировать

- решения аналитических заданий на понимание понятий, концептуальных взаимосвязей и моделей экономики контрактов;
- сравнительного анализа ситуаций с различными типами асимметричной информации в плане с их анализом исходных предпосылок, исследовательских программ, выводов и практических рекомендаций;
- самостоятельной работы с литературой, в частности, с современными научными статьями по теории контрактов;
- самостоятельного анализа конкретных ситуаций, встречающихся в реальной хозяйственной практике с позиций различных моделей экономики контрактов.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Структура учебной дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа: 34 – практические занятия, 110 – самостоятельная работа, зачет.

Общая трудоемкость дисциплины и виды учебной работы	Форма обучения	Всего часов/ЗЕТ	Семестры			
			2			
			Количество часов в семестр			
Общая трудоемкость дисциплины	очная	144/4	144			
	заочная					
Аудиторные занятия	очная	34	34			
	заочная					
Лекции	очная					
	заочная					
Практические занятия	очная	34	34			
	заочная					
Внеаудиторная работа	очная	110	110			
	заочная					

4.2 Содержание учебной дисциплины (по разделам)

№ п/п	Раздел учебной дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной деятельности, включая внеаудиторную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)								Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
				Лекции		Практич. занятия		Лаборат. работа		Внеауд. работа		
				очная	заочная	очная	заочная	очная	заочная	очная	заочная	
1	Введение в теорию контрактов: основные понятия и проблемные области	2	1, 2			4				16		Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу. Контрольная работа №1
2	Предконтрактный оппортунизм: постановка проблемы и ее решение	2	3 - 5			6				18		Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу. Контрольная работа №2
3	Постконтрактный оппортунизм: постановка проблемы и ее решение	2	6 - 8			6				18		Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу. Контрольная работа №3
4	Источник происхождения организаций	2	9 - 11			6				18		Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу
5	Управление контрактными отношениями	2	12 - 14			6				18		Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу
6	Неполнота контрактов: постановка проблемы и ее решение	2	15 - 17			6				22		Устный опрос. Проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу. Тест
Форма промежуточной аттестации – зачет												

4.3. Содержание разделов учебной дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1	Введение в экономику контрактов: основные понятия и проблемные области	<p>Общая схема экономики контрактов</p> <p>Виды асимметричной информации: скрытая информация, скрытые действия, «проблема царя Соломона»; их последствия в виде неблагоприятного отбора, морального риска и морального риска в коллективе</p> <p>Различие между принципалом и агентом: информированность; асимметрия информации и неблагоприятный отбор; асимметрия информации и моральный риск</p> <p>Различие между принципалом и агентом: отношение к риску; различие в отношении к риску как условие нахождения субоптима в задачах неблагоприятного отбора; различие в отношении к риску как условие возникновения морального риска</p>
2	Предконтрактный оппортунизм: постановка проблемы и ее решение	<p>Ex ante агентские отношения: неблагоприятный отбор</p> <p>Модель рынка поддержанных автомобилей: модель Акерлофа; исчезновение рынка как основное последствие асимметрии информации</p> <p>Модель рынка поддержанных автомобилей: «сливы» и «лимоны»; вытеснение лучших как основное последствие асимметрии информации</p> <p>Неблагоприятный отбор в других сферах социально-экономической жизни: рынок труда, рынок кредитов, рынок страховых услуг; индустрия «знакомств» и брачных услуг; политические услуги</p> <p>Модель с двумя типами агентов: симметричная и асимметричная информация; оптимальное меню контрактов как решение проблемы неблагоприятного отбора</p> <p>Обобщение модели для дискретных и непрерывных функций полезности агента по типу</p> <p>Основные свойства оптимального меню контрактов в моделях с дискретной функцией полезности агента по типу</p> <p>Значение допущения о распределении переговорной силы между принципалом и агентом в моделях предконтрактного оппортунизма</p> <p>Обобщенная модель фильтрации в условиях конкуренции принципалов по Бертрону: базовые допущения; смешивающее и разделяющее равновесия; смешивающее равновесие как частный случай неравновесия Нэша</p> <p>Примеры фильтрации на рынке труда</p> <p>Допущение положительной переговорной силы агента как условие наличия мотивов сигнализирования</p> <p>Обобщенная модель сигналов: допущения модели, характер смешивающего и разделяющего равновесий</p> <p>Интуитивный критерий Хо-Крепса отбора равновесия</p> <p>Примеры сигнализирования на рынке труда и на рынке</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
		благ: образование как способ сигнализирования; сигнализирование на рынках благ
3	Постконтрактный оппортунизм: постановка проблемы и ее решение	<p>Ex post агентские отношения: моральный риск</p> <p>Содержание контракта между принципалом и агентом, создающее условия для морального риска</p> <p>Модель с двумя уровнями усилий и двумя уровнями результатов: проблема стимулирования усилий, которые ненаблюдаемы, но влияют на ожидаемый результат</p> <p>Конфликт между стимулами и страховкой</p> <p>Моральный риск в различных сферах экономической жизни: страхование, финансовые рынки, антициклическая политика государства, рынок труда</p> <p>Распределение переговорной силы между принципалом и агентом и применение схемы участия в прибылях</p> <p>Оптимальный контракт в случае полной переговорной силы принципала: симметричная и асимметричная информация об усилиях; конфликт между стимулами и страховкой</p> <p>Оптимальный контракт в случае полной переговорной силы агента: симметричная и асимметричная информация об усилиях; конфликт между стимулами и страховкой</p> <p>Ограниченность схемы участия в прибылях: допущение о наличии очевидной для принципала и агента связи между его усилиями и ожидаемым доходом принципала</p> <p>Альтернативные механизмы решения проблемы морального риска: фирма как контрольно-измерительное учреждение; 100% вознаграждение; конкуренция; эффективная заработная плата</p> <p>Модель эффективной заработной платы: микроэкономическое содержание модели; макроэкономические последствия установления справедливой зарплаты</p>
4	Источник происхождения организаций	<p>Определение и виды трансакций</p> <p>Определение и виды трансакционных издержек</p> <p>Акцент на ex post трансакционных издержках при изучении проблемы реализации контрактов</p> <p>Условия существования трансакционных издержек: оппортунизм, ограниченная рациональность и отношенческая специфичность активов; характер контракта при отсутствии любого из этих условий</p> <p>Поведенческие предпосылки теории организаций</p> <p>Формы рациональности и следования личным интересам: классификация контрактных теорий по поведенческим предпосылкам; форма рациональности и значение анализа контрактных альтернатив</p> <p>Форма следования личным интересам и значение анализа контрактных альтернатив</p>
5	Управление контрактными отношениями	Сравнительные параметры трансакций и их значение для теории контрактов: отношенческая специфичность активов, структурная неопределенность, частота

