Часть 3

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

ГЛАВА 3. СОДЕРЖАНИЕ

ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ _____

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ _____

КЕЙСЫ _____

ЗАДАЧИ И ОТВЕТЫ _____

Глава 3

ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

ОГЛАВЛЕНИЕ

ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ _____ **3**

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ _____ **14**

КЕЙСЫ _____

ЗАДАЧИ И ОТВЕТЫ _____

ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ

(в каждом вопросе может быть от 0 до 4 вариантов правильных ответов)

1. Примером трансакции управления
   a) является покупка машины;
   b) является найм механика для починки машины;
   c) является уплата налога на машину;
   d) не является ничего из вышеперечисленного.

2. Примером трансакции рационирования является
   a) покупка компанией новых активов;
   b) найм компанией управляющего для новых активов;
   c) уплата компанией налога на прибыль, полученную с новых активов;
   d) направление государством средств, полученных в форме налогов, на субсидирование малого бизнеса.

3. Обмен подарками между родственниками или членами одной социальной группы, позволяющий им ощущать свою принадлежность к данной группе, по мнению К. Поланьи,
   a) является трансакцией перераспределения;
   b) является трансакцией домашнего хозяйства;
   c) является трансакцией взаимности;
   d) вообще не является трансакцией.

4. Социальные выплаты, которые власть может осуществлять как в свою пользу, так и в пользу своих подданных, по мнению К. Поланьи,
   a) являются трансакцией перераспределения;
   b) являются трансакцией домашнего хозяйства;
   c) являются трансакцией обмена;
   d) вообще не являются трансакцией.

5. Специфичность – это обозначение
   a) дорогого актива;
   b) актива с высокой альтернативной стоимостью;
   c) актива с низкой альтернативной стоимостью;

d) редкого актива.

6. Какие типы специфичности активов выделяет О. Уильямсон?
   a) специфичность физических активов, специфичность человеческих активов и целевые активы;
   b) специфичность местоположения, специфичность физических активов и целевые активы;
   c) специфичность местоположения, специфичность физических активов и специфичность человеческих активов;
   d) специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческих активов и целевые активы.

7. Следующий актив характеризуется высокой степенью специфичности:
   a) индивид, обладающий средним уровнем навыка работы на компьютере;
   b) партия банок с краской для деревянных поверхностей;
   c) большегрузный автомобиль;
   d) домна.

8. Какие типы трансакций требуют создания специальных структур управления ими?
   a) разовая сделка с участием неспецифичных активов;
   b) повторяющаяся сделка с участием неспецифичных активов;
   c) разовая сделка с участием специфичных активов;
   d) повторяющаяся сделка с участием специфичных активов.

9. Какие типы трансакций могут явиться причиной фундаментальной трансформации рыночных отношений в отношения взаимозависимости?
   a) разовая сделка с участием неспецифичных активов;
   b) повторяющаяся сделка с участием неспецифичных активов;
   c) разовая сделка с участием специфичных активов;
   d) повторяющаяся сделка с участием специфичных активов.

10. С точки зрения Коуза, фирмы существуют, благодаря
    a) возможности получения прибыли;
    b) наличию издержек функционирования рыночного механизма;
    c) контрактным обязательствам;
    d) наличию иерархии.

11. Размер фирмы определяется

a) желаниями и финансовыми возможностями ее владельца;

b) соотношением производственной и трансакционной составляющих в затратах на производство;

c) соотношением снижения рыночных издержек и потерями от увеличения внутрифирменных издержек;

d) соотношением экспериментальных и инспекционных товаров в ассортименте фирмы.

12. Трансакционные издержки
    a) равны нулю во взаимодействиях внутри фирмы;
    b) равны нулю в экономике Робинзона Крузо;
    c) никогда не равны нулю;
    d) верного ответа нет.

13. Трансакционные издержки в экономике иногда сравнивают с трением в физической системе, потому что
    a) подобное определение облегчает измерение трансакционных издержек;
    b) их зачастую игнорируют при решении экономических задач так же, как и трение при решении задач физических;
    c) эти издержки, как и трение, – именно «то, чего не хватает до равновесия»;
    d) все вышеперечисленное верно.

14. Затраты экономического агента на поиск информации, заключение контракта, оформление прав собственности
    a) относятся к альтернативным трансакционным издержкам;
    b) относятся к прямым трансакционным издержкам;
    c) относятся к мотивационным издержкам;
    d) не являются трансакционными издержками.

15. Если высокие трансакционные издержки обуславливают отказ экономического агента от реализации трансакции, то такие издержки называются
    a) альтернативными трансакционными издержками;
    b) прямыми трансакционными издержками;
    c) издержками координации;
    d) издержками мотивации.

16. К издержкам *ex ante* относятся издержки
    a) поиска информации;

b) принуждения к исполнению контрактов;

c) ведения переговоров;

d) мониторинга.

17. К издержкам *ex post* относятся издержки

a) составления контракта;

b) ведения переговоров;

c) мониторинга;

d) защиты от третьих лиц.

18. Связь между издержками *ex ante* и *ex post*

a) отсутствует; более того, эти группы издержек принадлежат к различным классификациям: *ex ante* к классификации Норта – Эггертссона, а *ex post* к классификации Милгрома – Робертса;

b) отсутствует; применительно к доверительным товарам издержки измерения *ex post* несет продавец, а *ex ante* – покупатель;

c) существует в рамках классификации Милгрома – Робертса;

d) существует в рамках классификации Норта – Эггертссона.

19. Выберите верные утверждения. Согласно Норту,

a) на уровень и структуру трансакционных издержек влияют размер рынка и степень персонификации отношений;

b) на уровень и структуру трансакционных издержек влияют идеологические установки, представления индивидов и иные культурные факторы;

c) на уровень и структуру трансакционных издержек влияет система принуждения;

d) сложность товара влияет на издержки измерения, но не влияет на трансакционные издержки.

20. В обществе строгой морали

a) индивид более склонен к оппортунизму;

b) индивид менее склонен к оппортунизму;

c) индивида необходимо жестко контролировать;

d) индивида нет необходимости жестко контролировать.

21. Издержки координации

a) возникают на рынке;

b) возникают внутри фирм,

c) возникают и на рынке, и внутри фирм;

e) выделяются в классификации Милгрома – Робертса.

22. Издержки мотивации

a) – это издержки передачи информации всем сотрудникам фирмы и выработки эффективного плана деятельности этой фирмы;

b) – это издержки обеспечения контроля, мониторинга и сбора информации о соблюдении партнерами взаимных обязательств;

c) порождаются неполнотой и несовершенством информации, а также оппортунизмом;

d) все вышеперечисленное верно.

23. В классификации Норта – Эггертссона трансакционные издержки выделяются

a) по этапам сделки;

b) по источнику возникновения;

c) в рамках *ex ante* и *ex post*;

d) в пять категорий.

24. Выберите верные утверждения. В классификации Норта – Эггертссона

a) издержки поиска информации состоят из всеобъемлющего и рутинного типов поиска;

b) издержки ведения переговоров состоят из издержек коммуникации и издержек на непосредственную организацию переговоров;

c) принуждение к исполнению контрактных обязательств осуществляется за счет двух механизмов – репутационного и контрактного;

d) издержки защиты от третьих лиц не подразумевают под «третьими лицами» государство.

25. Издержки торга не могут быть обусловлены

a) поиском информации о потенциальных участниках сделки;

b) стремлением одной из сторон затянуть принятие решения;

c) затратами на проведение приемов и банкетов;

d) различиями в бизнес-культуре.

26. Снижение издержек торга возможно в процессе

a) проведения аукционов при наличии множества потенциальных покупателей;

b) проведения аукционов, когда контрагенты стараются скрыть свои предпочтения;

c) проведения децентрализованных переговоров при наличии множества потенциальных покупателей;
d) все вышеперечисленное верно.

27. Выберите верные утверждения, касающиеся доверия и трансакционных издержек принуждения к исполнению контрактов.
    a) Неформальный частный контроль характеризуется недоверием фирм к формальным санкциям, но репутационный механизм принуждения силен, и фирмы легко доверяют друг другу;
    b) Формальный контрактный контроль характеризуется недоверием фирм к формальным санкциям, но репутационный механизм принуждения силен, и фирмы легко доверяют друг другу;
    c) Неформальный сетевой контроль характеризуется недоверием фирм к формальным санкциям, но репутационный механизм принуждения силен, и фирмы легко доверяют друг другу;
    d) Формальный сетевой контроль характеризуется доверительными отношениями между фирмами.

28. Репутационный механизм принуждения основан на
    a) заинтересованности фирмы в сохранении хороших отношений с прошлыми, настоящими и будущими партнерами;
    b) формализации взаимных обязательств;
    c) вмешательстве государства в отношения между фирмами;
    d) вмешательстве мафиозных структур в отношения между фирмами.

29. Формальный сетевой контроль характеризуется
    a) слабым репутационным механизмом принуждения, слабым контрактным механизмом принуждения;
    b) слабым репутационным механизмом принуждения, сильным контрактным механизмом принуждения;
    c) сильным репутационным механизмом принуждения, слабым контрактным механизмом принуждения;
    d) сильным репутационным механизмом принуждения, сильным контрактным механизмом принуждения.

30. Неформальный частный контроль характеризуется
    a) слабым репутационным механизмом принуждения, слабым контрактным механизмом принуждения;

b) слабым репутационным механизмом принуждения, сильным контрактным механизмом принуждения;
c) сильным репутационным механизмом принуждения, слабым контрактным механизмом принуждения;
d) сильным репутационным механизмом принуждения, сильным контрактным механизмом принуждения.

31. Отметьте те утверждения, которые являются истинными в отношении трансформационных издержек.
a) Трансформационные издержки – это издержки, возникающие в процессе физического изменения материала, конечным результатом которого является продукт определенной ценности;
b) Трансформационные издержки – это институты и технологии, доступ к которым хозяйствующий субъект может приобрести бесплатно или за определенную плату с целью снижения собственных трансакционных издержек;
c) В трансформационные издержки входят издержки обработки материала, планирования и координации производства;
d) С трансформационными издержками ассоциируется процесс обмена.

32. Отметьте те утверждения, которые являются истинными в отношении трансакционных благ.
a) Трансакционные блага – это издержки, возникающие в процессе физического изменения материала, конечным результатом которого является продукт определенной ценности;
b) Трансакционные блага – это институты и технологии, доступ к которым хозяйствующий субъект может приобрести бесплатно или за определенную плату с целью снижения собственных трансакционных издержек;
c) К трансакционным благам, в частности, относятся деньги;
d) С трансакционными благами ассоциируется процесс обмена.

33. Ф. Нельсон выделяет следующие категории товаров:
a) доверительные;
b) инспекционные;
c) экспериментальные;
d) динамические.

34. Примерами доверительных благ являются услуги
a) портного;

b) автомеханика;

c) врача;

d) повара.

35. Выберите верные утверждения. К экспериментальным товарам относятся

a) товары, качества которых измеряются и продавцом, и покупателем на стадии *ex ante*; при этом издержки измерения несут обе стороны;

b) товары, качества которых измеряются даже на стадии *ex post*, что сопряжено с издержками измерения;

c) товары, качества которых измеряются и продавцом, и покупателем на стадии *ex ante*; при этом издержки измерения не несет ни одна из сторон;

d) товары, качества которых измеряются покупателем на стадии *ex post*; при этом он не несет издержек измерения.

36. На стадии *ex ante* для снижения издержек измерения могут быть использованы следующие механизмы:

a) лицензирование;

b) стандартизация;

c) торговая марка;

d) гарантии.

37. Для снижения издержек измерения инспекционных товаров применяются следующие механизмы:

a) гарантии;

b) стандартизация;

c) лицензирование;

d) репутация.

38. Только для снижения издержек измерения экспериментальных товаров применимы следующие механизмы:

a) гарантии;

b) лицензирование;

c) торговая марка;

d) стандартизация.

39. Для снижения издержек измерения экспериментальных и инспекционных товаров не используются такие механизмы, как

a) гарантии;

b) стандартизация;

c) легализация;

d) репутация.

40. Аллокативная нейтральность институтов означает, что

a) трансакционные издержки отсутствуют;

b) отсутствуют какие бы то ни было издержки;

c) сторонам безразлично, использовать ли при обмене деньги, или бартер;

d) создание командной экономики будет связано с высокими издержками поиска информации и мониторинга.

41. Какие факторы оказывают влияние на выбор оптимальной формы управления?

a) издержки управления;

b) степень свободы участников рынка;

c) уровень специфичности активов;

d) уровень неопределенности.

42. Какие из следующих утверждений верны?

a) При высокой неопределенности единое управление необходимо, так как оно гарантирует выполнение обязательств экономическими агентами;

b) При высокой степени неопределенности единое управление губительно для экономических агентов, так как оказывает дестимулирует их;

c) Рынок способен самостоятельно справится с высокой неопределенностью;

d) Рынок не в состоянии самостоятельно справиться с высокой неопределенностью.

43. Какие отношения лежат в основе сети?

a) деловые;

b) информационные;

c) доверительные;

d) неформальные.

44. Культура влияет на реализацию трансакций в сетях. Свидетельством этого является

a) формирование общности представлений относительно будущего поведения;

b) минимизация вариаций в ожиданиях, целях и навыках сторон;

c) создание разделяемых всеми членами сети неформальных правил;

d) ослабление мониторинга за членами сети.

45. Выберите верные утверждения, касающиеся механизмов социального контроля в сетях.
    a) Ограничение доступа в сеть позволяет снизить издержки мотивации;
    b) Ограничение доступа в сеть, как и культура членов сети, позволяет снизить издержки координации в рамках сети;
    c) Коллективные санкции позволяют уменьшить издержки координации;
    d) Репутационное принуждение в малых сетях более действенно, нежели в больших.

46. Сети как форма управления трансакциями характеризуются
    a) нормативной основой в форме взаимной зависимости;
    b) высокой гибкостью условий трансакций за счет социальной связи между членами сети;
    c) использованием рутин в качестве способа коммуникации;
    d) независимыми предпочтениями членов сети.

47. Выберите верные утверждения.
    a) Сети, в отличие от фирм, не используют административное вмешательство как способ разрешения конфликтов;
    b) Сети используют в качестве способа коммуникации отношения, а не цены, характерные для рынка;
    c) В сетях сильнее, чем на рынке, формализованы отношения в силу взаимной зависимости участников;
    d) Сети используют не отношения найма, характерные для рынка, а контрактные отношения, характерные для фирм.

48. Выберите верные утверждения, касающиеся выбора между различными формами управления.
    a) Формализация отношений и обращение к такому способу разрешения конфликтов, как суд, характерно для рынка;
    b) Самый низкий уровень взаимных обязательств, по сравнению с другими формами управления трансакциями, наблюдается на рынке;
    c) Степень гибкости условий трансакции растет от рынка к сетям;
    d) Наличие зависимости предпочтений участников характерно для всех форм управления трансакциями, кроме рынка.

49. Эмпирическая оценка трансакционных издержек
    a) затруднена из-за наличия нескольких подходов к их определению;

b) затруднена, однако провести ее можно, так как производственные издержки не влияют на трасакционные;

c) затруднена в силу альтернативного характера части этих издержек;

d) не представляет трудностей, поскольку к этим издержкам можно отнести все, чего не хватает индивидам до равновесного состояния.

50. Оценивая трансакционные издержки в США, Норт и Уоллис выделяли как трансакционные следующие отрасли

a) образование;

b) национальная оборона;

c) почтовые услуги;

d) сервисные услуги.

51. Согласно Норту и Уоллису, тенденция роста трансакционных издержек обусловлена

a) инвестициями в институциональное развитие экономики;

b) движением от нерыночных трансакционных издержек к рыночным;

c) увеличением специализации и разделения труда;

d) увеличением роли государства в отношениях с частным сектором.

ОТКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ

1. Охарактеризуйте подход Коммонса к определению трансакции? Какие три принципа, согласно Коммонсу, лежат в основе каждой трансакции? Как они связаны между собой? Как они меняют представление о трансакции по сравнению с неоклассической моделью?

2. Какие три основных типа трансакций выделяет Коммонс? Что лежит в основе классификации трансакций по Коммонсу? Чем выделенные Коммонсом типы трансакций отличаются друг от друга?

3. Приведите по одному примеру трансакций каждого типа, выделенных Коммонсом. Обоснуйте свой выбор. На основе этих примеров определите различия между трансакциями.

4. К какому типу трансакций в соответствии с классификацией, предложенной Коммонсом, можно отнести взаимодействие студентов с преподавателями? Аргументируйте свой ответ.

5. На каких принципах основана классификация трансакций Карла Поланьи? Приведите по одному примеру трансакций каждого типа, выделенных Поланьи. Как соотносятся типы трансакций, выделенные Поланьи, с типами трансакций, выделенными Коммонсом?

6. В чем отличие определения трансакций, предложенных Уильямсоном и Коммонсом? Ответ проиллюстрируйте примерами. Почему с точки зрения Уильямсона управление трансакцией – столь же важный предмет анализа, как и трансакция?

7. Чем активы общего назначения отличаются от специфичных активов? Почему трансакции, в которых участвуют специфичные активы, требуют особых форм управления?

8. Какие типы трансакций выделил Уильямсон? Каким образом такие параметры трансакций, как их частота и степень специфичности активов, участвующих в них, влияют на выбор формы управления?

9. Почему в условиях повторяющихся сделок с участием специфичных активов происходит фундаментальная трансформация рыночных отношений? Приведите пример.

10. Какие факторы, характеризующие уровень и структуру трансакционных издержек, выделил Норт? Как они влияют на структуру трансакционных издержек?

11. Какие категории трансакционных издержек выделили Милгром и Робертс? Какой критерий лежит в основе их классификации? Охарактеризуйте категории издержек, которые выделили Милгром и Робертс, и приведите примеры, иллюстрирующие различия между ними.

12. К какой категории в соответствии с классификацией Милгрома – Робертса можно отнести издержки нанимателя по контролю за работниками? От каких факторов зависит величина этих издержек?

13. Какие категории трансакционных издержек выделили Норт и Эггертссон? Опишите соответствующие категории на примере издержек абитуриента при выборе ВУЗа и поступлении в него.

14. Каковы основные сферы поиска? Приведите примеры затрат, которые несут индивиды, осуществляя поиск в этих сферах. Какие факторы способствуют повышению издержек поиска? Почему?

15. С какими издержками связан поиск информации на открытом анонимном рынке? С какими издержками для агентов связан поиск информации через социальные сети, членами которых они являются? От каких факторов зависит выбор агентами стратегии поиска?

16. Как репутация фирмы влияет на величину издержек поиска информации потенциальных контрагентов? Приведите примеры.

17. Перечислите стратегии поиска деловых партнеров. От чего зависит выбор той или иной стратегии? Как фирмы могут снизить издержки поиска партнеров?

18. Назовите категории издержек ведения переговоров. Приведите примеры. Какие факторы способствуют повышению издержек ведения переговоров? Как их можно минимизировать?

19. Каким образом стороны могут снизить издержки составления контракта? Позволит ли экономия на издержках составления контракта снизить также и трансакционные издержки после заключения контракта? Аргументируйте свой ответ.

20. Какие цели преследуют стороны, осуществляя мониторинг деятельности своих контрагентов? Какие факторы влияют на величину издержек мониторинга?

21. В каком случае издержки мониторинга, которые несет наниматель, будут выше – когда задание выполняет один работник или несколько? Почему?

22. Почему участники взаимодействия вынуждены нести издержки принуждения к исполнению контракта? Каковы способы снижения этих издержек? Опишите эти способы и объясните, почему они позволяют снизить издержки принуждения.

23. Каковы механизмы принуждения к исполнению контракта? Какие факторы влияют на эффективность каждого из этих механизмов?

24. К издержкам какого типа в соответствии с классификацией Норта – Эггертссона можно отнести покупку и установку антивирусной программы пользователем? Аргументируйте Ваш ответ.

25. В чем отличие трансакционных издержек от трансформационных? Приведите примеры.

26. Как связаны между собой трансакционные издержки до заключения конракта и трансакционные издержки после заключения контракта? Обоснуйте свой ответ. Приведите примеры, подтверждающие эту зависимость.

27. Приведите примеры, иллюстрирующие взаимосвязь различных категорий товаров (в зависимости от структуры издержек измерения) и возможностями оппортунистического поведения для продавца. Товары какой категории создают наиболее высокие стимулы к оппортунистическому поведению для продавца при заключении контракта купли-продажи в отсутствии специальных механизмов снижения этих издержек? Обоснуйте свой ответ.