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
		<p>транзакций</p> <p>Юридическая классификация контрактов Я. Макнейла: классический, неоклассический и отношенческий контракты</p> <p>Разновидности управления: рыночное, трехстороннее, двустороннее и объединенное управления</p> <p>Компромиссный выбор между рынком и иерархией: рынок, гибрид, иерархия</p> <p>Эффективная организация транзакций в зависимости от их параметров: рынок — рыночное управление — классический контракт; гибрид — трех-/двустороннее управление — неоклассический/отношенческий контракт; фирма — объединенное управление — отношенческий контракт</p>
6	Неполнота контрактов: постановка проблемы и ее решение	<p>Допущения теории неполных контрактов: форма рациональности и тип асимметричной информации; понимание прав собственности, фирмы и интеграции</p> <p>Сопоставление с теорией транзакционных издержек</p> <p>Модель Харта-Мура: неполнота контрактов и недоинвестирование; специфические инвестиции и положительные внешние эффекты</p> <p>Допущения модели Харта-Мура и недоинвестирование</p> <p>Варианты смягчения допущений модели: схема повторных переговоров, опционный контракт</p> <p>Модель Гроссмана-Харта: полный контракт, отсутствие интеграции, контроль одной из фирм над действиями обеих фирм, оптимальное распределение прав собственности</p> <p>Модель Тироля-Фуруботна-Рихтера: отсутствие интеграции и контроль продавца, контроль покупателя</p> <p>Распределение правомочий внутри организации</p>

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины используются следующие формы учебной работы:

- практические занятия - обсуждение лекционного материала, заслушивание и обсуждение рефератов, решение задач, решение кейсов, консультирование преподавателем по теоретическим и практическим аспектам дисциплины, вопросам подготовки рефератов, практические занятия в активной и интерактивной формах;
- внеаудиторная работа обучающихся - изучение и усвоение материалов основной и дополнительной литературы по дисциплине, подготовка к практическим занятиям, подготовка рефератов, подготовка к текущему и промежуточному контролю знаний;
- текущий контроль успеваемости - контрольные работы, устные опросы, проверка выполнения заданий на внеаудиторную работу;
- промежуточный контроль успеваемости – зачет в форме собеседования.

5.1 Активные и интерактивные формы проведения учебных занятий

Тема дисциплины	Вид учебных занятий	Кол-во уч. часов в активной и/или интерактивной форме	Активная и/или интерактивная форма
Введение в теорию контрактов: основные понятия и проблемные области	Практическое занятие	4	Разбор конкретных ситуаций
Предконтрактный оппортунизм: постановка проблемы и ее решение	Практическое занятие	4	Разбор конкретных ситуаций
Постконтрактный оппортунизм: постановка проблемы и ее решение	Практическое занятие	6	Разбор конкретных ситуаций
Управление контрактными отношениями	Практическое занятие	6	Разбор конкретных ситуаций
Итого		20	

5.2 Задания для проведения учебных занятий в активной и/или интерактивной форме

Разбор конкретных ситуаций

Здравствуйте, доктор: возможности оппортунистического поведения врачей

1. *Врач спортивной команды* – это, конечно же, не только доктор, обязанный объединить своими познаниями разнообразнейшие специальности, – от психотерапевта до диетолога. Доктор, кроме всего прочего, еще и важный помощник тренера. Прежде всего, в учебно-тренировочном процессе, особенно в подготовительном периоде, когда просто необходимы постоянная коррекция и дифференцирование нагрузок. Работа, требующая хорошей реакции ума и рук, зачастую на людях, а не в тиши врачебного кабинета. И наполовину, как правило, в чужих городах, где условия непредсказуемы. Тут нужно особое призвание и долготерпение куда выше среднего. У доктора в команде – постоянные пациенты, от которых рецептом и больничным листом не отделаешься. Да и диагноз нужен мгновенно, и выбор лечения – тоже. И, безусловно, – результат. И все это удесят�ряется в хоккее «жестокой» и жесткой, больно жалящей шайбой, которую «твоим» игрокам то и дело приходится «брать на себя», а сверх того – непредсказуемыми их контактами с соперником. Здесь надо быть все время «в игре» и реагировать на каждого сменившегося со льда и перемахнувшего через борт. И успевать, пока не подойдет новая смена, кому примочку сделать, а кому и зашить рваную рану. Хотя врачебной спецификации в каждом виде спорта хватает.

2. *В сельской местности будет развиваться система врачей общей практики.* Это врачи, которых до революции называли земскими, – каждый из них в своей работе по сути заменяет целую поликлинику и направляет своих пациентов к узким специалистам только в сложных случаях. – Но ведь пациенты не всегда способны оценить качество работы врача. Не получится ли, что не лучший, но обходительный врач получит больше пациентов, чем знающий, но менее обаятельный? – Этот вопрос компетенции Министерства здравоохранения. Оно совместно с организациями, представляющими врачебное сообщество, должно заботиться о том, чтобы в систему ОМС не попадали неквалифицированные специалисты. Органы здравоохранения должны добиваться, чтобы все, кто работает в этой сфере, выполняли медико-экономические стандарты. – Не получится ли, что в погоне за деньгами ОМС врачи станут назначать больным ненужные и лишние процедуры? Такой опыт, к сожалению, уже есть в добровольном страховании. –

Это серьезная проблема. Если врач материально заинтересован в том, чтобы оказать как можно больше медицинских услуг, ему трудно оппонировать. Но в международной практике существуют способы сдерживать такие тенденции. Прежде всего это связано с методами оплаты лечебной помощи. В первичном звене врач или поликлиника в течение года получают деньги не за каждую оказанную услугу, а за весь контингент прикрепленных пациентов сразу. Они обязаны оказать больным помощь во всех обоснованных случаях, но должны уложиться в суммы, выделенные в расчете на определенное количество больных. Превышение этого лимита нужно специально объяснять страховой компании.

Вопросы:

1. У кого больше стимулов к оппортунизму - у спортивного врача или у сельского? Почему? У кого больше стимулов контролировать работу врача – у владельца команды или у Министерства здравоохранения? Почему?

2. На основе информации из второго фрагмента приведите примеры пред- и постконтрактного оппортунизма врача. В силу каких факторов такое поведение становится возможным? Какие способы его предотвращения предлагаются? Оцените их эффективность.

Венецианский купец (Шекспир В. Венецианский купец)

Венеция. Площадь.

Входят Бассанио и Шейлок.

Шейлок:

Три тысячи дукатов? Хорошо.

Бассанио:

Да, синьор, на три месяца.

Шейлок:

На три месяца? Хорошо.

Бассанио:

За меня, как я уже сказал, поручится Антонио.

Шейлок:

Антонио поручится по векселю? Хорошо.

Бассанио:

Можете вы мне помочь? Хотите вы обязать меня? Могу я узнать ваш ответ?

Шейлок:

Три тысячи червонцев на три месяца и за поручительством Антонио?

Бассанио:

Ваш ответ?

Шейлок:

Антонио – хороший человек.

Бассанио:

Слышали вы когда-нибудь о нем, что это не так?

Шейлок:

О, нет, нет, нет, нет! Словами «он хороший человек» я хочу сказать, что он, понимаете, человек состоятельный. Однако капитал его весь в надеждах. У него одно судно плывет в Триполи, другое в Индию; кроме того, на Риальто я слыхал, что третье у него сейчас в Мексике, четвертое в Англии и остальные суда тоже разбросаны по всему свету. Но ведь корабли – это только доски, а моряки – только люди; а ведь есть и земляные крысы и водяные крысы, и сухопутные воры и водяные воры, то есть пираты; а кроме того – опасности от воды, ветра и скал. Несмотря на это, он человек состоятельный... Три тысячи червонцев... Пожалуй, вексель его взять можно.

Бассанио:

Будьте уверены, что можно.

Шейлок:
 Я хочу быть уверенным, что можно; а чтобы быть уверенным, мне нужно обдумать. Могу я поговорить с Антонио? <...>
 Входит Антонио . <...>
 Шейлок:
 Три тысячи червонцев! Куш немалый...
 Три месяца... А сколько годовых?
 Антонио:
 Что ж, Шейлок, вы хотите обязать нас? <...>
 Шейлок:
 Смотрите, как вспыхнули!
 Хочу вам другом быть, снискать приязнь,
 Забыть позор, каким меня клеймили,
 Помочь вам и не взять с вас ни гроша
 Процентов – вы же слушать не хотите.
 Я говорю по доброте сердечной.
 Бассанио:
 По доброте?
 Шейлок:
 Я это докажу:
 К нотариусу вы со мной пойдите
 И напишите вексель; в виде шутки, –
 Когда вы не уплатите мне точно
 В такой-то день и там-то суммы долга
 Указанной, – назначим неустойку:
 Фунт вашего прекраснейшего мяса,
 Чтоб выбрать мог часть тела я любую
 И мясо вырезать, где пожелаю. <...>
 Антонио:
 Да, Шейлок, я твой вексель подпишу.
 Шейлок:
 Сойдемся ж у нотариуса. Вексель
 Шутливый заготовьте у него,
 А я пойду и соберу дукаты;
 Зайду в мой дом, оставленный на волю
 Небрежного слуги, и очень скоро
 Приду я к вам.
 Вопросы:

1. Какую роль выполнял венецианский купец Антонио в сделке между Бассанио и Шейлоком?
2. Определите параметры контракта между Антонио, Бассанио и Шейлоком (размер, продолжительность, равенство участников, степень формализации).

Макдоналдс в России перешел на франчайзинг

Какая самая известная сеть ресторанов быстрого питания в мире? Что является иконой фаст-фуда? Правильно, Макдоналдс. Во многом за это стоит благодарить и то, что основная модель развития этой сети в мире – франчайзинг. В России же 20 лет Макдоналдс открывал рестораны сам, без партнеров. В итоге конкуренты стали расти куда активнее. Но вскоре все изменится. Руководство Макдоналдс пересмотрело свои взгляды относительно развития сети в России. Теперь открывать рестораны будет не только головная компания, но и партнеры по франчайзинговой схеме. Толчком к этому

послужило активное развитие по франчайзингу основных конкурентов компании - Burger King и Wendy's».

Вопрос А: До 2012 года компания «Макдоналдс» не заключала франчайзинговые соглашения, открывая в России собственные филиалы. У компании «Макдоналдс» ограничены возможности мониторинга за российским филиалом ввиду географической удаленности филиала. Менеджеры филиала, зная это, могут отлынивать от выполнения работы, предусмотренной контрактом с компанией «Макдоналдс». Рассмотрите взаимодействие между компанией «Макдоналдс» и ее российским филиалом с точки зрения теории агентских отношений. Кто является принципалом, а кто – агентом во взаимодействии компании «Макдоналдс» с ее российским филиалом? Кто может вести себя оппортунистически?

Вопрос Б: Как с точки зрения теории агентства называется описанное выше оппортунистическое поведение одной из сторон после открытия филиала в России?

Вопрос В: Выберите механизмы, которыми может воспользоваться принципал для борьбы с постконтрактным оппортунизмом агента в данной ситуации.

Вопрос Г: Предположим, что «Макдоналдс» России разработал новое меню, для приготовления которого требуется проектирование, производство и установка специальной кухонной техники. Для производства специального оборудования «Макдоналдс» хочет заключить контракт с фирмой-производителем. Фирма-производитель при изготовлении оборудования будет учитывать специальные требования компании «Макдоналдс» к техническим характеристикам кухонной техники. Других покупателей оборудования на данный момент на рынке нет. К какому типу специфичности можно отнести инвестиции фирмы-производителя в подобное оборудование?

Вопрос Д: Предположим, что «Макдоналдс» с целью расширения производства в России разработал новое меню, для приготовления которого требуется проектирование, производство и установка специальной кухонной техники. Для производства специального оборудования «Макдоналдс» хочет заключить контракт с фирмой-производителем. Какая форма контрактных взаимоотношений согласно схеме Уильямсона будет выбрана, если оборудование специфично, а сделка является разовой?

Вопрос Е: Предположим, что «Макдоналдс» взаимодействует со своим основным конкурентом – «Burger King». Компании могут договориться о поддержании цен на свою продукцию на одинаково высоком уровне. Однако у каждой из компаний есть стимул нарушить договоренность и снизить цену, переманив на свою сторону потребителей конкурента и оставив его с нулевой прибылью. Если обе компании снижают цены, то как следствие снижаются их прибыли. Какое равновесие установится в данном взаимодействии, если оно происходит однократно?

Вопросы к размышлению

1. Раймон Дайан приобрел эксклюзивную лицензию на право открывать рестораны Макдональдс в Париже у Рэя Крока, основателя системы Макдональдс. В парижских ресторанах строгие спецификации компании, касающиеся пищевых продуктов, вопиющим образом игнорировались. Гамбургеры приготавливались без стандартных ингредиентов. Еду хранили так долго и подавали такой холодной, что менеджеры Макдональдса, инспектировавшие рестораны, с трудом могли ее есть. Парижские рестораны были такие грязные, что франчайзи в системе Макдональдс по всему миру слышали жалобы от своих постоянных клиентов, которым довелось увидеть рестораны Дайана при посещении Парижа. Президент канадского Макдональдса Джордж Кохон настаивал «на удалении раковой опухоли» и попытался договориться о выкупе лицензии Дайана. Когда Дайан отказался, компания Макдональдс отозвала его лицензию. Дайан подал иск в суд штата Иллинойс, утверждая, что компания Макдональдс пытается присвоить прибыли от парижских операций.

Судья Карри в 1982 году решил дело в пользу Макдональдса, отклонив иск Дайана. Дайте экономическое обоснование судебного решения.

Объясните соотношение выгод и издержек оппортунистического поведения франчайзи типа Дайана:

а) до решения суда

б) после решения суда.

2. Почему возраст человека не может быть сигналом на рынке труда?

3. В чем, на ваш взгляд, заключаются причины ограниченных возможностей правовой системы по предотвращению оппортунистического поведения?

4. Сформулируйте условия, при которых станет возможным вымогательство?

5. В судебном деле Flynn et al. V. Gold Kist, Inc. (1987) ответчику по договору было предоставлено исключительное право управления ореховыми рощами истцов и продажи урожая. Истцы в судебном иске предъявили две претензии: ответчик неправомерно записал на счет истцов расходы на краску, не произведя работу по покраске; расходы истца на оплату труда были слишком высокими, т.е. он использовал больше рабочей силы, чем требовалось при выполнении соответствующих работ. Какая информация является а) наблюдаемой; б) поддающейся контролю третьей стороны и в) не поддающейся контролю третьей стороны? Какую позицию, по вашему мнению, занял суд в отношении этих претензий истцов — активную позицию, которая означает, что он вмешался в отношения сторон, или пассивную, которая проявляется в невмешательстве? Поясните вашу точку зрения.