28. В каком случае трансакционные издержки покупателя будут выше – при покупке нового автомобиля в салоне или при покупке подержанного у его прежнего владельца?

Аргументируйте свой ответ, сравнив трансакционные издержки покупателя в каждом случае.

29. Почему гарантии, которые дает продавец на свой товар, позволяют снизить издержки измерения? При покупке товаров каких категорий гарантии будут способствовать снижению издержек измерения? Как гарантии влияют на стимулы к оппортунистическому поведению продавца и покупателя? Приведите пример, иллюстрирующий влияние гарантий на издержки измерения.

30. К каким категориям трансакционных издержек в соответствии с классификацией Норта – Эггертссона можно отнести издержки защиты прав собственности? Приведите примеры, подтверждающие Ваш ответ.

31. Какие факторы обуславливают возникновение агентских издержек для фирмы? Сопоставьте между собой агентские издержки, информационные издержками и издержки защиты прав собственности.

32. Как государство может снижать трансакционные издержки населения?

33. Как государство может повышать трансакционные издержки населения?

34. Охарактеризуйте основные формы управления трансакциями, выделенные Уильямсоном. Проиллюстрируйте свой ответ примерами (по одному примеру на каждую форму управления).

35. Сравните основные формы управления трансакциями (рынок, гибридные формы управления, фирму) по силе стимулов к добросовестному исполнению контрактных обязательств и необходимости административного контроля. Почему рыночные сделки, в которых задействованы идиосинкратические активы, связаны с высокими трансакционными издержками? К каким категориям трансакционных издержек, согласно Норту – Эггертссону, можно отнести трансакционные издержки, связанные с высокой специфичностью активов?

36. Как уровень неопределенности влияет на выбор формы управления? Обоснуйте свой ответ.

37. Как уровень доверия в обществе влияет на выбор формы управления? Обоснуйте свой ответ.

38. Как уровень защищенности прав собственности влияет на выбор формы управления? Обоснуйте свой ответ.

39. Какие социальные механизмы способствуют реализации трансакций в рамках сетей? Опишите на примерах влияние этих механизмов.

40. Охарактеризуйте такой механизм, способствующий реализации трансакций, как ограничение доступа в сеть. Почему этот механизм способствует снижению трансакционных издержек *реализации*? Каковы недостатки этого механизма?

41. Охарактеризуйте такой механизм, способствующий реализации трансакций, как применение коллективных санкций. Как этот механизм влияет на трансакционные издержки различных категорий (по Норту – Эггертссону)? Приведите примеры, иллюстрирующие Ваш ответ. Каковы недостатки этого механизма?

42. Чем обусловлены сложности эмпирической оценки трансакционных издержек?

43. Какие категории издержек выделили Норт и Уоллис в исследовании, посвященном оценке доли трансакционного сектора в экономике США? Как они оценивали трансакционные издержки? Какие отрасли Норт и Уоллис отнесли к трансакционным отраслям? Какие причины роста трансакционных издержек они выделили?

44. Как распространение электронной коммерции влияет на структуру трансакционных издержек? На трансакционные издержки каких категорий, в соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, оказывает влияние введение электронной коммерции для покупателей? Для продавцов?

45. Какие профессии существуют лишь при наличии положительных трансакционных издержек? Аргументируйте свой ответ.

КЕЙСЫ

Оглавление

1. ТРАНСАКЦИИ 3
Кейс 1. Подход Коммонса и три основных типа трансакций 3
Кейс 2. Подход Уильямсона к анализу трансакций: строительный рынок 5
Кейс 3. Параметры трансакции и выбор структуры управления 6
Кейс 4. Подход Уильямсона: инвестиции фирмы Valio в российскую промышленность 10
Кейс 5. Выбор формы управления трансакциями на примере франчайзинга 12
2. Классификации трансакционных издержек 14
Кейс 6. Классификация трансакционных издержек Милгрома – Робертса на примере работы картофельного хозяйства 14
Кейс 7. Классификация трансакционных издержек Милгрома – Робертса и искусство управления государством 17
Кейс 8. Трансакционные издержки до заключения контракта: десять главных ошибок при купле-продаже жилья 19
Кейс 9. Трансакционные издержки после заключения контракта: десять главных ошибок при купле-продаже жилья 21
Кейс 10. Трансакционные издержки до заключения контракта: десять главных ошибок при покупке автомобиля 23
Кейс 11. Трансакционные издержки после заключения контракта: десять главных ошибок при покупке автомобиля 25
Кейс 12. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона: Где и как купить четвертый комод Чиппендейла 27
Кейс 13. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона: За что арендодатели платят риэлторам? 33
Кейс 14. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона: интернет-сайт для продаж российских товаров за рубежом 35
Кейс 15. Трансакционные издержки до заключения контракта при покупке недвижимости 36
Кейс 16.Влияние репутации риэлторов на трансакционные издержки клиентов риэлторских компаний 38
Кейс 17. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона и развитие ипотеки 40
Кейс 18. Трансакционные издержки после заключения контракта: как защитить свои деньги от недобросовестных контрагентов? 43
Кейс 19. Трансакционные издержки после заключения контракта: способы принуждения партнеров к исполнению обязательств? 45
Кейс 20. Шведский торговый союз: формирование деловых связей и снижение трансакционных издержек 47
Кейс 21. Влияние доверия на уровень трансакционных издержек: три года этики по-русски 49
Кейс 22. Влияние репутации компании на величину трансакционных издержек 52

Кейс 23. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона: Волк на псарне. 55
Кейс 24. Кросскультурный менеджмент и издержки ведения переговоров... 57
Кейс 25. Трансакционные издержки получения высшего образования. 59
Кейс 26. Корпоративная миссия как способ снижения трансакционных издержек. 63
Кейс 27. Доставка еды для тех, кто хочет похудеть, как способ снижения издержек измерения. 65
Кейс 28. Трансакционные издержки заключения коррупционных сделок. ... 67
3. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ 71
Кейс 29. Трансакционные издержки купли-продажи авиабилетов через интернет. 71
Кейс 30. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона: виртуальные магазины 74
Кейс 31. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона и участие в интернет-коммерции 76

1. ТРАНСАКЦИИ

Кейс 1. Подход Коммонса и три основных типа трансакций[1]

1. Величину транспортного налога за пользование дорогостоящими автомобилями, принадлежащими администрации президента и аппарату правительства РФ, будет определять правительство Москвы. В других субъектах РФ размер налога будет зависеть от ставок, установленных на региональном уровне[2].

2. Фольксваген-Гольф 92-94 г.в., юр.чистый, неисправный, с повреждениями кузова либо в отл. сост., из Белоруссии, срочно, куплю. 447-33-24, 8-917-588-51-34.

3. СТОЛЯРНОМУ ЦЕХУ требуются: столяры, краснодеревщики, мебельщики, пилорамщики. 109-12-34.

4. Вакансия: МАСТЕР НА ВСЕ РУКИ

Зарплата: 600 долл. Город: Москва

Мужчина, без вредных привычек, обязательно опыт работы (хотя бы бытовой ремонт).

Выполнение поручений руководителя технического отдела, связанных с жизнедеятельностью офиса (мебель, мелкий ремонт, электрика и т.д.).

З/п: от 500-600 долл. (полное соблюдение ТК РФ).

5. Коньки фигурные, жен., отл. сост., полн. экипированы, с чехлами, гот. к употреб., срочно, недорого продаю. 183-31-22.

6. Начальник цеха по производству соков

Требования: высшее образование (химико-технологическое, пищевое), опыт работы на аналогичной должности от 5 лет (желательно в производстве соков и напитков), возраст 30-50 лет.

Основные функции: общая координация деятельности цеха, управление коллективом от 250 человек, ведение аналитического учета. Работа в г. Раменское (40 км. от Москвы).

Требуемый опыт работы: 3-6 лет

Предполагаемый уровень месячного дохода: от 800 до 1000 у.е.

7. Столичное правительство одобрило ряд поправок в закон «О налоге на имущество организаций», касающихся предоставления налоговых льгот. Изменения предполагают освобождение от налогообложения жилищных кооперативов, жилищно-строительных кооперативов, а также товариществ собственников жилья, действующих в соответствии с жилищным законодательством РФ[3].

8. Палатку 2-х-3-местную, в хор. сост., куплю. 8-926-229-37-69.

---

[1] www.irr.ru, www.headhunter.ru

[2] http://www.utro.ru/news/2002032915020169598.shtml

[3] http://www.bpn.ru/service/news/10317/

9. Мастера по ремонту одежды приглашаем на работу. 145-66-66.

10. Выхино м. Продам 1-комн. кв-ру, Кожухово, ул. Рудневка, д.41, 38.5/19 кв.м, кухня 8, 8/14 эт. нового дома П-44Т, стеклопакеты, застекл. балкон, ремонт, телефон, метал. дверь, продаю. 85 тыс. долл. . 8-916-524-44-44.

Вопросы:

Три типа трансакций по Коммонсу.

- *Какие трансакции из приведенных выше можно отнести к трансакциям сделки? Аргументируйте свой ответ.*
- *Какие трансакции из приведенных выше можно отнести к трансакциям управления? Аргументируйте свой ответ.*
- *Какие трансакции из приведенных выше можно отнести к трансакциям рационирования? Аргументируйте свой ответ.*

Кейс 2. Подход Уильямсона к анализу трансакций: строительный рынок[4]

В Москве растет число компаний, работающих на рынке элитного жилья, которые создали свои строительные подразделения. “Поскольку группа компаний «Стройтэкс» обеспечивает полный цикл строительства и имеет собственные строительные подразделения, тендеры по подбору подрядчиков проводятся только на узкоспециализированные виды работ, – говорит Юлия Чепрасова. – При выборе подрядчиков в первую очередь рассматриваются компании с хорошей репутацией на рынке и те, с которыми уже сложился положительный опыт сотрудничества. Но это не означает, что «Стройтэкс» не работает с новыми подрядчиками, – тендер открыт для всех, и выигрывает наиболее интересное по качеству и цене предложение”. Собственная строительная компания в рамках Группы компаний «КРТ» позволяет не только сэкономить деньги, но и, самое главное, обеспечить тотальный контроль качества работ и сроков реализации проекта. “КРТ – частная структура, и мы не имеем права терять время или поступаться качеством работ, столкнувшись с возможными ошибками или недобросовестностью подрядчика, работающего по аутсорсингу»,– подчеркивает Валех Рзаев.

Вопросы:

В соответствии с подходом Уильямсона к анализу трансакций охарактеризуйте форму управления трансакциями между компанией «Стройтэкс» и подрядчиками:

a) *Как называется такая форма управления трансакциями?*
b) *Выделите параметры трансакции между компанией «Стройтэкс» и подрядчиками. Аргументируйте свой ответ.*
c) *Как параметры трансакции влияют на выбор формы управления ею?*

[4] Чичерова Л. // Ведомости. №42 (1569) 13.03.2006 (http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2006/03/13/103891).

Кейс 3. Параметры трансакции и выбор структуры управления

1. Выбор кухонной техники[5]

Крошка Енот

Ориентируйтесь на свой кошелек. Технику, которая стоила бы тех денег, которые она стоит, Вы сможете купить только отечественную, все остальное тут у нас дороже.

Правда, еще очень сильно от месторасположения магазина зависит. У нас тут просто полный коммунизм, но выбор очень маленький. Смотрели пылесос в МВидео, а у нас такой же на 900 р. дешевле стоит в магазине напротив дома. Но моющих, к сожалению, ни одного нету :-(, пришлось брать в МВидео.

> **Ксюнчик**
>
> Так я в МВидео даже и не пыталась брать технику. Там достаточно высокие цены. Вот для этого в Москве и существуют интернет-магазины. Я понимаю, что в области дешевле будет в МВидео купить, потому что доставка в область уже не бесплатная. Вот только надо зарплаты дождаться.
>
> > **Крошка Енот**
> >
> > Это да. Холодильник, стиралку, плиту заказывали по интернету. (Тут без разницы где покупать, все равно за доставку платить). А пылесос я лучше сама довезу, тем более, что не сильно пылесосы по ценам с магазинами различаются. Ну, будет там рублей 100 разницы.

2. Насколько безопасно покупать овощи на стихийных рынках[6]

Где покупать овощи, и есть ли принципиальная разница между местами торговли, если летом плоды трудов садоводов и огородников продаются чуть ли не на каждом шагу? В этот раз мы решили спросить у прохожих, где они предпочитают покупать овощи: у бабушек, торгующих у магазинов, или на рынках.

Эмма Семеновна, пенсионерка:

– Я покупаю овощи только на рынке. Я хожу на «Колхозный», несмотря на то, что он находится далековато от моего дома. Я на пенсии, встаю с утра пораньше и иду. Там овощи, насколько я знаю, проходят проверку. Плюс ко всему, они там свежие и стоят дешевле, чем у бабушек, которые торгуют у каких-то магазинов. И потом, мало ли чем они удобряют овощи при выращивании. Зачем это надо?

Михаил, секретарь казачьего объединения:

– Для меня важно, чтобы было недалеко идти и чтобы овощи были свежие. У меня очень мало времени для того, чтобы ходить, выбирать. Мне кажется, что летом уже можно

[5] http://forum.materinstvo.ru/index.php?showtopic=22524&st=40
[6] http://www.nedelya-goroda.ru/paper.mhtm?sid=2643&nid=82&rid=400

купить овощи где угодно. Тем, кто их выращивает, уже не надо ничем вредным для здоровья удобрять, потому что летом все растет само. Главное – поливать. А насчет цены – два рубля в моем кошельке погоды не сделают.

*Анатолий Золотарев, студент***:**

У меня вообще все продукты покупает мама. Она ходит на рынок, выбирает овощи посвежее, получше, подешевле. А когда мне приходится что-то покупать, хотя такое бывает очень редко, я иду туда, где ближе. По-моему, овощи везде одинаковые. Надо только посмотреть, свежие ли они. А дороже или дешевле, это, мне кажется, не очень важно. В любом случае, летом разница составит рублей пять максимум, не больше.

3. Уменьшение инвестиционного риска[7]

Установление долгосрочного взаимодействия между СУЭК и энергокомпаниями в вопросах топливообеспечения последних, на наш взгляд, может являться началом интеграции угольного бизнеса МДМ с электроэнергетическими активами группы.

СУЭК, входящая в группу МДМ и занимающая лидирующее положение в угольной отрасли, приступила к заключению долгосрочных контрактов с энергетиками. Позавчера было подписано пятилетнее соглашение с Иркутскэнерго, в рамках которого угольщики обязуются поставлять на станции энергосистемы уголь по заранее оговоренным ценам с учетом ежегодной инфляционной индексации и в определенном объеме (7,5 млн. тонн в год). До этого было заключено рамочное соглашение с Бурятской энергосистемой сроком на 30 лет в отношении поставок угля на строящуюся в данный момент Улан-удинскую ТЭЦ-2. Также, как стало известно из ряда СМИ, СУЭК начала переговоры и с Красноярскими энергетиками-потребителями продукции компании по поводу заключения долгосрочных договоров на поставку топлива.

Очевидно, что наличие долгосрочных договоренностей имеет взаимовыгодный характер как для поставщиков, так и для потребителей угля. Первые будут иметь гарантированный объем сбыта продукции по приемлемым ценам, вторые – возможность планировать цену конечной продукции в зависимости от условий поставки на длительные сроки и хеджировать риски ценовых колебаний на топливо.

4. Nortel поставляет волоконно-оптические технологии следующего поколения [8]

Nortel завершил поставку оборудования для первой очереди межрегиональной транспортной сети «Голден Телеком». «Голден Телеком», крупнейший российский телекоммуникационный оператор, планирует увеличить объем предоставляемых услуг качественной защищенной телефонной связи и широкополосного доступа в Интернет в

[7] http://research.finam.ru/daily/viewitem002BB/default.asp
[8] http://news.finestreet.ru/print/?id=32621

российских регионах с помощью мультисервисной волоконно-оптической сети нового поколения.

Долгосрочное стратегическое сотрудничество между Nortel и «Голден Телеком» продолжается с 1993 года, когда «Голден Телеком» развернул волоконно-оптическую сеть на базе оборудования Nortel для предоставления высоконадежной и качественной телефонной связи в Москве. Начиная с этого момента, Nortel постоянно оказывает оператору поддержку в эксплуатации оптической сети, гарантируя эффективную передачу сетевого трафика и возможность предоставления самых современных коммуникационных услуг.

5. Dell выиграла тендер китайского правительства[9]

Продолжая сотрудничество с китайским правительством корпорация Dell подписала контракт с министерством образования на поставку 16,000 компьютеров Dell OptiPlex 170L в школы Бейинга. Контракт на сумму 10 долл. миллионов один из самых крупных, он подтверждает попытки министерства повысить компьютерную грамотность среди учителей и студентов. В 2003 году в школы Китая поступило 6,73 миллионов компьютеров. Для производителей компьютеров, таких как Dell, тренд характеризуется дополнительными возможностями получения прибыли. В последние годы наблюдатели рынка отмечают вторжение Dell на китайский государственный сектор ключевым фактором роста продаж в регионе.

6. Новый стандарт договорных отношений в строительной практике[10]

Любой человек, садящийся за стол переговоров, по вполне объяснимым причинам хочет знать, с кем ему предстоит иметь дело. Выполнит ли свои договорные обязательства будущий партнер, разумно ли я поступаю, заключая сделку с субъектом, о репутации которого ничего не знаю? Примерно такие вопросы в равной степени беспокоят и заказчика, и подрядчика.

Процесс выбора потенциального заказчика/подрядчика можно существенно облегчить, если создать отраслевой банк данных либо кредитное бюро, которые будут собирать статистику итогов договорных отношений всех категорий хозяйствующих субъектов, задействованных в строительстве. Легитимность информации, поступающей в банк, должна обеспечиваться участием в договоре третьей стороны. В качестве третьей стороны могут выступать существующие бюро строительной экспертизы, строительные адвокаты. Они могли бы стать независимой стороной, уполномоченной выполнять арбитражные функции и передавать заключение по итогам договорных отношений в так называемое бюро кредитных/договорных историй, а в случае необходимости – в

[9] http://dell.merlion.ru/press-center/dell-news-369/
[10] http://www.ard-center.ru/pdf/3-37/108-111_Neplateg.pdf

действующие судебные органы. Третья сторона в данной концепции обеспечивает непредвзятость и легитимность заключений по конкретным договорным отношениям. Это то, что не гарантируется в «черных списках», существующих в интернете. Третья сторона приглашается по добровольному согласию контрагентов. Обратившись в бюро кредитных/договорных историй за информацией о партнере, с которым предстоит сесть за стол переговоров, мы уже на начальном этапе договорных отношений сможем понять, в каком стиле работает на рынке потенциальный заказчик/подрядчик.

Необходимость перехода договорной строительной практики к новому стандарту отношений продиктована насущной потребностью рынка в объективной и достоверной информации о деловых качествах участников этого рынка. Итак, если к участию в договоре двух контрагентов будет приглашена третья сторона в качестве арбитра, то создаются предпосылки для принципиально иных отношений. Арбитр (строительный адвокат) должен быть наделен полномочиями осуществлять экспертизу на этапе подписания договора и передавать заключения в бюро кредитных договорных историй. Таким образом, создается угроза репутационного риска.

Вопросы:

1. *В соответствии с подходом Уильямсона к анализу трансакций, охарактеризуйте структуру управления трансакциями для каждой ситуации, используя следующий план:*
    a) *Как называется такая структура управления трансакциями?*
    b) *Определите параметры трансакции (частота, специфичность инвестиций). Аргументируйте свой ответ.*
    c) *Как параметры трансакции влияют на выбор структуры управления ею?*

Кейс 4. Подход Уильямсона: инвестиции фирмы Valio в российскую промышленность

Valio решилась на удвоение [11]

Как рассказал президент Valio Гарри Салонахо к 2007 г. компания планирует совместно с Гатчинским молочным заводом построить новое предприятие по производству молочных продуктов. Это подтвердил Максим Иванов, председатель совета директоров компании "Леноблмолоко", которая является основным акционером Гатчинского молокозавода. Стоимость завода и его планируемую мощность стороны раскрыть отказались. Однако, по данным пресс-службы Ленинградской области, инвестиции могут составить около 20 долл. млн.

Реализацией проекта займется компания "Галактика", основным акционером которой является "Леноблмолоко". По словам Иванова, они возьмут на себя основную часть инвестиций, а финны предоставят технологии и оборудование. В Valio отказались раскрыть детали проекта.