6. Работник компании А, который прошел специальную подготовку, оплаченную этой компанией, устанавливал оборудование, производимое компанией А в компании В, которая захотела переманить его к себе, считая это выгодной сделкой, потому что ей не придется нести издержки по его обучению. Предлагая работнику перейти к ней на работу, компания В пытается экспроприировать квази-ренду, которая возникает благодаря тому, что работник обладает специфическим человеческим капиталом — имеет особые навыки работы на оборудовании компании А, получение которых было оплачено этой компанией. Должен ли закон предоставить компании А право удержать работника? Какие способы удержать работника доступны компании А, если закон откажет ей в этом?

7. Адвоката можно рассматривать не только как агента своего клиента, но и как агента суда. Суд хочет, чтобы адвокат раскрывал истинное положение дел, не затягивал дело, не причинял беспокойства другой стороне. Клиент хочет, чтобы адвокат сделал все, чтобы выиграть дело. Как различные типы контракта с адвокатом (почасовая оплата труда адвоката, условное вознаграждение) повлияют на его поведение как агента своего клиента и как агента суда?

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕАУДИТОРНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости включают в себя контрольные работы, тесты по темам дисциплины.

Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины включают вопросы к зачету.

Разнообразные оценочные средства направлены на выявление качества усвоенных знаний, степени сформированности компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом направления 38.04.01 «Экономика», учебным планом и рабочей программой дисциплины.

Учебно-методическое обеспечение внеаудиторной работы обучающихся включает тематику рефератов, задания для домашней самостоятельной работе и рекомендованный перечень информационных источников.

Указанные оценочные средства и учебно-методическое обеспечение внеаудиторной работы представлены в методических рекомендациях для обучающихся по направлению 38.04.01 «Экономика», профилю «Экономика предприятий и организаций» и методических рекомендациях по внеаудиторной работе обучающихся по направлению 38.04.01 «Экономика», профилю «Экономика предприятий и организаций».

№ п/п	Разделы программы	Структура самостоятельной работы
1	Введение в экономику контрактов: основные понятия и проблемные области	<p>Составление глоссария по теме.</p> <p>Подготовка следующих вопросов:</p> <p>Общая схема экономики контрактов</p> <p>Виды асимметричной информации: скрытая информация, скрытые действия, «проблема царя Соломона»; их последствия в виде неблагоприятного отбора, морального риска и морального риска в коллективе</p> <p>Различие между принципалом и агентом: информированность; асимметрия информации и неблагоприятный отбор; асимметрия информации и моральный риск</p> <p>Различие между принципалом и агентом: отношение к риску; различие в отношении к риску как условие нахождения субоптимума в задачах неблагоприятного отбора; различие в отношении к риску как условие возникновения морального риска</p>
2	Предконтрактный оппортунизм: постановка проблемы и ее решение	<p>Составление глоссария по теме.</p> <p>Подготовка следующих вопросов:</p> <p>Ex ante агентские отношения: неблагоприятный отбор</p> <p>Модель рынка поддержанных автомобилей: модель Акерлофа; исчезновение рынка как основное последствие асимметрии информации</p> <p>Модель рынка поддержанных автомобилей: «сливы» и «лимоны»; вытеснение лучших как основное последствие асимметрии информации</p> <p>Неблагоприятный отбор в других сферах социально-экономической жизни: рынок труда, рынок кредитов, рынок страховых услуг; индустрия «знакомств» и брачных услуг; политические услуги</p> <p>Модель с двумя типами агентов: симметричная и асимметричная информация; оптимальное меню контрактов как решение проблемы неблагоприятного отбора</p> <p>Обобщение модели для дискретных и непрерывных функций полезности агента по типу</p> <p>Основные свойства оптимального меню контрактов в моделях с дискретной функцией полезности агента по типу</p> <p>Значение допущения о распределении переговорной силы между принципалом и агентом в моделях предконтрактного оппортунизма</p> <p>Обобщенная модель фильтрации в условиях конкуренции принципалов по Бертрону: базовые допущения; смешивающее и разделяющее равновесия; смешивающее</p>

№ п/п	Разделы программы	Структура самостоятельной работы
		<p>равновесие как частный случай неравновесия Нэша</p> <p>Примеры фильтрации на рынке труда</p> <p>Допущение положительной переговорной силы агента как условие наличия мотивов сигнализирования</p> <p>Обобщенная модель сигналов: допущения модели, характер смешивающего и разделяющего равновесий</p> <p>Интуитивный критерий Хо-Крепса отбора равновесия</p> <p>Примеры сигнализирования на рынке труда и на рынке благ: образование как способ сигнализирования; сигнализирование на рынках благ</p>
3	Постконтрактный оппортунизм: постановка проблемы и ее решение	<p>Составление глоссария по теме.</p> <p>Подготовка следующих вопросов:</p> <p>Ex post агентские отношения: моральный риск</p> <p>Содержание контракта между принципалом и агентом, создающее условия для морального риска</p> <p>Модель с двумя уровнями усилий и двумя уровнями результатов: проблема стимулирования усилий, которые ненаблюдаемы, но влияют на ожидаемый результат</p> <p>Конфликт между стимулами и страховкой</p> <p>Моральный риск в различных сферах экономической жизни: страхование, финансовые рынки, антициклическая политика государства, рынок труда</p> <p>Распределение переговорной силы между принципалом и агентом и применение схемы участия в прибылях</p> <p>Оптимальный контракт в случае полной переговорной силы принципала: симметричная и асимметричная информация об усилиях; конфликт между стимулами и страховкой</p> <p>Оптимальный контракт в случае полной переговорной силы агента: симметричная и асимметричная информация об усилиях; конфликт между стимулами и страховкой</p> <p>Ограниченность схемы участия в прибылях: допущение о наличии очевидной для принципала и агента связи между его усилиями и ожидаемым доходом принципала</p> <p>Альтернативные механизмы решения проблемы морального риска: фирма как контрольно-измерительное учреждение; 100% вознаграждение; конкуренция; эффективная заработная плата</p> <p>Модель эффективной заработной платы: микроэкономическое содержание модели; макроэкономические последствия установления справедливой зарплаты</p>
4	Источник происхождения организаций	<p>Составление глоссария по теме.</p> <p>Подготовка следующих вопросов:</p> <p>Определение и виды трансакций</p> <p>Определение и виды трансакционных издержек</p> <p>Акцент на ex post трансакционных издержках при изучении проблемы реализации контрактов</p> <p>Условия существования трансакционных издержек: оппортунизм, ограниченная рациональность и</p>

№ п/п	Разделы программы	Структура самостоятельной работы
		отношенческая специфичность активов; характер контракта при отсутствии любого из этих условий Поведенческие предпосылки теории организаций Формы рациональности и следования личным интересам: классификация контрактных теорий по поведенческим предпосылкам; форма рациональности и значение анализа контрактных альтернатив Форма следования личным интересам и значение анализа контрактных альтернатив
5	Управление контрактными отношениями	Составление глоссария по теме. Подготовка следующих вопросов: Сравнительные параметры трансакций и их значение для теории контрактов: отношенческая специфичность активов, структурная неопределенность, частота трансакций Юридическая классификация контрактов Я. Макнейла: классический, неоклассический и отношенческий контракты Разновидности управления: рыночное, трехстороннее, двустороннее и объединенное управления Компромиссный выбор между рынком и иерархией: рынок, гибрид, иерархия Эффективная организация трансакций в зависимости от их параметров: рынок — рыночное управление — классический контракт; гибрид — трех-/двустороннее управление — неоклассический/отношенческий контракт; фирма — объединенное управление — отношенческий контракт
6	Неполнота контрактов: постановка проблемы и ее решение	Составление глоссария по теме. Подготовка следующих вопросов: Допущения теории неполных контрактов: форма рациональности и тип асимметричной информации; понимание прав собственности, фирмы и интеграции Сопоставление с теорией трансакционных издержек Модель Харта-Мура: неполнота контрактов и недоинвестирование; специфические инвестиции и положительные внешние эффекты Допущения модели Харта-Мура и недоинвестирование Варианты смягчения допущений модели: схема повторных переговоров, опционный контракт Модель Гроссмана-Харта: полный контракт, отсутствие интеграции, контроль одной из фирм над действиями обеих фирм, оптимальное распределение прав собственности Модель Тироля-Фуруботна-Рихтера: отсутствие интеграции и контроль продавца, контроль покупателя Распределение правомочий внутри организации

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

а) основная литература

1. Бочков, Д.В. Внешние экономические связи : учебное пособие / Д.В. Бочков. - 3-е изд., стер. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 229 с. : ил., схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-6153-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=430588>.
2. Зульфугарзаде, Т.Э. Правовое регулирование внешнеторговых контрактов : учебно-практическое пособие / Т.Э. Зульфугарзаде. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 634 с. : ил. - Библиогр.: с. 339-348. - ISBN 978-5-4475-5463-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426947>.
3. Игошин, И. Н. Институциональные искажения [Электронный ресурс] / И. Н. Игошин. - М.: Директ-Медиа, 2013. - 175 с. - 978-5-4458-2207-3. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=135682>.
4. Новикова, И.В. Экономическое развитие. Модели рыночной экономики : учебное пособие для вузов / И.В. Новикова, А.Ю. Семенов, Т.В. Максименко-Новохрост. - Минск : ТетраСистемс, 2012. - 224 с. - ISBN 978-985-536-316-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=111915>.
5. Структура капитала корпорации: теория и практика : монография / В. Байбаков, А. Кондакова, Е. Красильникова и др. ; Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Экономический факультет ; под ред. И.В. Никитушкиной, С.Г. Макаровой. - М. : РГ-Пресс, 2014. - 112 с. : ил., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-9988-0264-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=276641>.

б) дополнительная литература

1. Елецкий, П. Д. Анализ содержания отдельных контрактов [Электронный ресурс] / П. Д. Елецкий. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 123 с. - 978-5-504-00040-4. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140812>.
2. Земцова, Л. В. Институциональная экономика [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л. В. Земцова. - Томск: Эль Контент, 2012. - 168 с. - 978-5-4332-0025-8. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=208704>.
3. Земцова, Л. В. Институциональная экономика [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л. В. Земцова. - Томск: Эль Контент, 2012. - 168 с. - 978-5-4332-0025-8. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=208704>.
4. Глориозов А. Г. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес. Практическое пособие 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮРАЙТ, 2011.
5. Гусева Е. Н. Экономико-математическое моделирование. Учебное пособие 2-е изд., стереотип. - М.: Флинта, 2011.
6. Контракты в академическом мире [Электронный ресурс] / М. : Высшая школа экономики, 2011. - 391 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86308>.
7. Лебедева, Н.Н. Институциональная экономика : учебник для бакалавров / Н.Н. Лебедева, И.П. Николаева. - М. : Дашков и Ко, 2015. - 208 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02313-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221291>.
8. Семенихин, В. В. Государственный контракт [Электронный ресурс] / В. В. Семенихин. - М.: ИД "Гросс-Медиа": РОСБУХ, 2011. - 209 с. - 978-5-4230-0244-2. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=211287>.
9. Сухарев, О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход) [Электронный ресурс] / О. С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 430 с. - 978-5-279-03508-3. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86090>.

10. Сухарев, О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход) [Электронный ресурс] / О. С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 430 с. - 978-5-279-03508-3. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86090>.

11. Сухарев, О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход) [Электронный ресурс] / О. С. Сухарев. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 430 с. - 978-5-279-03508-3. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86090>.

12. Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения [Электронный ресурс] / СПб: Алетейя, 2012. - 368 с. - 978-5-91419-629-2. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=110091>.

13. Капто А. С. Мораль в моделях мироустройства. Монография. - М.: Восток-Запад, 2011.

14. Новиков Д. А. Методология управления. – М.: Либроком, 2011.

15. Холостова Е. И. Социальный контракт: от заключения до исполнения. - М.: Дашков и Ко, 2012.

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

– СПС «Консультант Плюс»;

– СПС «Гарант»;

– Интернет-источники:

Шаститко А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Экономическая теория контрактов. <http://www.sigma-econ.ru/.files/2092/shastitko6-01.pdf>.

Новгородцев Д.Я. К экономической теории контракта. http://library.krasu.ru/ft/ft/_articles/0114717.pdf.

<http://corruption.rsuh.ru/magazine/index.shtml>.

<http://ecsocman.hse.ru>.

<http://ie.boom.ru/skorobogatov2/contents.htm>

<http://www.mohr.de/en/journals/economics/journal-of-institutional-and-theoretical-economics-jite/journal.html>.

<http://www.nes.ru/russian/research/pdf/2005/GolovanGurievMakrushin2.pdf>.

<http://www.nes.ru/russian/research/pdf/2005/GurievBremzen.pdf>.

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины используются: учебные аудитории, оснащенные необходимой мебелью и учебной доской, мультимедийный проектор, ноутбук, экран, флипчарт.

Материально-техническое обеспечение самостоятельной работы обучающихся включает в себя библиотеку и библиотечные фонды, читальный зал, компьютерные классы с доступом в сеть Интернет, к электронным библиотечным системам, программным продуктам и информационным справочным системам.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОСЗ+ ВО по направлению «Экономика»

Автор:



С.И. Нестерова, к.э.н., доцент

Рецензент:



О.В. Кравченко, к.э.н., доцент


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ РЫНКА»

Кафедра экономики

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой экономики

«29» августа 2016 г.

В.М. Рамзаев

УТВЕРЖДАЮ
Начальник Учебно-методического
управления

«29» августа 2016 г.

А.А. Бодров

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Учебная дисциплина
ЭКОНОМИКА КОНТРАКТОВ
(наименование дисциплины (модуля))

Для студентов очной формы обучения

Направление 38.04.01 Экономика

Профиль «Экономика предприятий и организаций»

Квалификация (степень) выпускника – магистр

Составитель:



С.И. Нестерова, к.э.н., доцент

г. Самара – 2016 г.

1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости

Контрольная работа №1

1. Модель рынка подержанных автомобилей: «сливы» и «лимоны»; вытеснение лучших как основное последствие асимметрии информации.
2. Неблагоприятный отбор в других сферах социально-экономической жизни: рынок труда, рынок кредитов, рынок страховых услуг; индустрия «знакомств» и брачных услуг; политические услуги (на примере любого рынка из перечисленных).

Контрольная работа №2

1. Значение допущения о распределении переговорной силы между принципалом и агентом в моделях предконтрактного оппортунизма.
2. Примеры сигнализирования на рынке труда и на рынке благ: образование как способ сигнализирования; сигнализирование на рынках благ.