"Планы Valio совпали с нашими планами по расширению производства – Гатчинский завод работает на пределе мощностей", – объясняет Иванов. Завод будет выпускать молоко и кефир как под марками Valio, так и под марками Гатчинского завода. Эти продукты трудно возить из Финляндии из-за короткого срока хранения, говорит Иванов.

Valio возвращается в Россию[12]

Valio приступает к реализации планов по размещению своих мощностей в России. На этот раз компания присмотрела Гатчинский завод в Ленинградской области. Президент Valio Гарри Салонахо на встрече с губернатором Ленинградской области Валерием Сердюковым представил на рассмотрение инвестиционный проект по строительству завода в Гатчине, сообщили во вторник информационные агентства…. «В проекте будут участвовать Valio, Tetra Pak и руководство Гатчинского молочного завода. Участок и производственные площади принадлежат Гатчинскому заводу, Tetra Pak будет устанавливать оборудование»,– говорит пресс-секретарь комитета экономического развития Ленинградской области Александр Бутенин. По его словам, не исключается создание крупной молочной фермы.

Он уточнил, что планируется производить молочную, кисломолочную продукцию и, возможно, соки. «Сейчас на заводе уже ведутся работы по договоренности с администрацией области. Осенью будет завоз и монтаж оборудования. Планируется, что первая линия будет запущена в 2007 году, а в 2008 завод выйдет на полную проектную

[11] Андрей Мусатов, Антон Сарайкин // Ведомости. № 21 (1548). 08.02.2006. (http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2006/02/08/102623)
[12] http://biztorg.ru/market_news/index.shtml?2006/02/08/5829411

мощность»,– пояснил Александр Бутенин. … Объем инвестиций в проект составит более 20 млн евро. «Рынок сыра в России растет на 15% в год.

Напомним, что это уже не первая попытка Valio обзавестись в России собственными мощностями. Летом 2005 года стало известно, что Valio построит завод в подмосковном городе Лобня. Однако так и не приступила к реализации этого проекта. По словам одного из участников рынка, планы Valio не реализовались из-за того, что выбранный компанией участок числился в категории земель сельхозназначения, а перевести его в разряд промышленных земель не удалось.

Вопросы:

Подход Уильямсона:

1. *Охарактеризуйте параметры трансакции между фирмами "Valio", "TetraPak" и Гатчинским заводом, в описанной выше ситуации.*
2. *Какие типы специфических инвестиций рассмотрены в данной ситуации?*
3. *Как вы думаете, какую структуру управления трансакцией лучше использовать в этой ситуации? Почему?*

Кейс 5. Выбор формы управления трансакциями на примере франчайзинга

Как клонируют бизнес[13]

В одном ключе. По заключенному договору франчайзи обязан работать по правилам франчайзера. «Нужно понимать, что если нерадивый франчайзи начнет, например, торговать просроченными продуктами, то тень ляжет на всю торговую сеть, – комментирует Александр Майлер. – При этом пострадавшему покупателю будет все равно, корпоративный это магазин или франчайзинговый».

Что требуют от партнера? Первое – наличие капитала, второе – помещение определенного размера, если речь идет о стационарных точках. Другие требования зависят от специфики бизнеса и франчайзинговых принципов компании.

Франчайзер Baskin Robbins обязательно потребует от будущего партнера также наличия помещения от 130 до 150 кв. метров. Салон «Эконика-Стиль» может появляться только в центре города, помещение для него должно соответствовать размерам от 80 до 150 кв. метров. Франчайзи выполняет его непременно в фирменном стиле, начиная от освещения до колора и марки плитки. В салонах разрешается продавать только обувь марки «Эконика», но при этом компания мягко относится к ценовой политике франчайзи…

Особенности национального франчайзинга. Часть 2. Франчайзинг в общественном питании[14]

Г-н Иванов, руководитель отдела франчайзинга компании РосИнтер, рассказал о средних экономических показателях ресторана сети Ростик'с, работающего по системе франчайзинга.. <…> После заключения необходимых договоров проводится обучение и подготовка сотрудников партнера. Партнер получает руководство по строительству. Ему оказывается помощь в составлении технического задания на проект ресторана. <…> Партнер получает описание стандартов приготовления блюд и обслуживания покупателей, которые необходимо соблюдать.

«Мы работаем с опытными партнерами. Как показывает практика быстрое питание – очень сложный бизнес. Даже в Москве, если месяц не следить за партнером, то начинает падать качество. … Рестораны Ростик'с подключены к единой информационной системе. Все показатели бизнеса видны в этой системе в режиме одного дня, что позволяет отслеживать работу партнеров.<…>

Мятеж в стане McDonald's Франчайзи компании подают на нее в суд[15]

---

[13] Ольга Осадшая/ № 24 (65). 21-27 июня 2004. (http://www.finansmag.ru/6954)
[14] Александр Пыпин. Retail.Ru (http://www.retail.ru/news/fr2.htm)
[15] Мириам Джордан, Ширли Люн/ № 193 (993). 22.10.2003 (http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2003/10/22/67989).

На бразильском рынке корпорация McDonald's столкнулась с настоящим мятежом среди собственных франчайзи. Около трети местных партнеров McDonald's подали на корпорацию в суд.

После нескольких лет борьбы за выживание 37 из 109 бразильских франчайзи McDonald's обвинили корпорацию в завышении расценок за аренду помещений, в отсутствии гибкого менеджмента и даже в развале их бизнеса. По словам одного из истцов, Жозе Мачедо, McDonald's завышает стоимость аренды. <…> Несколько истцов обвиняют McDonald's в развале их бизнеса. Например, рассказывает Мачедо, рядом с двумя его закусочными корпорация открыла еще три. В McDonald's между тем утверждают, что открывают новые точки только после тщательного изучения рынка.

Вопросы:

Подход Уильямсона:

1. *Охарактеризуйте параметры трансакции между франчайзи и франчайзором, в описанной выше ситуации.*
2. *Какие типы специфических инвестиций франчайзи рассмотрены в данной ситуации?*
3. *К какой структуре управления, в соответствии с подходом Уильямсона, можно отнести структуру управления трансакцией, в описанной выше ситуации. Аргументируйте свой ответ. Как вы думаете, почему была выбрана такая структура управления трансакцией?*

2. КЛАССИФИКАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Кейс 6. Классификация трансакционных издержек Милгрома – Робертса на примере работы картофельного хозяйства[16]

Картофельное хозяйство может процветать, если использовать в нем новейшие технологии бизнеса, разумно управлять человеческими ресурсами и любить деревню – Сегодня Андрей Эдуардович может позволить себе рассуждать о наклейках на картошку. А три года назад, когда он приобрел хозяйство, задолженность по зарплате там составляла восемь месяцев.

Амбиция «Тульской нивы» – ввести в России стандарт потребления картофеля и переместить самый массовый из массовых продуктов в высокий ценовой сегмент. И сейчас Бумажные пакеты с красивыми картинками идут в московские магазины «Азбука вкуса», «Стокманн» и «Глобус Гурмэ» – это картошка класса премиум. А упаковки попроще, из сетки, – в «Седьмой континент», «Перекресток» и «Рамстор». На всех – девиз: «Из деревни с любовью». Меж тем у управляющего «Тульской нивы» непрерывно звонит телефон. Звонят насчет картофеля, а Андрей Эдуардович поясняет, сколько, куда и какой именно груз отправлять.

– В розничные сети трудно пробиться «из деревни»?

– Закупщики вначале рассуждают, как обычный потребитель: продукт, мол, массовый, так почему он должен стоить рублей пятнадцать, а не пять? Поэтому приходится им объяснять. Я их спрашиваю: «Что внутри того, что вы закупаете? Чем вы кормите людей? Ага, не знаете. Так узнайте». Помимо того что наш картофель безопасен, он еще сортирован и калиброван. И от стандарта мы не отходим, как написано в буклете: «Тульская нива» гарантирует «клубни овальной и удлиненно-овальной формы; красный, белый цвет кожуры; очень вкусный и красивый картофель; легкость чистки кожуры» – так оно и есть. А еще он у нас мытый.

– И что? Сразу покупают?

– Звоню в одну компанию и сообщаю: у меня есть такое же, что вы продаете по сто пятьдесят рублей за килограмм, французское, но российское и дешевле. В ответ слышу, что они не занимаются отечественной продукцией, поскольку качество не гарантировано. И начинаю с ними работать, объяснять достоинства своей картошки. В другой компании говорят: «Не звоните больше». Я не звоню, а присылаю записку: «Помня о вашей просьбе больше не звонить, письмом уведомляю…». Перезванивают сами, смеются… Закупщик –

[16] Елена Борисова// «Эксперт». № 48(494). 19 декабря 2005. (http://www.expert.ru/rus_business/2005/12/tula_fermerskoe_hozyaystvo/)

нормальный же человек, просто до него надо достучаться, поскольку от него напрямую зависит твоя судьба. А кто-то утверждает, что у меня дорого. Отвечаю: ничем не могу помочь, сожалею. И иду дальше, потому что на меня трудно надавить: у меня еще Питер берет, Урал просит. И потолок я пока не нащупал. Если Москва потребляет восемьсот тысяч тонн картофеля в год, при моем сегодняшнем производстве в пять тысяч я не могу насытить рынок даже на десять процентов.

– Хорошо если спрос превышает предложение, но когда-то ведь будет и потолок. Что станете делать?

– Мы уже сейчас об этом думаем. Например, кто у нас покупатель? Женщина. Ага. Значит, на сайте надо объяснить, что в картошке содержится совсем немного калорий – семьдесят девять – и вывесить кучу полезных рецептов. Для обратной связи на нашей упаковке мы написали телефон. Люди звонят, благодарят или ругают. Или спрашивают, можно ли оставить на семена. Отвечаю: «Мытый картофель не сохранить до весны. Лучше из хранилища нашего потом возьмете». Я готов говорить с людьми, мне нужна обратная связь. Потому что если вы любите дело, которым занимаетесь, – а я его люблю, то для вас важна любая информация с рынка. Вот кто-то говорит: «А я бы поменял сеточку с оранжевой на фиолетовую». Еще можно клеить на картофель наклейки, как на марокканских апельсинах. Кто сказал, что нельзя? Надо пробовать. В свое время в нескольких компаниях, куда я обратился с просьбой изготовить для нашей продукции красивую упаковку, мне тоже сказали, что это ерунда. Что рынок еще не готов, средний класс ничего не понимает, не дорос еще. Но я нашел тех, кто поверил в мою идею. По-моему, у нас неплохо получилось. И пусть кто-то уверяет, будто рынок не созрел, вы все равно пробуйте. Идей – миллион. Их надо пробовать.

– Если команда в хозяйстве сформирована, то почему ты сам всем этим занимаешься?

– Принцип у меня такой: когда начинаю новую работу, то сам все сделаю, смотрю, где что надо, какие у меня есть места, какие на них нужны люди. То же было с колхозом, и сегодня с точки зрения производства все закрыто: молоко доится, зерно есть, картофель есть, упаковка, все вовремя отгружается. А я сейчас общаюсь с сетями, направляю грузы, формирую заказы, продаю, покупаю расходные материалы, поддоны, сетку и так далее. Человек-оркестр, в общем. Но скоро людей и на это подберем.

– А вот ты сказал, что раньше люди в колхозе пили, а теперь не пьют. Это правда?

– Людей в деревнях вообще трудно замотивировать деньгами. Мне кажется, причина в том, что за десять-пятнадцать лет, на которые бросили деревню, народ привык тащить все подряд из колхоза и на это существовать. Год, второй, пятый, десятый. Чем дольше не работает народ, тем меньше шансов, что он начнет снова работать. Что нам оставалось делать?

– Решительно применять жесткие санкции?

– Нельзя. Вот неподалеку от нас москвичи хозяйство купили и, к сожалению, не смогли поднять. Почему? Да потому, что делали все кавалерийским наскоком. Но село этого не терпит. Начали гайки закручивать, а там надо дать хорошим людям возможность работать, и они сами все эти позиции закроют. Вы должны понимать, что пришли туда надолго. Быстро не получится. Объясняется это просто: долго растет. У картофеля севооборот четыре года – вы не можете каждый год сажать на том же поле, оно три года отдыхать должно. А вот с шашкой наголо бегать не стоит. Представьте, что в хозяйстве четыре деревни с населением в пятьсот человек и кого-то увольняют. Деревня не город, здесь другую работу искать негде. Куда человеку идти? Он пойдет на твои поля, читай на свои, и возьмет все, что ему захочется. Или поднесет спичку к урожаю пшеницы, и урожай сгорит. Почему он это сделает? А обиделся… В общем, имея это в виду, мы гайки закручивать сильно не стали, а принялись потихоньку, но жестко, просить народ не пить.

– Перевоспитываете?

– Я не за то, чтобы его перевоспитывать, а за то, чтобы он сострадал. Я помню первую отгрузку в «Рамстор». Все старались, фасовали. Было тяжело, потому что «Рамстор» высокие требования выдвигает. В общем, упаковали. Качество – супер. А водитель плохо накрыл машину брезентом, и когда пошел дождь, то весь наш картофель промок. Груз вернули. И водитель смотрел, как люди заново перебирают, фасуют и говорят: «Вот же этот Ваня, елки зеленые…». Это мотивирует. Деньги – одна сторона мотивации, а сопричастность – другая и очень важная. Это есть везде. Но в сельском хозяйстве это оголено.

Вопросы:

1. *В соответствии с классификацией Милгрома – Робертса выделите типы трансакционных издержек, с которыми сталкивается владелец и управляющий «Тульской нивы», Андрей Эдуардович:*
    a) *Охарактеризуйте каждый тип трансакционных издержек и приведите из статьи 2-3 примера каждого типа трансакционных издержек.*
    b) *Объясните, почему каждый приведенный пример является иллюстрацией именно этого типа трансакционных издержек.*
2. *Объясните причины возникновения трансакционных издержек для каждого приведенного примера.*
3. *Предложите способы минимизации рассмотренных трансакционных издержек.*

Кейс 7. Классификация трансакционных издержек Милгрома – Робертса и искусство управления государством[17]

Ослаблению соперничества сверхдержав на завершающем этапе «холодной войны» сопутствовало и ослабление порядка. С одной стороны, от Советского Союза отошли его сателлиты в поисках собственных нестандартных и эксцентрических орбит. С другой стороны, в результате распада самого Союза его арсеналы распылились и подверглись разграблению, появились новые потребители военной продукции, а эксперты, обладающие знаниями в сфере современных военных технологий, покинули страны, которая больше не могла платить по счетам. <…>

[Необходимо] осознать всю сложность создания единого фронта против тех, кто способствует расползанию ядерного оружия, хотя бы против тех, кого в обществе называют государствами-изгоями. <…> [Ричард Батлер] приводит новые факты, подтверждающие безответственность таких стран, как Китай, и в особенности Франция с Россией, в отношении своих международных обязательств. <…> Если это и есть образец международного сотрудничества в подобных вопросах, то лучше поискать другие пути.

Более общий и более важный вывод <…> заключается в том, что чрезвычайно трудно удержать страны, решившие приобрести оружие массового уничтожения, от этого намерения. Если мониторинг и контроль деятельности даже такой страны, как Ирак, который потерпел поражение в войне и на который оказывается давление и налагаются санкции, настолько затруднен, то что уж говорить о менее открытых для контроля странах?

Фактически процесс распространения не прекращается. В определенной мере это результат неспособности Запад остановить утечку технологий. Не много толку и от международных соглашений о контроле над вооружениями. Конвенция о запрещении биологического оружия так и не смогла прекратить разработку этого наиболее ужасного оружия просто потому, что выполнение ее положений практически невозможно проверить. То же самое можно сказать и о Конвенции о запрете химического оружия.

Последствия принятия этих конвенций по крайней мере относительно нейтральны. Однако этого нельзя сказать о договоре о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний. <….> От ядерного оружия нельзя избавиться в принципе. Таким образом, мир без ядерного орудия – это плод фантазии. Реальный вопрос, следовательно, в том, намерены Запад и Америка сохранить первенство перед потенциальными ядерными конкурентами или нет. <…> «Чем менее привлекательны ядерные вооружения для

[17] Тэтчер М. Искусство управления государством. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. с. 73–85

Соединенных Штатов в стратегическом плане, тем больше они и другие средства массового уничтожения притягивают внимание враждебных сил и прочих «изгоев». <…>

Договор о контроле над вооружениями, который наносит наибольший ущерб и практически лишен смысла <…> – это Договор об ограничении средств противоракетной обороны (ПРО). <…> Договор запрещал как Соединенным Штатам, так и Советскому Союзу размещать стратегические противоракетные системы, способные защищать всю территорию страны. Он, кроме того, запрещал разработку, испытание и размещение любых средств, кроме ограниченной наземной системы фиксированного базирования. <…> В основе договора лежала доктрина гарантированного взаимного уничтожения. По существу, она упиралась на уверенность в том, что, пока каждая из сверхдержав остается абсолютно уязвимой для ответного ядерного удара, ни одна из них не решится начать ядерную войну. Практика же никогда полностью не совпадает с теорией. <…> [Но] именно отсутствие системы ПРО подталкивает руководителей государств-изгоев к приобретению ракет и созданию оружия массового уничтожения. Развертывание же глобальной системы ПРО будет сдерживать их стремление к накапливанию арсеналов, так как вероятность достижения целей ракетного удара значительно снизится. <…>

Мы должны признать, что угроза применения баллистических ракет с ядерными зарядами или другими средствами массового уничтожения реальна <…>. Мы должны признать, что дипломатические и прочие средства, направленные на ограничение распространения вооружений, малоэффективны.

Вопросы:

1. *С помощью классификации трансакционных издержек Милгрома – Робертса покажите, почему международные конвенции о запрещении оружия массового поражения являются неустойчивыми.*
2. *Опишите ситуацию с продажей и покупкой оружия массового уничтожения в терминах проблемы кооперации. Что является кооперативным равновесием? Какое равновесие будет складываться? Что мешает достижению кооперативного равновесия? Каковы способы достижения кооперативного равновесия?*

Кейс 8. Трансакционные издержки до заключения контракта: десять главных ошибок при купле-продаже жилья[18]

1 БЕСПЕЧНОСТЬ. Выбирая квартиру в новостройке, не забывайте проверить застройщика. Один из наиболее достоверных источников информации – бывшие клиенты. Не поленитесь съездить на уже построенные объекты, если они есть, и расспросить жильцов о качестве квартир и сервисных услуг. Особое внимание обратите на то, сколько лет работает на рынке компания, во что инвестировала средства и вовремя ли были ли завершены эти проекты, есть ли у нее право собственности (документы на аренду) на землю и разрешение на строительство жилого дома. Загляните на сайты с полезной информацией, например юридический портал «Недвижимость и право».

3 ФИНАНСОВАЯ ХАЛАТНОСТЬ. При совершении сделки вам придется иметь дело с крупной суммой денег, поэтому «доверяйте, но проверяйте». В предварительном договоре должны быть четко прописаны правила передачи денег через банковскую ячейку: проверьте даты и время доступа к ней. Из-за накладок продавец может остаться и без квартиры, и без денег. Организуйте проверку денег с помощью профессионального кассира на специальном оборудовании.

5 ВЫБОР МЕСТА, А НЕ ДОМА. Наличие красивого вида из окна нередко используется в качестве дополнительного фактора привлечения покупателей. Не поддавайтесь эмоциональным описаниям в рекламных буклетах: не исключено, что на месте рощи или лужайки через несколько лет появится 30-этажный дом или автострада. Попросите застройщика или продавца ознакомить вас с планом освоения территории. Проверьте сведения в районной управе.

2 ЧРЕЗМЕРНАЯ САМОУВЕРЕННОСТЬ. Покупка-продажа квартиры с рук не всегда обходится дешевле. Риэлтор отличается от продавца не только знанием законодательства и юридических нюансов сделки, но и умением вести переговоры профессионально. А это значит, что сделка пройдет быстрее, с меньшими временными, моральными, а иногда и финансовыми потерями. Кроме того, за профессиональным риэлтором находится база юристов, способных поручиться за юридическую чистоту квартиры.

8 ЮРИДИЧЕСКАЯ НЕОСВЕДОМЛЕННОСТЬ. Не каждый, кто назовет себя риэлтором или нотариусом, действительно таковым является. Проверьте у агента наличие агентского договора, срок его действия, предусмотренные причины расторжения. Попросите разрешения сделать ксерокопию агентского договора и

[18] № 33 (123) 12-18 сентября 2005 г. (http://www.finansmag.ru/19925).