Контрольная работа №3

1. Expost агентские отношения: моральный риск.
2. Содержание контракта между принципалом и агентом, создающее условия для морального риска.

Тест

1. О «проблеме царя Соломона» нельзя сказать, что она
 - а) затрудняет привлечение третьей стороны для разрешения споров;
 - б) является разновидностью асимметричной информации, при которой возникает моральный риск в коллективе;
 - в) предполагает симметричность, но не верифицируемость информации для агентов;
 - г) является разновидностью асимметричной информации, при которой возникает неблагоприятный отбор.
2. Принцип ограниченной рациональности
 - а) состоит в стихийном формировании рациональных решений;
 - б) предполагает отказ от принципа оптимизации;
 - в) заключается в существовании затрат на получение и обработку информации;
 - г) предполагает опору на сложившиеся привычки выполнения повторяющихся операций.
3. Предметной областью теории агентских отношений не является
 - а) ex post контрактный процесс;
 - б) ex ante контрактный процесс;
 - в) постконтрактный оппортунизм;
 - г) предконтрактный оппортунизм.
4. Эффективная заработная плата является мерой, направленной на разрешение такой проблемы как
 - а) моральный риск со скрытой информацией;
 - б) неблагоприятный отбор;
 - в) моральный риск со скрытыми действиями;
 - г) моральный риск в коллективе.
5. Участие в прибылях является мерой, направленной на разрешение такой проблемы как
 - а) моральный риск со скрытыми действиями;
 - б) неблагоприятный отбор;
 - в) моральный риск в коллективе;
 - г) экономия ex post транзакционных издержек.
6. Сигнализация и фильтрация отличаются тем, что
 - а) первая направлена на разрешение проблемы неблагоприятного отбора, а вторая — на разрешение проблемы морального риска;

б) первая направлена на разрешение проблемы морального риска, а вторая — на разрешение проблемы неблагоприятного отбора;

в) в первом случае инициатива в плане преодоления асимметричности информации исходит от агента, а во втором случае — от принципала направлена на разрешение проблемы неблагоприятного отбора, а вторая — на разрешение проблемы морального риска;

г) в первом случае инициатива в плане преодоления асимметричности информации исходит от принципала, а во втором случае — от агента.

7) Различие между принципалом и агентом заключается в том, что

а) принципал — это информированная сторона, а агент — неинформированная сторона;

б) агент — это информированная сторона, а принципал — неинформированная сторона;

в) агент лучше относится к риску, чем принципал;

г) агент — это покупатель, а принципал — продавец.

8) Выбрать верный ответ:

а) агент хуже относится к риску, чем принципал;

б) агент лучше относится к риску, чем принципал;

в) агент также относится к риску, как принципал;

г) экономика контрактов допускает возможность каждого из трех вышеприведенных ответов.

9) Проблема неблагоприятного отбора не может рассматриваться как частный случай проблемы внешних эффектов, когда

а) при наличии скрытой информации рынок прекращает существование;

б) при наличии скрытой информации имеет место превышающее оптимальный уровень количество сделок с невыгодными для принципала агентами;

в) при наличии скрытой информации рынок сужается за счет сокращения сделок с наиболее выгодными для принципала агентами;

г) при наличии скрытой информации количество сделок на рынке остается неизменным.

10) Следствием неблагоприятного отбора на рынке кредитов является то, что

а) банкиры в ответ на увеличение спроса на кредиты предпочитают устанавливать рacionamento кредитов вместо повышения ставки процента;

б) банкиры в ответ на увеличение спроса на кредиты повышают ставку процента;

в) банкиры выбирают более рискованные направления инвестиций;

г) потенциальные вкладчики перестают проявлять осмотрительность при выборе банка.

11) При наличии проблемы неблагоприятного отбора одним из способов сохранения страхового рынка может быть

а) снижение цен на страховые полисы;

б) диверсификация страховых услуг;

в) увеличение цен на страховые полисы;

г) введение обязательного страхования цен на страховые полисы.

12) К функциям контрактов в теории агентских отношений относится

а) разрешение проблемы морального риска;

б) экономия на трансакционных издержках;

в) экономия на трансформационных издержках;

г) закрепление трансакций за специализированными структурами управления.

13) В отношении конфликта между стимулами и эффективностью нельзя сказать, что данный конфликт

а) лежит в основе проблемы морального риска;

б) лежит в основе проблемы неблагоприятного отбора;

в) является следствием различного отношения к риску принципала и агента;

г) исчезает в случае отсутствия скрытых действий.

14) В отношении «парадокса Мински» нельзя сказать, что

а) данный парадокс является частным случаем проблемы неблагоприятного отбора;

- б) данный парадокс является частным случаем проблемы морального риска;
- в) данный парадокс заключается в противоположном влиянии антициклической политики на амплитуду делового цикла в коротком и длительном периодах;
- г) объяснением этого парадокса является влияние антициклической политики на допустимый уровень риска как характеристики осуществляемых инвестиционных проектов.

15) Эффективность сигнализации определяется

- а) ее влиянием на производительность агентов;
- б) ее информативным содержанием;
- в) разницей между типами агентов, с точки зрения издержек создания сигнала;
- г) ее влиянием на усилия агентов в рамках заключенных контрактов.

16) Если образование выступает в качестве средства сигнализации, то его значение в том, что оно

- а) повышает производительность агентов;
- б) разграничивает агентов по типам;
- в) обеспечивает агентам необходимые знания и умения;
- г) обеспечивает эффективный уровень усилий агентов.

17) Фильтрация будет обеспечивать разделяющее равновесие, если

- а) выбор фильтрующего параметра выгоден только высокопроизводительным агентам;
- б) выбор фильтрующего параметра выгоден агентам всех типов;
- в) она обеспечивает также и смешивающее равновесие;
- г) фильтрация не связана для агентов с издержками.

18) Значение рекламы как средства сигнализации заключается в том, что она

- а) является условием существования СМИ;
- б) содержит информацию о товарах;
- в) является средством конкуренции между фирмами;
- г) связана с издержками, которые могут окупить только производители качественных товаров.

19) В случае асимметричности информации о качестве автомобиля отсутствие на рынке «слив» объясняется тем, что

- а) минимальная цена «сливы», удовлетворяющая продавцов, выше максимальной цены «сливы», которую готовы платить покупатели;
- б) цена, которую покупатели готовы уплатить за автомобиль ожидаемого качества, ниже минимальной цены «сливы», которая бы удовлетворила их продавцов;
- в) цена предложения «слив» превышает цену спроса на них;
- г) покупатели меньше ценят «сливы», чем их продавцы.

20) В случае асимметричности информации о типе покупателей страховых полисов

- а) существует положительная связь между ценой полиса и ожидаемыми издержками страховщика;
- б) проблема неблагоприятного отбора может быть решена путем повышения цены полиса;
- в) проблема неблагоприятного отбора может быть решена путем повышения цены полиса;
- г) возникает проблема морального риска.

21) Проблема морального риска в сфере страхования возникает, поскольку

- а) страховщик не может разграничить типы страхователей;
- б) имеются разные типы потенциальных страхователей;
- в) наличие страховки снижает стимулы страхователей проявлять осмотрительность;
- г) цена предложения полиса для ожидаемого страхователя выше цены спроса на полисы со стороны страхователя с наименьшим риском.