покажите ее юристу, для которого все нюансы будут очевидны. При покупке на вторичном рынке проанализируйте, как часто продавалась квартира, и по возможности установите причину этого явления.

Вопросы:

Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона:

1. *На основе рассмотренной ситуации приведите примеры трансакционных издержек (по одному примеру на каждый тип издержек), возникающих до заключения контракта. Аргументируйте выбор примеров.*
2. *Каковы способы минимизации этих издержек?*
3. *Каким образом экономия на издержках ex ante может сказаться на размере издержек ex post? Приведите примеры из вышеописанной ситуации.*

Кейс 9. Трансакционные издержки после заключения контракта: десять главных ошибок при купле-продаже жилья[19]

ЧРЕЗМЕРНАЯ САМОУВЕРЕННОСТЬ. Покупка-продажа квартиры с рук не всегда обходится дешевле. Риэлтор отличается от продавца не только знанием законодательства и юридических нюансов сделки, но и умением вести переговоры профессионально. А это значит, что сделка пройдет быстрее, с меньшими временными, моральными, а иногда и финансовыми потерями. Кроме того, за профессиональным риэлтором находится база юристов, способных поручиться за юридическую чистоту квартиры.

ЮРИДИЧЕСКАЯ НЕОСВЕДОМЛЕННОСТЬ. Не каждый, кто назовет себя риэлтором или нотариусом, действительно таковым является. Проверьте у агента наличие агентского договора, срок его действия, предусмотренные причины расторжения. Попросите разрешения сделать ксерокопию агентского договора и покажите ее юристу, для которого все нюансы будут очевидны. При покупке на вторичном рынке проанализируйте, как часто продавалась квартира, и по возможности установите причину этого явления.

НЕУДАЧНОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ПОКУПКИ. Не спешите принимать окончательное решение о покупке квартиры, особенно если для поиска подходящих вариантов вы выбрали лето. Узнайте, нет ли поблизости школы или другого образовательного учреждения. Осенью, когда с каникул вернется молодежь, в окрестностях может быть не только шумно, но и небезопасно. Постарайтесь выяснить, кто ваши будущие соседи. К концу отпускного сезона обычно увеличивается и поток автомашин – обратите внимание, как расположены близлежащие автотранспортные магистрали и прикиньте время, которое вы, возможно, будете тратить в пробках.

ПОВЕРХНОСТНЫЙ ПОДХОД. Выбирая квартиру на вторичном рынке, обратите внимание на возраст здания и его состояние. Не увлекайтесь внешними характеристиками квартиры – под красивыми обоями могут скрываться трещины, импортная сантехника не заменит прогнивших труб, а пораженные грибком бетонные стены «вылечить» практически невозможно. Пригласите независимого оценщика – даже по тому, как отштукатурены стены, он сможет определить, был ли ремонт сделан наспех, чтобы скрыть недостатки.

ЮРИДИЧЕСКАЯ НЕОСВЕДОМЛЕННОСТЬ. Не каждый, кто назовет себя риэлтором или нотариусом, действительно таковым является. Проверьте у агента наличие агентского договора, срок его действия, предусмотренные причины

[19] № 33 (123) 12-18 сентября 2005г. (http://www.finansmag.ru/19925).

расторжения. Попросите разрешения сделать ксерокопию агентского договора и покажите ее юристу, для которого все нюансы будут очевидны. При покупке на вторичном рынке проанализируйте, как часто продавалась квартира, и по возможности установите причину этого явления.

Вопросы:

Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона:

1. *На основе рассмотренной ситуации приведите примеры трансакционных издержек (по одному примеру на каждый тип издержек), возникающих после заключения контракта. Аргументируйте выбор примеров.*
2. *Каковы способы минимизации этих издержек?*
3. *К какой категории товаров можно отнести жилье, (согласно структуре издержек измерения, и почему?*

Кейс 10. Трансакционные издержки до заключения контракта: десять главных ошибок при покупке автомобиля[20]

НЕОСВЕДОМЛЕННОСТЬ О СЕРВИСЕ. Машину мало купить, ее надо где-то обслуживать. Про сервис выбранной вами модели нужно узнать все досконально. И дело не только в его возможной дороговизне или проблемах с деталями. Вы можете остаться недовольны качеством сервиса, сроками ремонта и прочими нюансами. Не стоит доверять рекламе автосалонов о расширенной гарантии. Даже когда при годовой заводской гарантии салон дает трехлетнюю, она ограничена пробегом 15-30 тыс. километров. И если пробег больше, деталь вам не заменят.

ПЕРЕОЦЕНКА УДОБСТВА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ. При покупке машины в кредит на три года вы рискуете переплатить до 75-100%. Кроме того, банки навязывают вам определенные страховые компании с завышенными тарифами. Обращайте внимание не столько на цену автомобиля в салоне, сколько на условия кредитования банков, с которыми он сотрудничает. Например, в одном салоне выбранный вами автомобиль стоит 30000 долл., а в другом – 35000 долл. Но вполне возможно, что с учетом процентов, выплачиваемых по кредиту, дополнительных сборов и страховки в первом случае вы заплатите 50000 долл., а во втором – 47000 долл.

ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ ДИАГНОСТИКОЙ. Особенно опасно при покупке подержанного автомобиля. Даже в салонах машины не всегда проходят предпродажную подготовку. Если вы изучили всю возможную литературу о том, как выбрать автомобиль, и захватили с собой опытного автомеханика, от «сюрпризов» это не спасет. Например, вам может попасться высушенная и отогретая «машина-утопленница» из Европы или прошедший кузовной ремонт и умело перекрашенный «перевертыш».

ЗАКАЗ МАШИНЫ У МАЛОЗНАКОМОГО «ПЕРЕГОНЩИКА». В худшем случае вас могут «кинуть»: предоплата при заказе автомобиля составляет 100% от его стоимости. В лучшем – привезти активно эксплуатировавшийся автомобиль (например, бывшее такси) со «скрученным» счетчиком или угнанную машину. Иногда перегонщик договаривается с владельцем, и заявление об угоне подается лишь после продажи машины в России. Сведения поступают в Интерпол, и вы остаетесь без автомобиля.

НЕВНИМАТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ. Ошибки в доверенности, оформляемой для постановки на учет в ГАИ, или в справке-счете потом исправить будет сложно. В сервисной книжке обязательно должна быть проставлена дата продажи, иначе срок гарантии будет исчисляться с момента изготовления. В справке-счете должны быть указаны дата и место составления, суть и условия сделки, стоимость автомобиля и все

[20] № 20 (110) 30 мая - 5 июня 2005г. (http://www.finansmag.ru/16425)

сведения о нем, наименование и адрес магазина, а также ваши данные. Кроме того, покупаете ли вы машину в салоне или у частного лица, необходимо проверить ее юридическую историю. В салон автомобиль тоже попадает не с конвейера, а через нескольких перекупщиков. И надо убедиться в наличии договоров, фиксирующих каждую сделку.

Вопросы:

Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона:

4. *На основе рассмотренной ситуации приведите примеры трансакционных издержек (по одному примеру на каждый тип издержек), возникающих после заключения контракта. Аргументируйте выбор примеров.*
5. *Каковы способы минимизации этих издержек?*
6. *К какой категории товаров можно отнести жилье, (согласно структуре издержек измерения, и почему?*

Кейс 11. Трансакционные издержки после заключения контракта: десять главных ошибок при покупке автомобиля[21]

НЕДАЛЬНОВИДНОСТЬ. При покупке автомобиля в первую очередь надо ответить на вопрос: «Для чего он мне нужен?» По городским улицам совсем не обязательно ездить на Hummer, а Ford Ka не подходит для путешествий на дачу. Использование автомобиля «не по назначению» причиняет массу неудобств. К тому же машина может быстрее износиться.

ПОКУПКА МАШИНЫ БЕЗ «ТЕСТ-ДРАЙВА». Это можно сравнить с приобретением обуви без примерки. Конечно, все дорогие современные автомобили комфортны и удобны, но вы выбираете его «под себя». Соответственно, если вы приобретаете машину жене или мужу, дочери или сыну, именно этот человек должен сидеть за рулем во время «тест-драйва».

ЗАКАЗ МАШИНЫ У МАЛОЗНАКОМОГО «ПЕРЕГОНЩИКА». В худшем случае вас могут «кинуть»: предоплата при заказе автомобиля составляет 100% от его стоимости. В лучшем – привезти активно эксплуатировавшийся автомобиль (например, бывшее такси) со «скрученным» счетчиком или угнанную машину. Иногда перегонщик договаривается с владельцем, и заявление об угоне подается лишь после продажи машины в России. Сведения поступают в Интерпол, и вы остаетесь без автомобиля.

ЖАДНОСТЬ. Заниженная цена должна не привлекать, а настораживать. «Срочно и дешево» машины продают знакомым. Цены на нерастаможенные автомобили выглядят заманчиво, но покупать такую машину без связей в соответствующих органах не следует. «Растаможка» порой стоит столько же, сколько и автомобиль, да и сама процедура будет длительной и проблемной.

НЕВНИМАТЕЛЬНОСТЬ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ. Ошибки в доверенности, оформляемой для постановки на учет в ГАИ, или в справке-счете потом исправить будет сложно. В сервисной книжке обязательно должна быть проставлена дата продажи, иначе срок гарантии будет исчисляться с момента изготовления. В справке-счете должны быть указаны дата и место составления, суть и условия сделки, стоимость автомобиля и все сведения о нем, наименование и адрес магазина, а также ваши данные. Кроме того, покупаете ли вы машину в салоне или у частного лица, необходимо проверить ее юридическую историю. В салон автомобиль тоже попадает не с конвейера, а через нескольких перекупщиков. И надо убедиться в наличии договоров, фиксирующих каждую сделку.

[21] № 20 (110) 30 мая - 5 июня 2005г. (http://www.finansmag.ru/16425)

Вопросы:

Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона:

1. *На основе рассмотренной ситуации приведите примеры трансакционных издержек (по одному примеру на каждый тип издержек), возникающих после заключения контракта. Аргументируйте выбор примеров.*
2. *Каковы способы минимизации этих издержек?*
3. *Каким образом экономия на издержках ex ante может привести к увеличению издержек ex post? Приведите примеры из вышеописанной ситуации.*

Кейс 12. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона: Где и как купить четвертый комод Чиппендейла[22]

(1) Мистер Боггис медленно вел машину, удобно откинувшись на сиденье и выставив локоть в открытое окно. Какие красивые места, думал он, как приятно снова видеть первые приметы лета. <…> Мистер Боггис въехал на холм, немного не добравшись до вершины, и остановил машину на окраине деревни. Выйдя из машины, он огляделся. <…> Внизу справа он увидел фермерский дом средних размеров, стоявший в дальнем конце поля. С дороги к нему тянулась колея. За ним – дом побольше. Был еще один дом, окруженный высокими вязами, на вид – времен королевы Анны, а слева стояли два фермерских дома, похожих друг на друга. Итого пять объектов в этом направлении. Мистер Боггис набросал примерный план в блокноте, пометив расположение каждого дома, чтобы легко было найти их, когда он спустится вниз, после чего снова сел в машину и поехал через деревню на другую сторону холма. Там он отметил для себя еще шесть интересных объектов. <…> Значит, в этом квадрате, на этом участке, всего десять объектов. <…> Именно столько можно, не спеша, осмотреть за день. <…>

Если не считать того, что он был переодет священником, ничего особенно мрачного в облике Сирила Боггиса не было. По профессии торговец старинной мебелью, <…> в работе он старался не переусердствовать, и поскольку всегда покупал дешево, очень, очень дешево, а продавал очень, очень дорого, то умудрялся каждый год иметь вполне приличный доход. Он был талантливым коммерсантом и, покупая или продавая какую-нибудь вещь, легко приспосабливался к клиенту. С пожилыми мог быть серьезным и обаятельным, с богатыми – подобострастным, с благочестивыми – сдержанным, со слабовольными – властным, с вдовыми – легкомысленным, со старыми девами – лукавым и беспечным. <…> В последние несколько лет мистер Боггис добился значительного уважения среди своих друзей по профессии в силу своей способности находить необычные и часто весьма редкие предметы с поразительной регулярностью. <…> Всякий раз, когда его спрашивали, где он достал такую-то вещь, он понимающе улыбался, подмигивал и бормотал что-то насчет того, что это маленький секрет. <…>

Да ты сам подумай, сказал он про себя. Если есть хорошие вещи в одном фермерском доме, почему бы им не быть и в других? Почему бы ему не поискать? Почему бы не прочесать сельскую местность? Он мог бы делать это по воскресеньям. Работе это никак не помешает. <…> И мистер Боггис купил карты – масштабные карты всех графств вокруг Лондона – и тонким пером поделил их на ряд квадратов. Каждый квадрат в натуре

[22] Даль Р. Четвертый комод Чиппендейла // Поцелуй. СПб.: Азбука – классика, 2004. с. 69–101.

занимал площадь пять миль на пять – примерно с такой территорией, по его подсчетам, он мог справиться за одно воскресенье, если тщательно ее прочесывать. <…>

Он оставил машину ярдах в ста от ворот и остаток пути решил проделать пешком. Он не хотел, чтобы видели его машину, покуда сделка не завершена. Добрый старый священник и вместительный пикап почему-то не сочетаются. К тому же прогулка давала ему время внимательно осмотреть недвижимость снаружи и напустить на себя вид, приличествующий случаю. Мистер Боггис живо шагал по дорожке. <…>

Вопросы:

1). *К каким категориям трансакционных издержек, в соответствии с классификацией Норта – Эггертссона можно отнести издержки, описанные в этом фрагменте? Выделите все возможные примеры. Аргументируйте свой выбор.*

(2) Следующая ферма располагалась едва ли не в поле, и, чтобы убрать свою машину из поля зрения, мистер Боггис оставил ее на дороге и прошел пешком около шестисот ярдов по прямой колее к заднему двору фермы. Объект, как заметил он приближаясь, был гораздо меньше предыдущего, и Боггис не возлагал на него особых надежд. Строения были грязны, а служебные постройки явно нуждались в ремонте. В углу двора тесной группой стояли трое мужчин. <…>

– Прошу простить, что беспокою вас, особенно в воскресенье.

Мистер Боггис протянул свою карточку. Рамминс взял ее и поднес близко к лицу.

– Нет у нас никакой мебели, – сказал ему Рамминс, выслушав объяснение. – Напрасно теряете время. <…> [Но] думаю, большого вреда не будет, если вы заглянете в дом, раз уж вам только это и нужно. <…>

Ну и ну! Мистер Боггис тотчас же увидел его и, замерев на месте, издал легкий вздох восхищения. <…> Предмет стоял у стены. И разве можно ошибиться на сей счет? Пусть он выкрашен белой краской, все равно. Какой-то дурак выкрасил. Но краску легко снять. Однако вы только посмотрите на него! Да еще в таком месте. О боже! <…>

Нужно подумать, сказал он про себя. И еще важнее успокоиться, прежде чем он произнесет хоть одно слово. Спокойнее, Боггис. И что бы ты ни делал, сохраняй невозмутимость. Эти люди могут быть невежественны, но они не такие глупые. Они подозрительны, недоверчивы и хитры. <…> За то, что он увидел, любой знаток отдаст немало, лишь бы только заполучить. На неспециалиста вряд ли он произвел бы сильное впечатление, будучи покрыт грязной белой краской, но перед мистером Боггисом сияла мечта его жизни. Он знал, как знает всякий торговец в Европе и Америке, что среди самых знаменитых и вожделенных образцов английской мебели восемнадцатого века, какие только существуют, есть три предмета, известные как «комоды Чиппендейла». <…> Все они ушли за огромные деньги. <…> Сегодняшняя цена наверняка составит

десять тысяч фунтов. <…> Он принялся неуверенно двигаться по комнате, рассматривая мебель. Ему было ясно, что, кроме комода, его окружают весьма убогие вещи. – Приличный дубовый стол, – говорил он. – Но боюсь, недостаточно старый, чтобы представлять собою какой-нибудь интерес. <…> Комод, – он небрежно прошел мимо комода Чиппендейла и презрительно щелкнул пальцами, – стоит, я бы сказал, несколько фунтов, не более. Боюсь, довольно грубая подделка.

– Отличная вещь, – заметил Рамминс. – И резьба красивая.

– Машинная работа, – с видом превосходства ответил мистер Боггис, нагнувшись, чтобы получше рассмотреть изысканное исполнение. – За милю видно. <…> – Знаете что? – сказал он, глядя на комод и едва слышно произнося слова. <…> Я вот о чем подумал. Эти ножки от вашего комода могли бы вполне сгодиться. <…> Их легко можно отпилить и приладить к моему столику.<…>

– Вы хотите сказать, что желали бы купить его, – сказал Рамминс.

– Хм... – мистер Боггис оглянулся на комод и нахмурился. – Не уверен. Можно, конечно... но опять же... если подумать... нет-нет... думаю, с ним хлопот не оберешься. Не стоит он того. Оставлю его, пожалуй.

– И сколько вы хотели бы предложить? – спросил Рамминс.

– Видите ли, вещь-то не подлинная. Обыкновенная подделка.

– А вот я так не думаю, – возразил Рамминс. <…> – Послушайте, святой отец, – сказал Рамминс, тыча в него толстым грязным пальцем, – я уж не буду говорить о том, что вы ничего не смыслите в мебели, но скажу вам вот что. Откуда у вас такая уверенность, что это подделка, когда вы даже не видели, как он выглядит под краской? <…>

– Да он же обработан! Сразу видно!

– И откуда это видно, мистер? Ну-ка, расскажите нам.

– Должен признаться, объяснить это довольно трудно. Тут все дело в опыте. Мой опыт подсказывает мне, что дерево, вне всякого сомнения, обработано известью. Ее используют для того, чтобы придать красному дереву темный цвет, свидетельствующий о приличном возрасте. <…> Он презрительно выпаливал слова и корчил кислую физиономию, изображая крайнее отвращение. Мужчины молчали, ожидая новых откровений. <…>

– Вы нам так и не сказали, сколько собирались предложить, – заметил [Рамминс].

– Ах да! – произнес мистер Боггис – Совершенно верно. Что ж, если быть до конца откровенным, то с ним столько хлопот. Думаю, оставлю его.

– И все же, сколько бы вы за него дали?

– То есть, вы хотите сказать, что и правда желаете расстаться с ним?

– Я не говорил, что хочу расстаться с ним. Я спросил – сколько?

Мистер Боггис перевел взгляд на комод, склонил голову в одну сторону, потом в другую, нахмурился, вытянул губы, пожал плечами и презрительно махнул рукой, будто хотел сказать, что и говорить-то тут не о чем.

– Ну, скажем... десять фунтов. Думаю, это справедливо.

– Десять фунтов! – вскричал Рамминс. – Не смешите меня, святой отец, прошу вас!

– Даже если его на дрова брать, он дороже стоит! – с отвращением произнес Клод. <…>

– Пятьдесят, – сказал Рамминс.

Мистер Боггис ощутил в ногах, вплоть до самых ступней, приятное покалывание. Комод его. Сомнений никаких нет. Но привычка покупать дешево, настолько дешево, насколько это в пределах человеческих сил, была в нем слишком сильна <…>.

– Мой дорогой, – мягко прошептал он. – Мне нужны только ножки. Возможно, потом я и найду какое-нибудь применение для ящиков, но все остальное, сам каркас, как верно заметил ваш друг, это просто дрова.

– Тогда тридцать пять, – сказал Рамминс.

– Не могу, сэр, не могу. Он того не стоит. Да и не к лицу мне торговаться. Нехорошо это. Сделаю вам окончательное предложение, после чего ухожу. Двадцать фунтов.

– Согласен, – отрывисто бросил Рамминс. – Он ваш.

– Ну вот, – сказал мистер Боггис, стиснув руки. – И зачем он мне? Не нужно мне было все это затевать.

– Теперь уже нельзя отступать, святой отец. Сделка состоялась.

– Да-да, знаю. <…> Если я заеду на машине во двор, может, джентльмены не сочтут за труд погрузить его? <…> Моя машина стоит на дороге. Я мигом вернусь. <…> Мистер Боггис прошел через двор и, выйдя за ворота, направился по длинной колее через поле к дороге. <…>

Вопросы:

2 *К каким категориям трансакционных издержек, в соответствии с классификацией Норта – Эггертссона можно отнести издержки мистера Боггиса, описанные в этом фрагменте? Выделите все возможные примеры. Аргументируйте свой выбор.*

3. *Сравните издержки измерения мистера Боггиса и Рамминса и определите стимулы к оппортунистическому поведению каждого из них. Аргументируйте свой ответ.*

(3) – Вы держались молодцом, мистер Рамминс, – сказал … Клод. – Думаете, он вам заплатит?