22) Как соотносится страхование и моральный риск

- а) моральный риск всегда является следствием какой-либо страховки;

- б) моральный риск как следствие какой-либо страховки — это частный случай морального риска;
- в) между моральным риском и страхованием нет экономически значимой связи;
- г) моральный риск вызван разнородностью покупателей страховки.

23) *Моральный риск на финансовых рынках является следствием*

- а) положительной связи между процентом и ожидаемыми издержками финансового института;
- б) высокой рискованности инвестиций;
- в) разнородности заемщиков;
- г) страхования депозитов.

24) *Моральный риск, проявляющийся в отсутствии требуемого уровня усилий работника, объясняется*

- а) наличием страховки работника в виде фиксированного вознаграждения;
- б) его низкой производительностью;
- в) наличием различных типов работников;
- г) невозможностью для работодателя разграничить типы работников.

25) *К трансакционным издержкам относятся*

- а) издержки, связанные с текущей производственной деятельностью;
- б) вложения в основной капитал фирмы;
- в) издержки по заключению контракта;
- г) издержки, связанные выплатой процентов по финансовым обязательствам фирмы.

26) *Основное различие между ex ante и ex post трансакционными издержками*

- а) связано с типом заключаемой сделки;
- б) имеет чисто количественный характер;
- в) связано со временем их осуществления относительно заключения контракта;
- г) стирается в случае отношенческой контрактации.

27) *Согласно трансакционной теории организаций, к условиям существования трансакционных издержек не относится*

- а) оппортунизм;
- б) ограниченная рациональность;
- в) неоднородность институциональной среды;
- г) специфичность активов.

28) *Трансакционная теория организаций не предполагает, что институциональное устройство*

- а) является структурой управления трансакциями;
- б) включает в себя рынок и иерархию;
- в) является средством увеличения рыночной власти;
- г) включает в себя сложные формы контрактов.

29) *Контрактные отношения в рамках трансакционной теории организаций предполагают такую форму рациональности как*

- а) полная рациональность;
- б) ограниченная рациональность;
- в) органическая рациональность;
- г) процедурная рациональность.

30) *Контрактные отношения в рамках трансакционной теории организаций предполагают такую форму следования личным интересам как*

- а) простое следование личным интересам, предполагающее выполнение существующих правил;
- б) послушание, предполагающее полную ориентацию на цели доверителя;
- в) оппортунизм;
- г) совмещение всех трех форм.

31) *Отношенческая контрактация не предполагает*

- а) обращение к третейскому судье для разрешения конфликтов;
- б) использование двустороннего управления транзакциями, основанными на инвестициях в малоспециализированные активы;
- в) использование объединенного управления транзакциями, основанными на инвестициях в идиосинкразические активы;
- г) использование всего накопленного опыта контрактных взаимоотношений для разрешения конфликтов.

32) К числу различий между рыночной транзакцией, с одной стороны, и управленческой и рационализирующей транзакциями, с другой стороны, относится

- а) наличие/отсутствие результата в виде перемещения прав собственности;
- б) наличие/отсутствие транзакционных издержек;
- в) симметричность/асимметричность правового статуса сторон;
- г) наличие/отсутствие необходимости организации транзакций путем дифференцированного закрепления за различными структурами управления.

33) Принцип ограниченной рациональности

- а) состоит в стихийном формировании рациональных решений;
- б) предполагает отказ от принципа оптимизации;
- в) заключается в существовании затрат на получение и обработку информации;
- г) предполагает опору на сложившиеся привычки выполнения повторяющихся операций.

34) Классическая контрактация

- а) характеризуется дискретностью и презентативностью;
- б) предполагает соответствие сторон друг другу;
- в) соответствует двустороннему управлению транзакциями;
- г) соответствует объединенному управлению транзакциями.

35) Неоклассическая контрактация

- а) предполагает опору на весь опыт взаимодействия сторон в рамках контракта как основу для разрешения споров;
- б) предполагает отсутствие пробелов в контракте;
- в) соответствует рыночному управлению транзакциями;
- г) характеризуется наличием третейского судьи для разрешения конфликтов в ходе реализации контрактного соглашения.

36) Отношенческая контрактация

- а) может соответствовать рыночному управлению;
- б) может соответствовать двустороннему или объединенному управлению;
- в) предполагает неограниченную рациональность;
- г) связана с отсутствием оппортунизма.

37) В отношении специфичности активов нельзя сказать, что

- а) это важнейший параметр классической рыночной транзакции;
- б) это одно из условий существования транзакционных издержек;
- в) основной фактор, увеличивающий взаимозависимость сторон контрактного соглашения;
- г) это один из параметров транзакций, определяющих выбор эффективной структуры управления.

38) Рациональность сводится

- а) к соответствию средств поставленным целям;
- б) к максимизации личной выгоды;
- в) к отсутствию издержек на получение и обработку информации;
- г) к получению удовлетворительного результата.

39) Принцип полной рациональности заключается в

- а) оптимизации индивидуальной функции полезности;
- б) соответствии между поставленными целями и используемыми средствами;
- в) последовательном применении принятого правила рациональности;

г) отсутствии ограничений индивидуальной функции полезности в виде затрат на получение и обработку информации.

40) *Какие научные школы напрямую связаны с изучением институтов-контрактов*

- а) новая экономическая история;
- б) теория прав собственности;
- в) теория общественного выбора;
- г) теория трансакционных издержек.

2. Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Зачет проходит в форме устного собеседования по вопросам из следующего перечня:

1. Общая схема теории контрактов
2. Виды асимметричной информации: скрытая информация, скрытые действия, «проблема царя Соломона»; их последствия в виде неблагоприятного отбора, морального риска и морального риска в коллективе
3. Различие между принципалом и агентом: информированность; асимметрия информации и неблагоприятный отбор; асимметрия информации и моральный риск
4. Различие между принципалом и агентом: отношение к риску; различие в отношении к риску как условие нахождения субоптима в задачах неблагоприятного отбора; различие в отношении к риску как условие возникновения морального риска
5. Ex ante агентские отношения: неблагоприятный отбор
6. Модель рынка поддержанных автомобилей: модель Акерлофа; исчезновение рынка как основное последствие асимметрии информации
7. Модель рынка поддержанных автомобилей: «сливы» и «лимоны»; вытеснение лучших как основное последствие асимметрии информации
8. Неблагоприятный отбор в других сферах социально-экономической жизни: рынок труда, рынок кредитов, рынок страховых услуг; индустрия «знакомств» и брачных услуг; политические услуги
9. Модель с двумя типами агентов: симметричная и асимметричная информация; оптимальное меню контрактов как решение проблемы неблагоприятного отбора
10. Обобщение модели для дискретных и непрерывных функций полезности агента по типу
11. Основные свойства оптимального меню контрактов в моделях с дискретной функцией полезности агента по типу
12. Значение допущения о распределении переговорной силы между принципалом и агентом в моделях предконтрактного оппортунизма
13. Обобщенная модель фильтрации в условиях конкуренции принципалов по Бертрону: базовые допущения; смешивающее и разделяющее равновесия; смешивающее равновесие как частный случай неравновесия Нэша
14. Примеры фильтрации на рынке труда
15. Допущение положительной переговорной силы агента как условие наличия мотивов сигнализирования
16. Обобщенная модель сигналов: допущения модели, характер смешивающего и разделяющего равновесий
17. Интуитивный критерий Хо-Крепса отбора равновесия
18. Примеры сигнализирования на рынке труда и на рынке благ: образование как способ сигнализирования; сигнализирование на рынках благ
19. Ex post агентские отношения: моральный риск
20. Содержание контракта между принципалом и агентом, создающее условия для морального риска