– А мы грузить не будем, пока не заплатит.

– А если комод не влезет в машину? – спросил Клод. – Знаете что, мистер Рамминс? Хотите знать мое мнение? Думаю, такая громадина в машину не войдет. И что тогда? <…> Уедет, и больше вы его не увидите. Как и денег. Он и не собирался покупать его.. <…> Да у священников и не бывает больших машин. <…> У меня идея. Он ведь нам сказал, что ему нужны только ножки. Так? Поэтому отпилим их быстренько, пока он не вернулся, вот тогда комод точно влезет в машину. <…>

Из сарая, прижимаясь к земле, точно лягушка, приковылял Рамминс с длинной пилой. Клод взял у него пилу и приступил к работе.

– Подальше отпиливай, – сказал Рамминс. – Не забывай, что он хочет приладить их к другому столику. <…>

Ножки отскакивали одна за другой, и, когда все были отпилены, Берт нагнулся и аккуратно сложил их стопкой. <…>

– Ему только ножки нужны, – сказал Рамминс. – Если остальное не поместится, то пусть оставляет. Жаловаться ему не на что. Ножки он получит.

– Ну уж не скажите, мистер Рамминс, – терпеливо проговорил Клод. – Вы не хуже меня знаете, что он начнет сбивать цену, если все до последнего кусочка не втиснет в машину. <…> Поэтому почему бы нам не отдать ему все его дрова – и дело с концом? Где тут у вас топор? <…> Работа была тяжелая, и прошло несколько минут, прежде чем он более или менее разнес комод на куски. <…>

– А вовремя мы успели! – крикнул Рамминс. – Вон он идет!

Вопросы:

4. *Покажите взаимосвязь между трансакционными издержками мистера Боггиса ex ante и ex post.*

Ответы:

*4.Трансакционные издержки ex ante и ex post: Одним из принципов работы мистера Боггиса было приобретение мебели по максимально низкой цене, чтобы в дальнейшем получить бо**о**льшую прибыль от ее продажи. Если бы в ходе переговоров с Раммисом, он сообщил информацию о том, что ему нужен весь комод, то Рамминса, обладающего определенной хитростью и желающего получить выгоду для себя, было бы не так просто уговорить продать комод за 20 фунтов. Переговоры бы затянулись, а издержки ведения переговоров (в том числе потраченное время, за которое мистер Боггис мог бы обойти еще несколько ферм в поисках старинной мебели) – возросли. Также, если бы мистер Боггис не скрывал своих намерений и не поставил свой грузовичок на большом расстоянии от фермы, он бы смог проследить за действиями Рамминса и его друзей, однако, опять же, ценой увеличения издержек ведения переговоров. Но в этом случае, Рамминс бы знал, что комод, разрубленный на куски, с отпиленными ножками, не*

представляет для мистера Боггиса никакой ценности, и у него не было бы стимулов нарушать соглашение – передать мистеру Боггису весь комод за 20 фунтов. И издержки мистера Боггиса, связанные с оппортунистическим поведением Рамминса, были бы значительно ниже.

Кейс 13. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона: За что арендодатели платят риэлторам?[23]

В марте еще прохладно, но мечты о лете и отдыхе на свежем воздухе уже отогрелись и зовут к активным действиям горожан, не имеющих собственной дачи. Тех, кто по разным причинам предпочитает не покупать, а арендовать на летний период домик в деревне, немало.

Собственник, желающий переквалифицироваться в арендодателя, может либо действовать самостоятельно, либо обратиться к посредникам – риэлторам. На первый взгляд все довольно просто: желающих снять дачу на лето хоть отбавляй, достаточно дать объявление в газеты типа "Из рук в руки" или разместить информацию на одной из досок объявлений в Интернете, и набегут клиенты. Плюс такого подхода в том, что не надо оплачивать посреднические услуги, а весь доход от аренды (за вычетом налогов, если все делать по правилам) достается непосредственно арендодателю.

Минус для самостоятельных арендодателей в том, что можно нарваться на недобросовестных съемщиков, способных испортить имущество собственника или расторгнуть договор аренды раньше срока. Проверить самостоятельно личные данные и благонадежность арендаторов частному лицу затруднительно.

Также придется самому собирать необходимые документы, список которых – опять же если все делать по правилам – довольно обширен. Сюда входят правоустанавливающие документы на домовладение и земельный участок (свидетельство о собственности или договор купли-продажи, дарения и др.), справки из БТИ, кадастровый план участка, справка из налоговой инспекции, выписка из домовой книги, копия финансово-лицевого счета, справка об отсутствии задолженностей по коммунальным платежам.

Наконец, придется самостоятельно обращаться в страховые компании, для того чтобы застраховать сдаваемое в аренду имущество от возможных рисков. И не факт, что, после того как будущий арендодатель проделает все вышеперечисленное и разошлет объявления о сдаче в аренду, арендатор найдется, говорят риэлторы.

Для тех, кто пользуется услугами риэлторской компании, главный минус – необходимость платить за услуги. Арендодатель платит агентству от 50% до 100% арендной ставки за один месяц. Но, как говорит Оксана Готовцева, заместитель гендиректора агентства элитной недвижимости Eaton Way, это помогает уменьшить срок поиска клиентов и оформления сделки, кроме того, риэлторы имеют свою базу проверенных клиентов, желающих арендовать загородное жилье. Логика здесь простая:

[23]Мария Бунина // Ведомости №42 (1569) 13.03.2006 (http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2006/03/13/103888)

люди, которые обращаются в агентства недвижимости для поиска дачи внаем, принадлежат к определенному социальному слою, и пускать их в дом менее рискованно.

За что платит арендодатель, обратившийся в агентство? По словам риэлторов, за экономию времени на поиск клиентов и за гарантию того, что размер арендной платы будет соответствовать рынку, благодаря чему дом будет сдан в приемлемые сроки и без ущерба для арендодателя. Компании, специализирующиеся в сфере услуг аренды, по словам Натальи Ветлугиной, заместителя генерального директора компании "Новый город", четко знают ценовую вилку как предложения, так и спроса и помогут адекватно оценить возможный доход. В случае обращения в агентство арендодателя, желающего сдать домик на лето, как правило, риэлтор отсматривает базы других агентств, в которые обращаются те, кто хочет домик на лето снять. В итоге не только тот, кто сдает, но и тот, кто снимает, оплачивает посреднические услуги агентству. Стандартный размер тарифа для нанимателя – сумма, эквивалентная месячной арендной плате.

Вопросы:

1. *В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, с какими трансакционными издержками сталкивается «собственник, желающий переквалифицироваться в арендодателя», если он не обращается к риэлтору?*
2. *Сравните трансакционные издержки арендодателя в случае, когда он обращается к риэлтору, и в случае, когда он сдает домик самостоятельно. В каком случае трансакционные издержки до заключения контракта будут выше? В каком случае его издержки после заключения контракта будут выше? Почему?*
3. *За что арендодатели платят деньги риэлторам? Аргументируйте свой ответ, используя результаты сравнения трансакционных издержек арендодателя в случае, когда он обращается и к риэлтору, и в случае, когда он действует самостоятельно.*

Кейс 14. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона: интернет-сайт для продаж российских товаров за рубежом[24]

12 декабря 2005 г. | ИТАР-ТАСС

Минэкономразвития РФ открыло новый интернет-сайт, www.exportsupport.ru, призванный продвигать продажи российских товаров за рубежом, сообщил сегодня глава внешнеторгового департамента министерства Алексей Кульбарс.

«Наша цель – использовать возможности Интернета для «облагораживания» российского экспорта, его перехода от сырьевой направленности на высокотехнологичную», – сказал Кульбарс. На сайте представлено более 2 тысяч позиций товаров, которые Россия сегодня в состоянии экспортировать.

Вопросы:

1. *Какие вид трансакционные издержки, в соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, МЭРТ РФ предполагает снизить за счет открытия нового интернет-сайта www.exportsupport.ru?*

[24] http://www.mcrt.ru/index.php?nodeid=2&id=1992

Кейс 15. Трансакционные издержки до заключения контракта при покупке недвижимости[25]

ЗАО «Кредит-Центр»: Покупатели и продавцы недвижимости обращаются за услугами агентства недвижимости, чтобы снизить уровень издержек при проведении сделки. К таким издержкам относятся затраты времени, ресурсов и риски при проведении сделки. Наша фирма обеспечивает высокий уровень гарантий по всем видам таких издержек.

Первый вид издержек на пути к сделке – это затраты времени и ресурсов по поиску информации об объектах или поиску контрагента по сделке. ЗАО «Кредит-Центр» обладает самой мощной системой продвижения и поиска информации по объектам недвижимости в Юго-Восточном Подмосковье. Мы ведем специализированные рекламные рубрики по недвижимости и имеем соответствующие разделы во всех основных средствах массовой информации нашего региона и специализированных изданиях по недвижимости в Москве. Фирма имеет свой сайт в сети Интернет www.credit-center.ru, развитую сеть средств наружной рекламы, участвует в выставках. Благодаря этому мы быстро находим покупателя на объект недвижимости, а покупателям предлагаем значительное количество вариантов.

Но поиск объекта или контрагента по сделке – это начальная часть работы. Требуется получить информацию о правовом статусе объекта, его физических характеристиках, правообладателе и, самое главное, тщательно проверить эту информацию.

После этого наступает этап проведения предварительных переговоров об условиях сделки (цена, порядок расчетов, порядок передачи объекта) и подготовки всех документов, необходимых для ее проведения. Завершающими этапами сделки являются заключение договора, возможно его нотариальное удостоверение, государственная регистрация.

Правильное определение цены, качественная правовая экспертиза объекта и правообладателей, правильная и быстрая подготовка документов, грамотное проведение переговоров на всех этапах, обеспечение безопасности расчетов, передача объекта от старого владельца к новому – все это требует высокого уровня профессионализма.

«Кредит-Центр» гарантирует высокий уровень профессионализма своих сотрудников. Фирма работает на рынке недвижимости с 1993 года и является членом Российской Гильдии риэлторов. Каждый отдел фирмы специализируется на каком-то одном виде недвижимого имущества: квартирах вторичного или первичного рынков, загородной

[25] http://www.credit-center.ru/articles/garant.html

недвижимости, коммерческой недвижимости, гаражах. Специальные отделы занимаются юридическим оформлением и экспертизой, оценкой, маркетингом.

Все это позволяет достичь высокого уровня специализации и профессионализма, а значит и высокого уровня гарантий для клиентов при подготовке и проведении сделок.

Но все же, сделки с недвижимым имуществом отличаются повышенным уровнем рисков не только в процессе их подготовки и проведения. Риск утраты имущества или денег в случае расторжения сделки является одним из главных рисков рынка недвижимости. Участие «Кредит-Центра» в подготовке и проведении сделок с недвижимостью сводит этот риск к минимуму.

Профессиональная ответственность риэлторов застрахована на сумму 65 тысяч долларов США. Кроме этого, самым надежным фактором обеспечения гарантии является собственная недвижимость фирмы. Офис, в котором работают специалисты «Кредит-Центра» принадлежит фирме на праве собственности, а значит, может служить обеспечением возмещения убытков клиентов, если таковые возникнут по нашей вине. За более чем 8 лет работы таких случаев у нас не было.

Вопросы:

1. *Найдите в тексте все примеры трансакционных издержек ex ante, связанных с покупкой недвижимости, а именно:*
    a) *издержек поиска информации;*
    b) *издержек ведения переговоров;*
    c) *издержек составления контракта.*

   Аргументируйте свой выбор.

Кейс 16.Влияние репутации риэлторов на трансакционные издержки клиентов риэлторских компаний[26]

С недавних пор агент по недвижимости перестал быть банальным посредником между продавцом и покупателем. «Теперь риэлтор занимается юридическим обеспечением всего процесса сделки, проверкой документации, консультированием клиента по тому или иному вопросу, связанному с жилищным, налоговым законодательством». Поэтому теперь ему мало считаться «расторопным агентом», нужно быть еще осведомленным в вопросах законодательства.

Уже сегодня агентства недвижимости уделяют много внимания своей репутации. «Риэлторские услуги не подлежат обязательному лицензированию, и в принципе компания не обязана иметь подобные документы. Однако, если агентство заботится о своей репутации, оно непременно предъявит разнообразные лицензии, сертификаты и дипломы, а также свидетельство о членстве в организациях риэлторов».

Немаловажную роль в создании положительной репутации компании играют ее партнеры – строители и девелоперы, банки, которые выдают ипотечные кредиты. Сотрудничество даже самого уважаемого агентства с компанией, попавшей в крупный скандал, неизбежно отразится на деловой репутации риэлтора – заставит усомниться в серьезности его намерений и профессионализме менеджеров. [К тому же] «невыполнение обязательств одного ведет к неминуемому сбою в работе другого. Именно поэтому риэлторы должны тщательно выбирать тех, с кем собираются работать».

Наталия Прокопьева, директор по развитию УК «Регион девелопмент»:

Репутация для риэлторов, можно сказать, первостепенна. Ведь именно репутация решает, почему клиент, который хочет купить квартиру, осуществляет сделку в той или иной компании. Для риэлтора мало, чтобы его знали, важно, чтобы ему доверяли. К сожалению, в последнее время были случаи мошенничества. Рынок недвижимости активно развивается, предлагает множество различных проектов. Поэтому все сложнее становится завоевывать клиента только за счет дешевизны услуг. Будущее, на мой взгляд, за риэлторами с сильным брэндом и успешной репутацией, готовыми взять на себя комплексное решение всех проблем.

Елена Комова, директор управления маркетингом агентства недвижимости «Домострой»:

К критериям, по которым судят о репутации риэлторов и, следовательно, о качестве предоставляемых ими услуг, можно отнести знание рынка недвижимости

[26] Архив - Ольга Железнова№ 36 (77) 27 сентября - 3 октября 2004 (http://www.finansmag.ru/8443)

и умение быстро определить рыночную стоимость объекта, способность обеспечить чистоту сделки, при этом действовать только в интересах клиента. Безусловно, сюда же надо отнести навыки ведения переговоров, соблюдение этических норм. Репутация риэлтора складывается из множества составляющих, таких как честность, порядочность, и является его самым ценным приобретением в процессе профессионального роста. С каждой чисто и грамотно проведенной сделкой риэлтор приобретает все больше клиентов, от отзывов которых и будет зависеть его дальнейшая профессиональная судьба. Люди сейчас стали чаще обращаться к профессиональным риэлторам в агентства недвижимости, так как их волнует безопасность, конфиденциальность сделки и ее юридическая чистота.

Константин Ковалев, управляющий партнер агентства недвижимости Blackwood:

Доверие клиентов – вот следствие отличной репутации риэлтора. Доверие и репутация работают друг на друга, о чем свидетельствует значительный процент обращений в агентства недвижимости по рекомендации. В последние годы клиентам важен срок работы компании на рынке, информация о реализованных проектах, а также информация о ней в СМИ. Стало принципиальным и соблюдение международных норм оказания риэлторских услуг. Компании, пережившие финансовый кризис и укрепившие свои позиции, всегда более предпочтительны для крупных и серьезных клиентов, чем новые и неизвестные агентства. Значение репутации в сфере оказания услуг, и в риэлторстве в частности, год от года будет только расти.

Вопросы:

1. *В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, какие трансакционные издержки возникают у продавца и покупателя недвижимости (клиента) по мере реализации контрактных отношений с риэлтором?*
2. *Рассмотрите каждую категорию трансакционных издержек клиента в соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, и объясните, как на них влияет репутация риэлтора.*
3. *К какой категории услуг можно отнести риэлторские услуги, согласно структуре издержек измерения? Аргументируйте свой ответ.*
4. *Почему риэлторы заинтересованы в снижении издержек измерения?*
5. *Какие механизмы снижения издержек измерения используются риэлторами в настоящее время? Как эти механизмы способствуют снижению издержек измерения?*

Кейс 17. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона и развитие ипотеки[27]

Жилье – дорогостоящий товар длительного пользования. Его приобретение, как правило, не может производиться за счет текущих доходов основной массы потребителей. В большинстве стран мира приобретение жилья в кредит является не только основной формой решения жилищной проблемы для населения, но и базовой сферой экономической деятельности, ключевую роль в которой играют банковские и другие финансовые структуры, обеспечивающие необходимый прилив капиталов в сферу ЖКХ. Государство выполняет регулирующую роль посредством создания правовой основы, обеспечивающей эффективное взаимодействие всех участников процесса жилищного кредитования, и при необходимости прямым или косвенным образом оказывает воздействие на привлечение дополнительных частных инвестиций в жилищную сферу и содействует различным категориям граждан в приобретении жилья.

В Европе и США влияние государства на развитие ипотечного рынка выражается в следующем:

- правовое и нормативное обеспечение развития рынка долгосрочного ипотечного кредитования,
- предоставление государственных гарантий по отдельным кредитам,
- создание системы страхования ипотечных кредитов,
- создание и поддержка рейтинга национальных агентств-операторов вторичного рынка по приобретению кредитов на вторичном рынке, занимающихся рефинансированием первичных кредитов и разработкой и внедрением новых кредитных инструментов.

В России доля ипотечных кредитов в общем объеме кредитов незначительна и увеличивается малыми темпами: с 3,2% в 2001 году до 5,6% в 2004 году. Данный показатель говорит о все-таки существующих барьерах и ограничениях, сдерживающих рост ипотечных кредитов. Это может быть связано, во-первых, с отсутствием у граждан кредитных историй. Во-вторых, права собственников и кредиторов имеют ограничения и слабо защищены законами РФ. Остаются высокими расходы, связанные с оформлением ипотечных жилищных кредитов. В-третьих, банки, как правило, не располагают долгосрочными ресурсами, а на рынке пока не заработали ипотечные ценные бумаги. В-четвертых, цены на жилье очень высоки и продолжают расти. В-пятых, для новых кредитных организаций существуют различного рода экономические, административные и законодательные барьеры входа на петербургский рынок ипотечного кредитования.

---

[27] Дарья Дроженко // Конкуренция и рынок, Июнь 2005 № 26 (http://www.konkir.ru/article.phtml?id=2892)

Начиная с 2003 г. уровень конкуренции на рынке ипотечного кредитования Санкт-Петербурга снизился, а доминирующее положение сохранил Сбербанк России. Одной из причин установления доминирующего положения является тот факт, что для потребителя государственные банки с точки зрения оценки надежности обладают наивысшим приоритетом. Сбербанк имеет возможность предложить более выгодные и разнообразные условия предоставления ипотечного кредита по сравнению с другими банками, обладает широкой территориальной сетью предоставления банковского продукта и соответствующим опытом работы с данным продуктом.

Среди недобросовестных методов, которыми пользуются банки в ходе конкурентной борьбы, отмечают: использование завышенных либо заниженных цен; поддержка властных структур; использование недостоверной рекламы (неполная рекламная информация о стоимости кредита, низкие процентные ставки).

Препятствия входу на рынок ипотечного кредитования следует подразделить на три группы: экономические, административные и законодательные барьеры. Экономическими барьерами, по мнению банков, являются, например:

- высокий уровень затрат на организацию новой услуги (затраты, связанные с организацией программ кредитования, подбором и обучением специалистов, переоборудованием существующих площадей для оказания услуг по новым программам кредитования или арендой (покупкой) площадей для дополнительных офисов, маркетинговые затраты);
- низкая транспарентность заработка заемщиков, отсутствие у них кредитных историй, что затрудняет оценку кредитных рисков;

К административным барьерам относят:

- большое количество документов при оформлении кредита
- длительность процедуры получения кредита
- большое количество нормативных документов и отчетности, необходимых в процессе работы кредитной организации.

Законодательные барьеры представлены всем спектром несовершенства норм федерального законодательства, в т. ч.:

- несовершенством законодательной базы, регулирующей правовые взаимоотношения заемщиков и кредиторов;
- недостаточной эффективностью системы судебного исполнения по вопросам обращения взыскания на заложенное имущество в случаях неисполнения заемщиком обязательств перед кредитором;

Вопросы:

1. *В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона приведите по одному примеру на каждую категорию трансакционных издержек:*
    a) *для потенциальных получателей ипотечного кредита;*
    b) *для банков при выдаче кредитов.*
2. *Каковы способы минимизации этих издержек для заемщиков и для кредиторов?*
3. *На основе приведенных в п. 1 примеров покажите, на какие категории трансакционных издержек оказывают влияние описанные в ситуации экономические, административные и законодательные барьеры.*

Кейс 18. Трансакционные издержки после заключения контракта: как защитить свои деньги от недобросовестных контрагентов?[28]

Итак, представьте: компания заключила выгодную сделку с иностранной фирмой Roga i kopita.ltd и поставила ей по явно завышенным ценам огромное количество продукции. Товар благополучно вывезен, оформлены ГТД и паспорт сделки, время идет, а основная сумма платежей по договору так и не поступает. И тут у директора компании возникают обоснованные сомнения, насколько платежеспособной является замечательная иностранная фирма и существует ли она вообще. Что делать в такой ситуации, и чем может обернуться подобная сделка?

Здесь нужно упомянуть, что резиденты должны обеспечить получение от нерезидентов выручки за переданные им товары. За неисполнение этих требований компанию привлекут к ответственности, если она имела возможность соблюсти нарушенные нормы, но не предприняла для этого все зависящие от нее меры (ст. 2.1 КоАП РФ). К таким мерам можно отнести, например, письма контрагенту, обращение в суд, а также включение в договор условий, которые обеспечат исполнение обязательств (требование о предоплате, всевозможные штрафные санкции), и т. п. Если избежать ответственности все же не удалось, впоследствии сумму уплаченного штрафа можно попробовать взыскать с иностранного контрагента.

Без прав на подписание договора. Другой случай. Организация заключила договор, по которому она продает российскому контрагенту большую партию товара с отсрочкой платежа. Заключение сделки происходило в лучших традициях подобных мероприятий – люди в строгих деловых костюмах подписывают договор ручкой с золотым пером. Затем компания отгрузила товары. Но позже выяснилось, что договор от имени компании-покупателя подписал не генеральный директор, а начальник отдела охраны труда, не имевший на это права.

Здесь появляется важный момент: если сделку заключило неуполномоченное лицо, то возможность ее оспорить получает сам недобросовестный контрагент (ст. 183 ГК РФ). Это позволяет недобросовестной стороне уйти от исполнения своих обязательств, а также от штрафов, которые повлечет за собой нарушение этих обязательств. Чтобы обезопасить себя от такого развития событий, необходимо обратиться к учредительным документам организации-контрагента. Лица, занимающие высокие должности в организации, на самом деле могут вообще не иметь реальных полномочий (что и будет указано в уставе).

Или, например, учредительные документы могут не относить к компетенции генерального директора совершение некоторых видов сделок. В этом случае

---

[28] Елена Ситникова, юрисконсульт ЗАО «УК “Яровит”«, к. ю. н., Сергей Россол, юрисконсульт ЗАО «УК “Яровит”« (http://www.berator.ru/consultant/article/74?print=1)

недобросовестный контрагент сможет оспорить договор уже на основании статьи 174 Гражданского кодекса. Эта норма, в отличие от статьи 183, будет применяться, если, согласно учредительным документам, человек, подписавший договор, занимает управляющую должность и вправе выполнять ряд действий без доверенности.

Проверяем бизнес-партнера. Таким образом, перед заключением сделки следует проверить полномочия контрагентов. Для этого существует ряд простых рецептов. Прежде всего нужно стараться оформлять договоры за подписью единоличного исполнительного органа (генерального директора, президента и т. п.) организации. Если это по каким-либо причинам не удается, необходимо тщательно проверить, отвечает ли представленная доверенность требованиям действующего законодательства (гл. 10 ГК РФ). Также стоит выяснить, соответствуют ли полномочия, указанные в доверенности, правовой сущности сделки, ее количественным и качественным показателям. Учредительные документы стоит внимательно изучить и ни в коем случае не оставлять в преамбуле договора фразы вроде «действует на основании Устава», если этот устав предоставлен не был.

Ситуация усложнится, если в процессе реализации сделки выяснится, что организация отозвала доверенность у лица, заключившего данный договор. Проблема в том, что действующее законодательство не устанавливает, в какой форме должен производиться отзыв доверенности. И недобросовестные контрагенты достаточно часто этим пользуются. В этом случае можно применить такой способ защиты: доказать, что лицо, в пользу которого сделка изначально совершалась, в последующем ее одобрило (ст. 183 ГК РФ). Данный метод позволяет минимизировать риск признания сделки недействительной.

Вопросы:

1. *На основе представленной ситуации, используя классификацию трансакционных издержек Норта – Эггертссона, приведите примеры, иллюстрирующие взаимосвязь между трансакционными издержками до заключения контракта и трансакционными издержками после заключения контракта.*
2. *К какому идеальному типу контроля[29] за исполнением обязательств можно отнести контроль, который выбирают российские фирмы при взаимодействии с новыми контрагентами? Аргументируйте свой ответ.*
3. *Чем обусловлен сравнительно высокий уровень издержек защиты контрактов от третьих лиц в примерах, рассмотренных выше?*

[29] Типы контроля выделяются на основе эффективности репутационного и контрактного механизмов принуждения.

Кейс 19. Трансакционные издержки после заключения контракта: способы принуждения партнеров к исполнению обязательств?[30]

Арбитражный суд Москвы взыскал в пользу ИД «Провинция» с ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» задолженность за неоплаченнуюрекламу в размере 187 тысяч 275 рублей, а также расходы на судебные издержки.

Раскрученный бренд – еще не есть залог деловой порядочности. В этом руководству Издательского дома «Провинция» пришлось убедиться после попытки сотрудничества с одним из лидеров (как они сами себя позиционируют) рынка Интернет-СМИ ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ».

В декабре 2002 года ООО «Провинция-2000», входящее в холдинг Издательского дома «Провинция» (30 региональных газет общим тиражом более миллиона экземпляров), заключило договор с ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» о размещении в газетах ИД рекламных материалов на общую сумму 187 275 рублей. ИД «Провинция» выполнил взятые на себя обязательства, что и подтверждается актом сдачи-приемки работ, подписанным представителем ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ».

А вот РБК – увы. Не заплатив за выполненную работу ни копейки, вроде бы солидная компания просто и без затей взяла, да и, как сейчас принято говорить, «кинуло» провинциалов.

Сотрудники ИД, наслышанные о респектабельности РБК, терпеливо ждали оплаты. Однако, так и не дождавшись денег, 30 июля 2003 года обратились в «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» с официальным требованием погасить задолженность, на что работники информационной компании ответили гордым молчанием.

Обескураженное подобным поведением «делового партнера», 21 августа ООО «Провинция-2000» вынуждено было обратиться уже в Арбитражный суд Москвы с иском о взыскании задолженности с ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ». И вот здесь-то вчерашняя солидная фирма повела себя как мелкий лавочник, которого уличила в обмане бдительная пенсионерка. Позиция ответчика на суде свелась к следующему: РБК знать не знает о каком-то там долге, о самой спорной рекламе, в которой компания не нуждалась вовсе, и вообще акт сдачи-приемки работ, на котором стоит подпись генерального директора ЗАО – не есть документ, ибо там отсутствует подпись главного бухгалтера. Действительно, добавим от себя, мало ли «по запарке» приходится подписывать бумажек директору, всех и не упомнишь! Тот факт, что истец представил на суде все надлежащие документы, сами газеты с публикацией рекламы РБК, ничуть не смутил представителя ЗАО. На вопросы судьи был ответ: «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» в рекламе,

[30] http://www.sreda-mag.ru/news_one.phtml?id=1&news_id=1517

опубликованной в газетах ИД, не нуждался, заявки за подписью директоров не оформлялось. И посему никаких денег «Провинции-2000» не должно.

Самое любопытное, что накануне судебного процесса в журнале «Новости СМИ» представитель РБК в интервью корреспонденту представил на суд читателя несколько иную версию происходящего: 187 тысяч 275 рублей – не та сумма, которую можно задерживать, но есть юридически неправильно оформленный договор, что и не позволяет ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» оплатить выполненные работы. Увы, мы уже убедились, что слова у РБК расходятся с делом. Суд, выслушав обе стороны, и оценив представленные документы, посчитал требования «Провинции-2000» обоснованными и взыскал с ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» задолженность за неоплаченную рекламу, а также расходы на судебные издержки. Так что наученные горьким опытом работники ИД «Провинция» призывают коллег быть бдительными. Особенно заключая договоры с РБК.

Вопросы:

1. *Сравните эффективность репутационного и контрактного механизмов, которые использовал ИД «Провинция-2000», чтобы добиться от «РБК» исполнения обязательств. Объясните, чем определяется эффективность (или неэффективность) этих механизмов в рассмотренной ситуации.*
2. *Применительно к данной ситуации охарактеризуйте выделенные Дугласом Нортом факторы, которые определяют уровень и структуру трансакционных издержек. Как эти факторы влияют на величину трансакционных издержек ИД «Провинция-2000».*

Кейс 20. Шведский торговый союз: формирование деловых связей и снижение трансакционных издержек[31]

Шведский проект развития деловых связей «Бизнес-шанс» играет одну из ведущих ролей в целом ряде программ, направленных на развитие стран Балтийского региона. Цель «Бизнес-шанса» (его английское название Business Opportunity Project) заключается в формировании деловых контактов между средними и малыми фирмами Швеции и стран Балтийского региона.

Швеция не вполне бескорыстна. Местные предприятия малого и среднего бизнеса, коих в стране большинство, насытили внутренний рынок. Для дальнейшего развития необходимы новые покупатели, но на развитом рынке Западной Европы сложно отвоевать место под солнцем. В то же время страны бывшего соцлагеря представляют территорию, не вполне освоенную международными конкурентами.

Головной офис Шведского Торгового Совета в России находится в Петербурге. В обязанности представительства входит изучение возможностей продвижения продукции шведских предприятий на российском рынке, поиск потенциальных партнеров среди отечественных фирм, организация деловых встреч российских и шведских предпринимателей, информационные и консалтинговые услуги.

«Подготовка и проведение визита каждой шведской фирмы обычно занимает от 3 до 5 месяцев, – рассказывает руководитель программы «Бизнес-шанс», Старший Советник Шведского Торгового Совета в России Юрий Блохин. – На подготовительном этапе сотрудник торгового совета находит предприятия в Швеции, заинтересованные в сотрудничестве с российскими компаниями. К шведской фирме предъявляются определенные требования. Она должна производить конкурентоспособный товар, соответствовать критериям малого или среднего бизнеса и в то же время обладать капиталом, достаточным для первоначального продвижения собственной марки в России».

Для плодотворного сотрудничества необходимо, чтобы предприниматель четко сформулировал свои представления и ожидания от бизнеса в новой для себя стране. Когда все условия определены, начинается изучение рынка заданной продукции: популярность, цены, основные игроки, возможные конкуренты и пр. Затем осуществляется подбор потенциальных партнеров среди отечественных предприятий. «Когда все стороны максимально проинформированы друг о друге, мы организуем поездку шведских предпринимателей в Россию, – продолжает Юрий Блохин. – В сферу деятельности «Бизнес-шанса» входит не только подготовка ознакомительных и

[31] Екатерина Бурцева // Деловой Петербург, № 073, 25.04.2003 (http://innov.spbu.ru/shownews.php?id=2075)

аналитических семинаров. Мы обеспечиваем шведов «хлебом насущным»: билетами, транспортом, гостиницей, переводчиками. Обычно по окончании визита обсуждаем и анализируем достижения и ошибки».

На этапе подготовки к выходу на российский рынок необходимо подробно проинформировать о себе потенциальных партнеров, представить детальный бизнес-план. Шведский Торговый Совет оказывает подобные услуги, но за отдельную плату. Российские и шведские предприниматели в большинстве случаев действуют самостоятельно. Определенные трудности для международных проектов составляют различные методы ведения бизнеса, сложности с таможней, отсутствие российских сертификатов.

Общая статистика выглядит следующим образом: за 4 года существования «Бизнес-шанс» организовал встречу с российскими компаниями для 150 шведских фирм. Из них 30% начали сотрудничество, 30-40% утвердились в планах, но находятся в стадии подготовки. Зачастую шведские компании заключают не один, а сразу несколько контрактов на поставки товаров и услуг. Это могут быть как постоянные, так и кратковременные деловые отношения. Например, KAMI, компания по производству металлочерепицы, нашла ряд партнеров в Петербурге и Москве, занимающихся дистрибуцией строительных материалов.

Вопросы:

1. *Применительно к рассмотренной ситуации охарактеризуйте выделенные Дугласом Нортом факторы, которые определяют уровень и структуру трансакционных издержек. Как эти факторы влияли на величину трансакционных издержек взаимодействия шведских и российских компаний до появления Шведского торгового совета.*
2. *В соответствии с классификацией трансакционных издержек Норта – Эггертссона, приведите примеры трансакционных издержек, которые возникают до и после заключения контракта, у шведской фирмы (по одному примеру на каждую категорию транскционных издержек).*
3. *На основе приведенных в п. 2 примеров покажите, как деятельность Шведского торгового совета повлияла на трансакционные издержки шведских фирм, заключающих контракты с российскими компаниями.*

Кейс 21. Влияние доверия на уровень трансакционных издержек: три года этики по-русски[32]

*С 1999 по 2002 год я участвовала в ряде некоммерческих проектов, связанных с деловой этикой, и мне бы хотелось поделиться своими впечатлениями. (**Анна Осипова**, эксперт Северо-Западного центра корпоративного управления).*

Декларация ведения добросовестной деловой практики (1)

В 1999 году я работала в Центре деловой этики. Цель проекта – внедрение в российскую практику кодексов деловой этики. Была создана «Декларация ведения добросовестной деловой практики». Бизнесмены, подписавшие ее, брали на себя обязательство принять кодекс этики или другой аналогичный по смыслу документ на своем предприятии.

1999 год в Петербурге был отмечен безумным количеством частных инициатив, в среде бизнесменов рождались мечты о стабильности и движении к цивилизованному деловому сообществу. Хотелось правил игры, а их не было, и каждый жил как умел. Тогда казалось, что договориться о правилах игры на рынке можно легко и быстро, во многих ассоциациях озадачились введением отраслевых норм поведения, банкиры приняли кодекс поведения, где речь шла о банковской этике в отношении клиентов, страховщики внутри своей ассоциации создали комиссию по этике.

Мы начали проект с исследования по выявлению этических проблем на предприятиях родного города. И тут мы стали узнавать о реальных проблемах строителей. «Да вот, перечислили мы миллиарды аванса за кирпич, и ни кирпича, ни денег», «да, есть у нас проблемы с этикой, точнее, даже не у нас, а у наших сбытовиков – берут наши фирменные окна, мы, конечно, им все сертификаты и лицензии – пожалуйста, а они потом под нашей маркой толкают левые совершенно окна, престиж марки падает», «мы-то крыши кроем по технологии, а вот большинство – кое-как, но в два раза дешевле; в результате их крыши текут уже через полгода, а клиент вообще потом переходит на другой сегмент рынка, предпочитая крышу сделать совсем дорого, но надежнее, и получается, что рынок мы теряем все...». «Этика нам, конечно, нужна, только в сознании каждого, а не в документах. Должно быть сильное деловое сообщество, которое бы могло само «выпихивать» с рынка тех, кто портит рынок.

Острова доверия **(2)**

За первым «общим» проектом последовал второй, «отраслевой» (2001 год), с еще более странным названием «Островки доверия». Islands of Integrity – это общее название довольно стройной и признанной во всем мире концепции развития делового сообщества.

[32] Осипова Анна // Топ-менеджер, №4 (37) 16/06/2004. (http://www.top-manager.ru/?a=1&id=72)

Концепция состоит в том, что построить нормативную практику можно только коллективными усилиями. Даже в условиях теневой экономики в деловой среде должны появляться лидеры, желающие вести бизнес цивилизованными методами, и такие лидеры должны объединяться в экономические группы, чтобы не пострадать в конкурентной борьбе от собственной добросовестности. Такие экономические группы (своеобразные кластеры) и называются островками доверия. Острова доверия формируют на рынке климат доверия, за которым следует повышение экономической эффективности.

Запад уже давно изучает проблему доверия. Считается, что в американском обществе уровень доверия достаточно высокий, там принято доверять всем и вся: контракты заключаются на основе телефонного звонка даже с незнакомыми контрагентами, деньги отправляются через всю страну под простое обещание о поставке, очень развиты службы доставки на дом. Для американца круг доверия – вся его страна. В Европе уровень доверия все-таки ниже, контракты пишутся, наработанные связи зачастую предпочитаются предложениям с более выгодными условиями. Для европейца круг доверия ограничен теми, с кем он в достаточной степени знаком. Круг доверия среднестатистического россиянина ограничен только его ближайшей семьей и друзьями с песочницы, в крайнем случае – с начальных классов. Доверие в бизнесе – для многих больной вопрос, хотя и мы постепенно входим в стабильность и начинаем доверять ближним. Теоретически это самое «доверие» вырастает из сообщества («community»). Климат доверия формируется прежде всего в рамках одной отрасли, на основе непрерывного делового общения и «притирки» всех членов этого в достаточной степени сплоченного сообщества.

Партнерский клуб честного строительного бизнеса **(3)**

Насколько я понимаю, причин для создания клуба было несколько. Во-первых, будущим членам клуба действительно не хватало неформального общения, нужно было быть в курсе событий и умонастроений. У ряда компаний были взаимные бизнес-интересы, решались вопросы сотрудничества. Клуб изначально создавался на нравственных принципах, и его полное название – «Партнерский клуб честного строительного бизнеса» – отражает эту идею. Для строителей имидж надежной, честной компании чрезвычайно важен, но клуб создавался не для PR-целей, развернутых рекламных акций не планировалось, появлялись лишь редкие статьи в строительной прессе по результатам клубных дней. Направлений работы было несколько, главным было обсуждение общих для всех вопросов с представителями власти, проводились также встречи с банкирами, были мысли о создании закрытой базы данных недобросовестных партнеров.

Вопросы:

1. *Для каждой из трех ситуаций – полное отсутствие доверия и этических норм (1), появление островов доверия, благодаря развитию делового сообщества (2), формирование партнерского клуба (3) – охарактеризуйте выделенные Дугласом Нортом факторы, определяющие уровень и структуру трансакционных издержек. Чем определялся высокий уровень трансакционных издержек взаимодействия строительных фирм в ситуации (1)? Как и почему менялся уровень трансакционных издержек при движении от ситуации (1) к ситуации (3)?*
2. *Для каждой из трех ситуаций оцените эффективность репутационного и контрактного механизмов контроля за исполнением контракта в строительной отрасли. Охарактеризуйте тип контроля, свойственный каждой ситуации. Как и почему он менялся по мере движения от ситуации (1) к ситуации (3)?*
3. *Как создание Партнерского клуба повлияет на величину трансакционных издержек строительных фирм до заключения контракта (по сравнению с ситуацией (1))? После заключения контракта? Почему?*

Кейс 22. Влияние репутации компании на величину трансакционных издержек

1. Деловая репутация компании во многом определяет ее возможности в привлечении средств, поиске стратегических инвесторов и партнеров, построении отношений с властью. С каждым годом это утверждение все больше применимо к российскому бизнесу[33].

2. Спасибо Вам за посещение нашего сайта. Предлагаем Вам содействие в выполнении и информационную поддержку: рефератов, курсовых и контрольных работ, дипломов, кандидатских и докторских диссертаций по экономическим, юридическим, общественным, гуманитарным, техническим дисциплинам. В течение 7 лет нами было подобрано и систематизировано огромное количество информации для рефератов, контрольных, курсовых, дипломных и диссертационных работ, Украины, России, и других стран.

Заказ работы: предполагает индивидуальное выполнение работы с сопровождением до успешной сдачи и устранением, при необходимости, недочетов в рамках уже уплаченной суммы.

Пишите: постараемся учесть все Ваши пожелания и найти оптимальное решение Вашей проблемы.

Ответ на Ваш запрос мы дадим в обязательном порядке, независимо от того сможем помочь или нет, Беремся только за те задания в которых досконально разбираемся, поэтому если Ваш заказ окажется вне компетенции наших специалистов, тогда увы, будем вынуждены вам отказать, т. к. руководствуемся принципом лучше не сделать вообще чем сделать плохо.