21. Модель с двумя уровнями усилий и двумя уровнями результатов: проблема стимулирования усилий, которые ненаблюдаемы, но влияют на ожидаемый результат
22. Конфликт между стимулами и страховкой
23. Моральный риск в различных сферах экономической жизни: страхование, финансовые рынки, антициклическая политика государства, рынок труда
24. Распределение переговорной силы между принципалом и агентом и применение схемы участия в прибылях
25. Оптимальный контракт в случае полной переговорной силы принципала: симметричная и асимметричная информация об усилиях; конфликт между стимулами и страховкой
26. Оптимальный контракт в случае полной переговорной силы агента: симметричная и асимметричная информация об усилиях; конфликт между стимулами и страховкой
27. Ограниченность схемы участия в прибылях: допущение о наличии очевидной для принципала и агента связи между его усилиями и ожидаемым доходом принципала
28. Альтернативные механизмы решения проблемы морального риска: фирма как контрольно-измерительное учреждение; 100% вознаграждение; конкуренция; эффективная заработная плата
29. Модель эффективной заработной платы: микроэкономическое содержание модели; макроэкономические последствия установления справедливой зарплаты
30. Определение и виды трансакций
31. Определение и виды трансакционных издержек
32. Акцент на ex post трансакционных издержках при изучении проблемы реализации контрактов
33. Условия существования трансакционных издержек: оппортунизм, ограниченная рациональность и отношенческая специфичность активов; характер контракта при отсутствии любого из этих условий
34. Поведенческие предпосылки теории организаций
35. Формы рациональности и следования личным интересам: классификация контрактных теорий по поведенческим предпосылкам; форма рациональности и значение анализа контрактных альтернатив
36. Форма следования личным интересам и значение анализа контрактных альтернатив
37. Сравнительные параметры трансакций и их значение для теории контрактов: отношенческая специфичность активов, структурная неопределенность, частота трансакций
38. Юридическая классификация контрактов Я. Макнейла: классический, неоклассический и отношенческий контракты
39. Разновидности управления: рыночное, трехстороннее, двустороннее и объединенное управления
40. Компромиссный выбор между рынком и иерархией: рынок, гибрид, иерархия
41. Эффективная организация трансакций в зависимости от их параметров: рынок — рыночное управление — классический контракт; гибрид — трех-/двустороннее управление — неоклассический/отношенческий контракт; фирма — объединенное управление — отношенческий контракт
42. Допущения теории неполных контрактов: форма рациональности и тип асимметричной информации; понимание прав собственности, фирмы и интеграции
43. Сопоставление с теорией трансакционных издержек
44. Модель Харта-Мура: неполнота контрактов и недоинвестирование; специфические инвестиции и положительные внешние эффекты
45. Допущения модели Харта-Мура и недоинвестирование

46. Варианты смягчения допущений модели: схема повторных переговоров, опционный контракт
47. Модель Гроссмана-Харта: полный контракт, отсутствие интеграции, контроль одной из фирм над действиями обеих фирм, оптимальное распределение прав собственности
48. Модель Тироля-Фуруботна-Рихтера: отсутствие интеграции и контроль продавца, контроль покупателя
49. Распределение правомочий внутри организации

3. Учебно-методическое обеспечение внеаудиторной работы обучающихся

Темы рефератов по курсу

1. Различие между моделью ХМ и моделями ГХ и ТФР, с точки зрения постановки основной проблемы.
2. Распределение правомочий внутри организации.
3. Различие в понимании организационных альтернатив между теорией транзакционных издержек и теорией неполных контрактов.
4. Допущения теории неполных контрактов: форма рациональности и тип асимметричной информации; понимание прав собственности, фирмы и интеграции.
5. Компромиссный выбор между рынком и иерархией: рынок, гибрид, иерархия.
6. Плюсы и минусы сигнализирования с точки зрения общественного благосостояния.
7. Моральный риск в сфере страхования и трудовых отношений.
8. Морфологический анализ контрактов.
9. Социологический анализ контрактов и контрактный подход.
10. Эмпирическая проверка теорий контрактов.

Задание к домашней самостоятельной работе

1. В каком случае при наличии асимметричности информации о типе продавца на рынке подержанных автомобилей будут предлагаться как «сливы», так и «лимоны»?
2. Почему банкиры в ответ на увеличение спроса на кредиты могут предпочесть рационализирование кредитов вместо повышения ставки процента? В чем здесь проявляется проблема неблагоприятного отбора?
3. Объясните, почему в модели фильтрации в случае конкуренции принципалов по Бертрону возможно только одно разделяющее равновесие.
4. Если принципал стимулирует агента выбирать низкий уровень усилий, он устанавливает его вознаграждение, удовлетворяющее ограничению участия, тогда как для того чтобы побудить агента выбрать высокий уровень усилий он должен установить вознаграждение, удовлетворяющее и ограничению участия, и ограничению самоотбора. Как объяснить такую практику с точки зрения рациональности?

5. Функция полезности работника имеет вид: $U(w, e) = \frac{10\sqrt{w}}{e}$, где w — заработная плата работника, а e — уровень усилий, такой что $e \in \{1, 2\}$. Работник обладает нулевой переговорной силой. Полезность, которую работник получил бы на альтернативном месте работы, равна $\underline{U} = 10$. Функция прибыли работодателя имеет вид $\pi = R - 1,5w$, где R — выручка. Вероятностное распределение выручки в зависимости от усилий работника имеет вид:

$R \backslash e$	10	20
1	$p = 0,6$	$p = 0,4$
2	$p = 0,2$	$p = 0,8$

а. Какой контракт работодатель предложит работнику в случае отсутствия скрытых действий? б. Какой контракт предложит работодатель в условиях асимметричной информации об усилиях?

6. При тех же условиях, что и в задаче 5, допустим, что полной переговорной силой обладает агент.

а. Определить контракт, когда скрытые действия отсутствуют. б. Найти контракт при наличии скрытых действий.

б. Для каждого уровня усилий, как и в первом случае, нужно найти заработную плату, при которой прибыль работодателя будет равна нулю.

7. Сохраняя условия задачи 5, допустим, что полной переговорной силой может обладать как принципал, так и агент.

Сравнить и прокомментировать прибыль работодателя и полезность работника при симметричной и асимметричной информации.

Требования к выполнению рефератов, заданий для внеаудиторной работы изложены в методических рекомендациях по внеаудиторной работе обучающихся по дисциплине «Экономика контрактов».

Вид контроля	Количество баллов	
	min	max
Опрос по темам семинарских занятий	8	16
Контрольная работа №1	2	4
Контрольная работа №2	2	4
Контрольная работа №3	2	4
Тест	7	20
Домашняя самостоятельная работа	7	14
Реферат	2	4
Составление конспекта	2	4
Глоссарий	2	4
Итого за работу в семестре	34	74
Зачет (собеседование)	16	26
Всего	50	100

Соответствие баллов рейтинга числовым оценкам по итогам обучения:

До 50 баллов – «не зачтено»;

От 50 до 100 баллов – «зачтено».