Принципы нашей работы:

1. *Профессионализм***.** Каждая работа выполняется только специалистами со стажем работы, обычно это преподаватели ВУЗов. Мы не доверим выполнение вашей работы непрофессионалу.
2. *Индивидуальный подход к каждому***.** В любой работе могут быть особенности, которые возникают вследствие специфики конкретного ВУЗа, пожеланий преподавателя и тд. При написании работы наши сотрудники в обязательном порядке учитывают требования заказчика.
3. *Максимально короткие сроки исполнения***.** Мы всегда стремимся выполнить работу в срок. Но ни в коем случае не приносим в жертву качество выполнения

[33] Елена Орлова // Эксперт 21.12.2006 11:16 Msk (http://www.ipocongress.ru/rus/analytics/articles/id/2446/&print=true)

работы. Объемные научные работы не пишутся в течение одного дня, а требуют более длительного срока на изучение проблематики темы и написания качественной работы.

4. *Эксклюзивность каждой работы***.** Все работы пишутся в индивидуальном порядке с «чистого листа», пользуясь только собственными наработками, научной и периодической литературой. Ни одна работа не пишется с использование рефератных заготовок с CD или интернет. Вы ни в коем случае не обнаружите аналогичную работу у своего знакомого или где-либо в открытом доступе, поскольку мы гарантируем уникальность каждой выполненной работы.
5. *Честность и порядочность***.** Беремся только за те задания, в которых досконально разбираемся, поэтому если Ваш заказ окажется вне компетенции наших специалистов, тогда увы, будем вынуждены вам отказать.
6. *Бесплатные доработки***.** У вашего преподавателя могут возникнуть какие-либо дополнительные пожелания (исправления) уже после выполнения работы. Это не значит, что работа выполнена «неверно» – каждый преподаватель видит тот или иной вопрос по–своему. Но если такая ситуация все же возникнет, смело обращайтесь к нам, мы в кратчайшие сроки устраним все недостатки. Естественно, бесплатно.
7. *Устойчивая связь***.** В любой момент вы можете позвонить по телефонным номерам, указанным в разделе «О нас» и уточнить интересующие Вас вопросы.
8. *Обман исключен***.** Мы уже не первый год предоставляем услуги по написанию рефератов, курсовых, дипломных работ, а также диссертаций. Нам не выгодно «обманывать» своих клиентов, ведь 1 довольный клиент это 5 новых. Мы ценим своих клиентов, а вместе с тем и свою репутацию.

Деятельность осуществляется на основе свидетельства о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности №XXX от 15.02.1999, выданного …[34].

Вопросы:

1. *В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, приведите примеры трансакционных издержек заказчиков курсовых работ (по одному примеру на каждый тип трансакционных издержек).*
2. *На основе приведенных примеров покажите, как хорошая репутация фирмы, продающей курсовые работы, оказывает влияние на трансакционные издержки заказчиков.*
3. *К какой категории товаров, согласно структуре издержек измерения, можно отнести купленную курсовую работу? Охарактеризуйте стимулы к оппортунистическому поведению продавцов и покупателей курсовых работ.*

[34] http://kurs.com.ua/

Какие способы снижения издержек измерения использует компания, продающая работы?

Кейс 23. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона: Волк на псарне[35].

Волк ночью, думая залезть в овчарню,
Попал на псарню.
Поднялся вдруг весь псарный двор.
Почуя серого так близко забияку,
Псы залились в хлевах и рвутся вон на драку;
Псари кричат: «Ахти, ребята, вор!»
И вмиг ворота на запор;
В минуту псарня стала адом.
Бегут: иной с дубьем,
Иной с ружьем.
«Огня! – кричат, – огня!»
Пришли с огнем.
Мой Волк сидит, прижавшись в угол задом.
Зубами щелкая и ощетиня шерсть,
Глазами, кажется, хотел бы всех он съесть;
Но, видя то, что тут не перед стадом
И что приходит наконец
Ему расчесться за овец, –
Пустился мой хитрец
В переговоры
И начал так: «Друзья! к чему весь этот шум?
Я, ваш старинный сват и кум,
Пришел мириться к вам, совсем не ради ссоры;
Забудем прошлое, уставим общий лад!
А я не только впредь не трону здешних стад,
Но сам за них с другими грызться рад
И волчьей клятвой утверждаю,
Что я...» – «Послушай-ка, сосед, –
Тут Ловчий перервал в ответ: –
Ты сер, а я, приятель, сед,
И волчью вашу я давно натуру знаю;
А потому обычай мой:

[35] http://www.stihi-rus.ru/1/krylov/4.htm

С волками иначе не делать мировой,

Как снявши шкуру с них долой»

И тут же выпустил на Волка гончих стаю.

Вопросы:

1. *К каким категориям трансакционных издержек, в соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, можно отнести издержки, описанные в этой басне? Выделите все примеры издержек. Аргументируйте свой выбор.*
2. *Почему ловчий решил не заключать договор с волком?*

Кейс 24. Кросскультурный менеджмент и издержки ведения переговоров[36].

Организация – семья: Проявление в бизнесе: сохранение лица. В китайской организации-семье все и все – на виду. Внутрисемейная прозрачность поддерживается феноменом "собственного лица" – совокупности достоинств человека, делающих его членом "семьи" не хуже других. Боязнь потерять лицо может привести к длительным задержкам и даже прекращению взаимодействия с китайской стороны. Например, добиваясь принятия решения от человека, не уполномоченного в данной области, вы можете потерять много времени впустую. Ваш китайский деловой партнер ни за что не признается, что данная область не в его компетенции, так как в его представлении это повлечет за собой потерю лица. Тем не менее китаец никогда не откажет вам напрямую, потому что отказ в китайской культуре может восприниматься как оскорбление. Он будет искать все новые причины и оправдания постоянно откладываемому решению. Затянувшиеся на месяцы и даже годы проекты – это, при ведении переговоров на ошибочном уровне, скорее правило, чем исключение. Однако в последнее время появляется все больше китайских руководителей, в особенности получивших образование за границей, раскрепощенность которых позволяет им прямо заявить, что они могут сделать, а что нет – даже если для их подчиненных это будет весьма неожиданным сюрпризом.

Иерархия: Проявление в бизнесе: определение истинного статуса и полномочий. Другой сложностью при ведении бизнеса в Китае является определение истинного статуса партнера. Должность в визитной карточке китайца может отличаться от тех полномочий, которыми он в реальности обладает. Данное явление объясняется иерархичностью и консервативностью китайской культуры, имеющими древние корни. Существующий строгий порядок взаимоотношений (старший – младший, отец – сын) и уважение к мудрости и опыту перешло в бизнес. Поэтому можно наблюдать, как компания, возглавляемая молодым китайским руководителем, продолжает действовать согласно стратегии старого руководителя. Определение истинного статуса требует понимания китайской культуры. Знание китайского языка может заметно в этом помочь. Само поведение вашего китайского партнера и характер его высказываний о принятии итогового решения может много сказать о его истинном статусе.

Терпеливость и настойчивость: Проявление в бизнесе: переговоры на крыле самолета. Китайцы известны своим жестким, зачастую изматывающим европейцев стилем ведения переговоров, требующим огромного терпения и выдержки, так как в процессе

[36] Top-Manager (Санкт-Петербург) № 1 (56) 01.01.2006. (http://afnet.integrum.ru/artefact3/ia/ia5.aspx?lv=6&si=HQXmDB2R&qu=221&bi=5739&xi=&nd=1&tnd=0&srt=0&f=0)

переговоров китаец стремится максимально изучить своего партнера. Незнакомому с китайской культурой менеджеру переговоры могут показаться настоящей кровопролитной битвой – с атаками, неприступной обороной, бесконечными нападениями и отступлениями. У российских руководителей, работающих в Китае, существует выражение “подписание контракта на крыле самолета”. Это относится к ситуациям, когда китайцы оттягивают до последнего дня принятие решения и вдруг предлагают начать “переговоры с нуля” в день вашего отъезда. Зная, когда партнеры уезжают назад, они хотят по времени “прижать их к стенке” и получить таким образом преимущество.

Вместо заключения: Мышление современных китайцев меняется, они становятся более открытыми, инициативными, проявляющими индивидуальность. Особенно ярко это проявляется в поведении китайских руководителей, прошедших обучение на Западе. Однако попадая в экстремальную или кризисную ситуацию, китайцы начинают действовать соответственно традиционным ценностям и законам. Поэтому всегда важно предвидеть возможность кардинального изменения поведения китайцев и иметь представление о традиционных китайских ценностях.

Вопросы:

1. *Чем для руководителей российских фирм обусловлен высокий уровень трансакционных издержек при взаимодействии с китайскими партнерами?*
2. *Приведите примеры различных категорий издержек ведения переговоров, с которыми сталкиваются российские фирмы при взаимодействии с китайскими партнерами.*

Кейс 25. Трансакционные издержки получения высшего образования.

1. В Россию пришел единый экзамен

Более мучительной процедуры поступления в вуз, чем в России, придумать трудно, и такого нет ни в одной стране мира. Все знают: школьные экзамены ничего не стоят. Нервы себе дети, конечно, портят, но вузам это глубоко безразлично. На переходе от школы в вуз родители тратят более 1 миллиарда долларов. На репетиторов (их нанимают не в последний год, а за два, а то и за три года до поступления), на дополнительные занятия в школе, наконец, на элементарные взятки. Не говоря уже о проезде из дальних регионов в Москву или даже в областной центр, расходы на подготовительные курсы и просто на то, чтобы жить в чужом городе во время экзаменов.

Но самое главное, что никакие экзамены не дают представления о том, насколько будущий студент и специалист сознательно выбрал этот вуз и эту профессию. По архаичной системе отечественного высшего образования к профессии начинают целенаправленно готовить с первого курса, что уже давно признанно не самым лучшим способом. Гораздо эффективнее два-три года глубоко осваивать гуманитарный слой культуры, а уж потом становиться экономистом, врачом или юристом.

Вспомните – сколько ваших сокурсников сознательно выбрали профессию уже на первом курсе? Сколько из них добились успеха по избранной специальности? Уверен – единицы, а многие добились его совсем не в той обрасти, к которой готовились в институте[37].

2. Покупка диплома в России в последнее время стала очень актуальной темой. Сейчас в России сложилась довольно своеобразная ситуация с образованием и трудоустройством. Многие работодатели взяли на вооружении псевдо-западную модель – то есть они стремятся брать на работу только тех, кто имеет диплом о высшем образовании. Мы называем такую модель «псевдо-западной», так как в подавляющем большинстве случаев наличие такого диплома нужно работодателям только для «галочки». Парадоксально, но при этом многих работодателей действительно больше интересует именно диплом, а вовсе не знания! И очень многим специалистам, в том числе с большим стажем, ничего не остается кроме как идти за дипломом на заочные или вечерние отделения российских ВУЗов. Обращаем внимание, идти именно за дипломом, а не за знаниями! При этом очевидно, что этим людям приходится платить за обучение большие деньги и, помимо этого, терять драгоценное время, которое можно было бы вместо этого посвятить дальнейшей карьере[38].

[37] http://www.hse.ru/pressa/timemn/200106061.htm
[38] http://www.sale-diplom.ru/kupit-diplom/pokupka-diploma-v-rossii.html

3. На работу – с липой в кармане[39]

Судя по объявлениям о вакансиях, высшее образование необходимо чуть ли не каждому из желающих найти хорошую работу. Что же в этой ситуации делать тем, у кого нет ни заветных вузовских «корочек», ни времени на учебу? Может быть, стоит купить себе диплом и не мучаться?

Говорят, сделать это совсем не сложно: в обмен на свои «зеленые» вы приобретете такой документ, что «комар носа не подточит». Наш корреспондент решил проверить, так ли это на самом деле, и действительно ли можно получить работу с «липой» в кармане.

ВСЕ ПО 200 ДОЛЛАРОВ. В Москве есть несколько общеизвестных мест, где можно купить любой документ. В первую очередь это метро. Двух женщин с обычными картонными табличками, на которых от руки было написано «Дипломы, аттестаты», я нашла на станции «Проспект Мира».

– А МГУшный диплом сможете сделать? – спросила я, подойдя поближе.

– Конечно! Любой вуз, любой факультет, с «орлами» или советским гербом на обложке – на ваш выбор.

Естественно, я поинтересовалась стоимостью «корочек».

– Дипломы идут по 200 долл. , – сказала одна из женщин. – Если для вас это дорого, давайте оформим свидетельство о повышении квалификации. Оно дешевле, всего 100 долл.

– Нет, мне нужен именно диплом, – ответила я. – Но прежде чем брать, хотелось бы посмотреть на бланк.

Женщины объяснили, что при себе бланков не держат, они у них в машине на улице. Мы поднялись наверх и молодой человек, назвавшийся Олегом, откуда-то из-под сиденья достал несколько синих бланков и протянул один из них мне. Качество на мой неискушенный взгляд было вполне приличным, если бы я не знала, что это «липа», то вряд ли бы догадалась. Но то я, а то – руководство компаний. Вдруг они заметят в бланке что-то такое, на что я не обратила внимания, и захотят убедиться в подлинности документа?

–Проверку такой диплом не выдержит, – честно признался Олег. – Чтобы никто не смог придраться, его нужно зарегистрировать в вузе. Мы за такое не беремся, этим занимаются другие фирмы. Но имейте в виду: обращаясь к ним, вы сильно рискуете: вас могут элементарно обмануть. Скажут, что «провели» диплом по всем правилам, вы заплатите кругленькую сумму, а получите точно такой же документ, как наш. Проверить-то вы этих продавцов не сможете, всем подряд информацию о своих выпускниках вузы не сообщают. Да и длиться такое оформление будет неизвестно сколько. А у нас вы сегодня вносите предоплату, сообщаете все необходимые данные и уже завтра забираете готовый диплом.

[39] http://www.smolinter.ru/?id=3&v_news_id=41

Еще одно место встречи продавцов и покупателей высшего образования – Интернет. На виртуальных «барахолках» предложения – на любой вкус и цвет, в том числе и от тех, кто берется сделать документ, практически не отличающийся от официального. Отправив послание по одному из таких электронных адресов, в ответ я получила письмо с расценками. Если верить его автору, зарегистрированные дипломы стоят от 2–2,5 тыс. долл. и выше, деньги переводятся на указанный счет в банке. К письму был прикреплен файл с табличкой. В нее мне предлагали внести данные, которые я бы хотела видеть в своем дипломе. Предоставить мне готовые корочки автор письма обещал примерно через неделю после того, как денежки «упадут» на его счет.

ДОВЕРЯЮТ, НО ПРОВЕРЯЮТ. Побывав в роли покупателя заветных «корочек», я решила «примерить» на себя роль работодателя, пожелавшего проверить подлинность предъявленного ему документа. Может быть, Олег, продавец из метро, был действительно прав, и ни один вуз не дает сведения о своих выпускниках?

Начала, естественно, с МГУ. Звоню в учебную часть журфака. Представляюсь менеджером по кадрам одной из солидных московских компаний. Интересуюсь, как я могу узнать, действительно ли один из кандидатов на нашу вакансию закончил университет.

– Конечно, можете, – тут же отвечают мне. – Как, вы говорите, зовут вашего кандидата?

Как видите, все оказалось предельно просто. Один звонок – и все тайное станет явным.

Позвонив еще в несколько московских вузов, я спросила, часто ли к ним обращаются работодатели с просьбой проверить подлинность дипломов. «Не часто, но бывает, – отвечали практически везде.

ПОДВЕДЕМ ИТОГИ. *Итак, купить диплом в Москве не проблема.* Но и проверить ваши «корочки» работодателю при желании тоже не составит особого труда. Так что советуем перед покупкой тщательно взвесить все «за» и «против». Возможно, приобретя документ о высшем образовании, вы и получите желаемую работу, но хочется ли вам жить в постоянном страхе? Ведь с этих пор над вами нависнет «дамоклов меч» разоблачения. Если же оно действительно произойдет, увольнение – не самое худшее из того, что вас ожидает.

В статье 327 Уголовного кодекса РФ говорится о том, что наказанию подлежат не только изготовители подделок, но и те, кто этими подделками пользуется. Дословно в законе говорится следующее: «использование заведомо подложного документа наказывается штрафом в размере от ста до двухсот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного до двух месяцев, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот

сорока часов, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо арестом на срок от трех до шести месяцев».

Вопросы:

1. *В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, приведите примеры трансакционных издержек (по 1-2 примера на каждую категорию), с которыми сталкиваются люди, решившие купить диплом о высшем образовании.*
2. *В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, приведите примеры трансакционных издержек (по 1-2 примера на каждую категорию), с которыми сталкиваются люди, решившие получить диплом о высшем образовании, пройдя обучение в ВУЗе.*
3. *Сравните трансакционные издержки покупки диплома с трансакционными издержками получения образования. В каком случае трансакционные издержки ex ante будут выше? В каком случае трансакционные издержки ex post будут выше?*

Кейс 26. Корпоративная миссия как способ снижения трансакционных издержек[40].

Когда численность сотрудников возрастает до 30-50 человек, то директивное управление заходит в тупик. Руководитель, чувствуя, что исчезает привычная точность и слаженность выполнения его команд, пытается ужесточить контроль над действиями подчиненных. Сотрудники, зажимаемые в формальные рамки строгих требований, начинают сопротивляться. Люди гораздо лучше делают что-то, соответствующее их желаниям, чем то, что их заставляют делать. Знание системы ценностей позволяет понять все глубинные процессы, происходящие на предприятии.

Практика. Руководство московской торговой компании WELD решило объединиться с заводом – производителем одного из видов товаров промышленного оборудования. Но, несмотря на то, что директора и персонал обеих фирм тесно контактировали в процессе работы, представления тех и других о совместной деятельности в рамках единой компании оказались настолько разными, что поставили под сомнение целесообразность объединения.

Известно немало примеров, когда объединение подобного рода оказывалось неэффективным. Причиной неудавшейся интеграции чаще всего называют различия в корпоративных культурах фирм-участников. Ценности определяют поведение персонала, поэтому если ценности не совпадают, то и деятельность сотрудников каждой из фирм будет разнонаправленная. В результате фирмам не удается договориться, не удается достичь эффективного взаимодействия. Либо они теряют время и деньги, сначала объединившись, а потом расставшись, либо просто не могут объединиться, упуская взаимную выгоду. Чтобы добиться единства действий, необходимо сформировать общие ценности.

Российские предприниматели заключают договоры, обсуждая условия сотрудничества, поставки, платежи, и т.п., а навыков ведения переговоров о создании совместных ценностей не имеют. Для многих непонятен предмет переговоров и не очевидна его значимость. В силу этих причин в России очень немного примеров успешного объединения независимых фирм. В основном слияние происходит путем приобретения.

Для того чтобы сформировать общую систему ценностей, должны быть определены представления о совместных путях развития объединенной компании, желаемых результатах, исполнении миссии. В случае с компанией WELD для создания

[40] Рачкова Вера // Деловой Петербург. №142 от 20.08.2001 (http://afnet.integrum.ru/artefact3/ia/ia5.aspx?lv=6&si=Owhgpn2R&qu=221&bi=4661&xi=&nd=2&tnd=0&srt=0&f=0)

объединенной компании потребовался ресурс – бизнес-идеология. И команда начала формировать ее на специальном тренинге. Была выработана миссия новой, единой фирмы. Определили те принципы, на основе которых она будет построена. В том числе разработали ценности, которые будет исповедовать компания, – удовлетворение потребностей тех групп, которые участвуют в работе компании или оказывают серьезное воздействие на ее деятельность. Таковыми являются: клиенты, собственники, персонал, менеджмент, поставщики, партнеры. Установили принципы взаимоотношений указанных групп и компании. Стало понятно, какой требуется персонал для работы в новых условиях, чему и как следует его обучать. Появились контуры будущей системы мотивации.

Итогом проделанной работы стало формирование системы ценностей, которая в дальнейшем будет определять характер действий всего коллектива. Сотрудники обоих предприятий объединят усилия в достижении общей цели, эффективно взаимодействуя и двигаясь в одном направлении по намеченному пути.

Вопросы:

1. *Какое влияние определение и внедрение корпоративной системы ценностей оказывает на величину издержек координации и мотивации?*
2. *Как наличие общих ценностей в компаниях, которые планируют взаимодействовать друг с другом, влияет на величину издержек ведения переговоров, составления контракта, мониторинга и принуждения к исполнению контрактов?*
3. *К какому из выделенных Дугласом Нортом факторов, определяющих уровень и структуру трансакционных издержек, можно отнести наличие корпоративной системы ценностей?*
4. *Выделите три категории издержек ведения переговоров. На какие из этих категорий введение корпоративной системы ценностей не окажет влияния?*

Кейс 27. Доставка еды для тех, кто хочет похудеть, как способ снижения издержек измерения[41].

Бывший военный Олег Окутин продает средство от соблазнов. Его компания "Мобильные диеты" занимается доставкой еды для тех, кто хочет похудеть. Клиенты получают полный диетпаек на сутки и тем самым освобождаются от подсчета калорий, походов по магазинам, готовки и мытья посуды. Он не единственный, кто понял, что в борьбе за деньги желающих похудеть самый верный союзник – человеческая лень.

За последний год в Москве появилось сразу три подобные фирмы: "Лечебное питание", "Мобильные диеты" и "Элитное питание". И неудивительно – борьба с лишним весом занимает все больше людей. <…>

… Экономист Светлана Иванова считает себя идеальным клиентом "Мобильных диет". Она питается по этой системе уже второй месяц и похудела на 5 кг. Другие способы похудания, которых она испытала на себе множество, были более затратными по времени и малоэффективными. "Это удобно – у меня нет семьи, я не люблю готовить, считать калории и ходить по магазинам", – рассказала Иванова. Кроме того, ей нравится, что голова освобождается от мыслей от похудания и соблазнов что-то съесть. "За тебя уже все продумали и организовали", – говорит она. <…>

Одна корочка хлеба

Концепция похудания от "Мобильных диет" сверхпроста. Клиент с утра получает суточный комплект еды на 1200, 1500 или 1700 калорий за 730 руб. в коробочке. Месячный курс диетотерапии обойдется в 700 долл. В течение дня он должен есть шесть раз и только то, что присылает компания. Пища самая разнообразная – борщ, гуляш, кальмар под сметанным соусом, фруктовый салат, печенье из творога. "Блюда в течение месяца никогда не повторяются, – уверяет Светлана Иванова, – все готовится без соли и сахара, хотя пакетики с ними прилагаются". Эффект похудания достигается за счет того, что порции мизерные. … Рассылка пищи здесь поставлена на научную основу: клиентов называют пациентами, а рацион назначается только после медицинского обследования.

У "Лечебного питания" уже около 300 клиентов, рентабельность бизнеса, по словам Стенина, – 15-20%. Но проект пока не окупился: ведь он имеет отношение скорее к медицине, чем к пищевому производству, а это "длинные инвестиции, которые окупаются примерно через три года". Компания заключила контракт на 10 лет с сетью фитнес-центров World Class. Теперь "Лечебное питание" вербует новых адептов прямо в

[41] Елена Горелова Ведомости №238 (1519) 19.12.2005 (http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2005/12/19/100937)

спортклубах. Там принимают диетологи, там же можно приобрести и суточный комплект питания.<…>

К появлению конкурентов Стенин относится спокойно. Потенциал у этого рынка настолько большой, что места хватит всем, объясняет он. Кстати, Окутин – бывший пациент “Лечебного питания”. Однако Стенин убежден, что в долгосрочной перспективе выживут только те компании, которые предлагают комплексный, медицински обоснованный метод борьбы с лишним весом. <…>

Пищевые ценности

Когда фирм, предлагающих доставку здорового и сбалансированного питания, станет больше, наверняка качество услуги повысится, считает Светлана Иванова. <….>

Дмитриевская из “Элитного питания” рассказала, что в случае недовольства рационом любой клиент может позвонить ей и пожаловаться. <…>

Окутин говорит, что борется за качество простым способом – сам ежедневно съедает паек “Мобильных диет”. Однажды он устроил скандал поварам кафе, где размещает свои заказы, когда обнаружил масло в каше. “Там его быть не должно, это как раз тот случай, когда кашу маслом испортили”, – добавляет он.

Вопросы:

Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона:

1. *На основе данной ситуации приведите примеры трансакционных издержек (по одному примеру на каждый тип издержек), возникающих до заключения контракта. Аргументируйте выбор примеров.*
2. *К какой категории товаров (согласно структуре издержек измерения) можно отнести рассмотренный в этом тексте товар?*
3. *Каковы механизмы снижения издержек измерения?*

Кейс 28. Трансакционные издержки заключения коррупционных сделок[42].

(1) Поднявшись по прогибающимся ступенькам деревянной лестницы, Фитч остановился перед дверью ее комнаты, на которой не было никакой таблички, внимательно изучил остальные, тоже анонимные двери, выходившие в тесный коридорчик, и осторожно постучал.

– Кто там? – послышался из-за двери ее голос.

– Рэнкин Фитч, – ответил он негромко.

Щелкнул открывающийся изнутри замок, и на пороге предстала Марли в джинсах и свитере. Она не улыбнулась и не поздоровалась с ним. Закрыв дверь за Фитчем и заперев ее, она подошла к казенному письменному столу. <…>

– Милое местечко, – сказал он, разглядывая коричневые подтеки на потолке.

– Здесь чисто, Фитч. Никаких телефонов, которые вы могли бы прослушивать, никаких вентиляционных отверстий, где можно установить камеру, никакой скрытой проводки. Я проверяю все каждое утро. И если обнаружу хоть какие-то следы вашей деятельности, я просто выйду, закрою дверь и никогда больше сюда не вернусь.

– Вы обо мне плохо думаете.

– Так, как вы того заслуживаете. <…>

– Можем ли мы теперь поговорить наконец о деньгах? – спросил он с противной улыбочкой.

– Да. Это несложная сделка, Фитч. Вы переводите мне требуемую сумму, а я обеспечиваю вам вердикт.

– Но вы же понимаете, что я не настолько глуп.

Стол был не более трех футов шириной. Они оба нависали над ним, опираясь на локти, так что их лица оказались очень близко друг к другу. Фитч часто использовал свой физический вес, свой злобный взгляд и мерзкую бородку, чтобы запугивать окружающих, особенно средний персонал тех фирм, с которыми работал. Но если Марли и стало страшно, она ничем этого не выдала. <…>

– Получается, что у меня нет никакой гарантии, – продолжил Фитч, – присяжные непредсказуемы. Мы могли бы передать вам деньги...

– Оставьте это, Фитч. Мы с вами оба знаем, что деньги будут выплачены до вынесения вердикта.

– Сколько?

– Десять миллионов.

---

[42] http://aldebaran.ru/tri/grisham/grisham4/?20

Фитч издал какой-то невнятный гортанный звук, словно поперхнулся мячиком для гольфа, потом громко откашлялся, <…> казалось, он не поверил собственным ушам.

– Вы шутите! – хриплым голосом воскликнул он, оглядываясь в поисках стакана воды, таблеток – чего-то такого, что помогло бы ему справиться с этим ужасным шоком.

Она наблюдала за представлением спокойно, по-прежнему не моргая и не сводя с Фитча глаз.

– Десять миллионов, Фитч. Такова цена. И никакой торговли.

Он снова закашлялся, лицо у него слегка покраснело. Потом, собравшись, стал думать, что ответить. Фитч и раньше понимал, что речь пойдет о миллионах, и отдавал себе отчет в том, что торговаться глупо: кто же поверит, что его клиент не в состоянии заплатить такой суммы? <…>

– Не думаю, что смогу это сделать.

– Вы можете сделать все, что захотите, Фитч. Хватит играть со мной. Давайте покончим с этим сейчас же и вернемся к своим делам.

– А что, если мы переведем пять миллионов сейчас, а пять после вердикта?

– И не думайте, Фитч. Десять миллионов. Мне не нравится перспектива гоняться за вами и собирать последний взнос после суда. Что-то подсказывает мне, что придется потратить много времени.

– Когда нужно перевести деньги?

– Когда хотите. Просто я должна убедиться в том, что они поступили, до того, как жюри отправится совещаться. Иначе сделка будет расторгнута.

– И что произойдет в этом случае?

– Одно из двух: или Николас Истер расколет жюри, или сделает так, что оно девятью голосами вынесет вердикт в пользу истицы.

Маска треснула и слетела, две длинные морщины залегли между бровей Фитча, когда он услышал деловое изложение возможных будущих событий. У Фитча не было никаких сомнений относительно того, что способен сделать Николас. <…>

– Договорились, – сказал Фитч. – Мы переведем деньги в соответствии с вашими инструкциями. Однако должен вас предупредить, что на это потребуется время.

– Я знаю о банковских переводах больше вас, Фитч, и точно объясню, как вы должны будете все сделать. Но это позднее.

– Да, мэм.

– Значит, договорились?

– Да, – сказал он, протягивая ей руку через стол. Она медленно пожала ее, и оба улыбнулись, оценив абсурдность ситуации: два мошенника скрепляют рукопожатием соглашение, которое неподвластно никакому суду, поскольку ни один суд никогда о нем не узнает.

(2) – Послушайте, Фитч, не суетитесь. Вы заплатили свои деньги, вы наняли лучших исполнителей, теперь расслабьтесь и ждите своего вердикта. Он в надежных руках.

(3) – Господин председатель, огласите, пожалуйста, вердикт.
Николас развернул свой шедевр, откашлялся, бросил быстрый взгляд в зал, чтобы убедиться, что Фитч там, и, увидев его, прочел: “Мы, жюри присяжных, решили дело в пользу истицы, Селесты Вуд, и присуждаем ей компенсацию материального ущерба в размере двух миллионов долларов”. <…> “А также мы, жюри присяжных, решив дело в пользу истицы, Селесты Вуд, обязываем ответчика выплатить истице компенсацию морального ущерба в размере четырехсот миллионов долларов”.

(4) Они решили следить за Николасом в надежде, что он приведет их к девице. Но здесь возникала другая проблема: что делать с девицей, если они ее найдут? Заявить на Марли в полицию они не могут. Она великолепно придумала: украсть грязные деньги. Что сможет Фитч написать для ФБР в своих показаниях под присягой: что он дал десять миллионов, чтобы купить вердикт для табачной компании, а у нее хватило ума и выдержки, чтобы его перехитрить? Не желает ли кто-нибудь за это возбудить против нее уголовное дело? Фитча обошли на всех поворотах.

Вопросы:

1. *К каким категориям трансакционных издержек, в соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, можно отнести издержки, описанные в этом фрагменте? Выделите все возможные примеры. Аргументируйте свой выбор.*
2. *Объясните, почему для Фитча издержки принуждения к исполнению обязательств оказались слишком высокими.*
3. *(*) На примере вышеописанной ситуации выделите особенности коррупционных сделок. Как изменятся трансакционные издержки сторон, если они не могут использовать правовые средства защиты контрактов?*

Ответ на вопрос 3:

Лэмбсдорф, Д. Заключение коррупционных сделок: контракты вне закона[43]*: Трансакционные издержки заключения коррупционных сделок отличаются от трансакционных издержек легального обмена. Можно выделить категории трансакционных издержек, в порядке их возникновения в ходе заключения коррупционных сделок.*

[43] Lambsdorff J.G. Making Corrupt Deals: Contracting in the Shadow of the Law // Journal of Economic Behavior and Organization.2002. Vol. 48. p. 221-241

Во-первых, необходимо собрать информацию о требуемой услуге и контрагенте, ее предоставляющем.

Во-вторых, требуется разработать способы принуждения к исполнению контракта и предотвращения оппортунистического поведения. Между тем, как один из партнеров платит деньги, и тем, как он получает желаемый результат, обычно проходит определенное время. С одной стороны, это создает возможности оппортунистического поведения для одной из сторон. После получения взятки контрагент может отказать в предоставлении услуги. С другой стороны, использование формальных механизмов защиты, например со стороны судебной системы, как правило, не представляется возможным. Иногда стороны могут прибегать к включению в контракт так называемых «заложников», например, оговаривая такие схемы выплат в обмен на предоставление услуги, чтобы свести риск оппортунистического поведения контрагента к минимуму.

В-третьих, даже после того, как сделка завершена, стороны все еще продолжают зависеть друг от друга, поскольку они обладают информацией друг о друге, которую они предпочли бы скрыть.

3. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кейс 29. Трансакционные издержки купли-продажи авиабилетов через интернет.

На путях электронного сообщения[44]

Лет двадцать назад рядовые граждане нашей страны могли купить билет на самолет или на поезд лишь в немногочисленных специализированных кассах. При таком раскладе очередей было не избежать, а билетерша становилась важной фигурой в системе блата. В новейшее время на централизованную, еще советскую систему продажи авиабилетов здорово повлияло создание независимых перевозчиков, которые попытались выстроить собственные схемы реализации. Клиент не мог в кассе одной авиакомпании купить билет на рейс другой. В результате появился спрос на розничных операторов или агентов, которые, заключив договоры с несколькими авиакомпаниями, могли бы продать билет на любой рейс. Договоры обеспечивали доступ агентов к базе данных каждого перевозчика.

Для того чтобы продавать билеты, агенты должны были не только подключаться к базам данных авиакомпаний, но и, понятно, договориться об использовании какого-то бланка строгой отчетности, который, попав в принтер, превращается в билет. В этой ситуации было логичным появление большой структуры, которая консолидировала базы данных транспортных компаний. Ею стала Транспортно-клиринговая палата (ТКП), обеспечивающая взаиморасчеты авиакомпаний и их агентов. По сути, ТКП является еще одним звеном в цепочке, по которой от пассажира к перевозчику идут деньги. Она же выдает агенту бланки билетов авиакомпаний, заключивших с ней договор. Эти бланки можно назвать нейтральными, поскольку они действительны для любого перевозчика, заключившего договор с ТКП. Членами палаты сейчас являются 130 регулярных и чартерных авиакомпаний и около 530 агентств, имеющих более 9,5 тыс. аккредитованных пунктов продажи.

Действуя через ТКП, авиаперевозчик избавлен от необходимости работать с каждым агентством напрямую. В свою очередь палата аккредитует в крупных населенных пунктах несколько агентств, которые таким образом получают право продавать билеты. Агентства, оставаясь основными носителями ответственности перед ТКП и авиакомпаниями, могут заключать договоры с мелкими фирмами-субагентами.

Виртуальные билеты

[44] Валерий Павлов // Деньги, №14, 10-16.04.2006. (http://www.kommersant.ru/k-money/get_page.asp?page_id=10392590.htm&m_id=33953&rid=7)

Большинство субагентов декларирует продажу билетов через интернет. Подключившись к базе данных через какого-нибудь посредника – используя его сайт, можно отыскать нужные рейс, авиакомпанию и билет по подходящей цене. Такой сервис весьма распространен в Европе и США, причем большинство агентств предлагает не только билеты, но и ряд сопутствующих услуг – клиенты покупают туры, бронируют отели и автомобили. Все это можно оплатить сразу же кредитной картой, не вставая из-за компьютера. Однако в России кредитными картами для подобных расчетов пока пользуются неохотно.

Для электронного билета не требуется никакого бумажного носителя, контролеру нужно лишь удостовериться в личности пассажира. В России же в режиме онлайн продают пока обычные бумажные проездные документы. Говорят, что примерно в июле 2007 года электронные билеты появятся и у нас, но для этого нужно изменить законодательство. В нашей стране доля билетов, продаваемых онлайн, невелика – не более 2%, как полагают эксперты.

Клиенту, как правило, важно – получить билет в нужном месте и в нужное время. Билеты обычно доставляются на дом курьером или отправляются экспресс-почтой; курьер также может привезти их на вокзал или в аэропорт, другой вариант – билеты будут ждать вас в аэропорту, но уже в представительстве продавшей их компании. В последнее время стала популярной услуга телефонного заказа – опять же с доставкой билета в аэропорт. Интересно, что в России можно забронировать через интернет билеты на рейсы практически всех ведущих авиакомпаний мира. И очень непросто забронировать самостоятельно (не через оператора) билет на внутренний рейс.

Как бы то ни было, такая торговля сопряжена с рядом рисков – например, продавец на некоторое время кредитует покупателя, то есть работает «на доверии». *Дмитрий Гайд,* генеральный директор компании «Белый Мост»: *Процент отказа клиентов составляет у нас 1-2%. Если же мы берем на работу неопытного оператора, то сразу же получается 4-5%. Оператор должен быть психологом, чтобы из разговора с клиентом понять – насколько тот адекватен и чего он хочет. Вот характерная схема отказа: приходит курьер с билетом к клиенту домой, курьера встречает жена клиента и спрашивает у супруга: «Вася, ты билеты заказывал?» Вася что-то нечленораздельно мычит и отрицательно мотает головой. Но основная причина возврата – это просто изменившиеся планы клиента. Скажем, человек передумал лететь или решил сменить вид транспорта, дату поездки и т. д. В таком случае мы удерживаем с него только сумму, которую сами должны уплатить за возврат билета в систему.*

Как можно купить дешевый авиабилет, не выходя из дома или офиса?[45]

В настоящее время в среднем 30 человек ежедневно бронируют и выкупают

[45] http://www.upmonitor.ru/monitoring/publication/1164999610/101827/181229/print/

авиабилеты через интернет-кассу на сайте www.uralairlines.com. За последние три месяца интернет-продажи «Уральских авиалиний» выросли в 3 раза. Покупка билета через официальный сайт экономит пассажирам время, ведь теперь они могут выбрать маршрут для путешествия, забронировать и оплатить билет, не выходя из дома или офиса. Хочется также добавить, что сама процедура бронирования и покупки авиабилета через сайт достаточно удобна и понятна. Покупка билетов через интернет-касссу – это экономия не только времени, но и денежных средств. А при покупке через Интернет клиенты не только избегают переплат, но и могут получить значительную скидку. Например, скидка на рейсы до Москвы в настоящий момент достигает 25%. Оплатить авиабилет при покупке через Интернет можно пластиковой картой (Visa Int., MasterCard Int., Diners Club Int., JCB Int.) либо с помощью электронного кошелька (WebMoney, E-Port, КредитПилот). Билет вы можете получить перед вылетом в кассах авиакомпании в а/п «Кольцове», в а/п «Домодедово», Москва. Или же заказать доставку авиабилета в гостиницу, домой или в офис. Дополнительную информацию о покупке авиабилета через Интернет можно узнать по телефонам справочно-информационной службы: 8 800-2000-262, 345-36-45 и на сайте авиакомпании www.uralairlines.com.

Вопросы:

1. *Из чего складывались трансакционные издержки покупки билетов в советское время? К каким категориям трансакционных издержек, по классификации Норта – Эггертссона, их можно отнести?*
2. *Какую роль в снижении трансакционных издержек, возникающих при взаимодействии авиакомпаний и агентств, играет ТКП?*
3. *В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона сравните трансакционные издержки покупателей билетов в случаях покупки билета через агентство и Интернет. В каком случае трансакционные издержки ex ante будут выше? В каком случае будут выше трансакционные издержки ex post? Аргументируйте свой ответ.*
4. *В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, сравните трансакционные издержки агентств по продаже билетов, когда они продают билет непосредственно в агентстве и через Интернет. В каком случае трансакционные издержки ex ante будут выше? В каком случае будут выше трансакционные издержки ex post? Аргументируйте свой ответ.*
5. *Почему в России покупатели боятся покупать билеты через Интернет и «виртуальные билеты»? Аргументируйте свой ответ, используя результаты сравнительного анализа трансакционных издержек.*

Кейс 30. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона: виртуальные магазины

Британские покупатели уходят в Интернет[46]

Согласно опросу, проведенному маркетинговым агентством Verdict, британцы предпочитали интернет-шопинг из-за того, что в стране увеличивается продолжительность рабочей недели, улучшается доступ в Интернет, а компании-продавцы предлагают более удобный сервис и обеспечивают гарантию сохранности данных о реквизитах банковской карты. Кроме того, в Интернете гораздо удобнее, чем в обычных магазинах, сравнивать цены различных продавцов, выбирая наиболее оптимальное соотношение между ценой и качеством товара.

Самыми популярными товарами для покупок через Сеть стали книги, музыка и видео (на их долю пришлось 20%), а также электроника (19%). Те товары, которые требуют примерки (как одежда и обувь), пока занимают незначительную долю интернет-рынка (15% против 54% в целом по сектору розницы). Правда, онлайн-продажи быстро растут по всем секторам, включая продукты питания.

Преимущества интернет-магазина автозапчастей для иномарок компании «Вит-Авто»[47]

- Низкие цены (ниже цен магазинов и сервисных центров)
- Широкий выбор автозапчастей (более 20 000 наименований)
- Практически все автозапчасти в каталоге имеют фотографию
- Бесплатная экспресс-доставка в пределах г. Санкт Петербург (от 1 часа) при заказе от 200 у.е.
- Качество автозапчастей: Мы гарантируем высокое качество предлагаемых нами автозапчастей. Предлагаем Вам автозапчасти как новые запчасти различного ценового и качественного уровня, так и б/у запчасти оригинального производства в наличии и под заказ с европейских разборок. Все автозапчасти сертифицированы и официально распространяются на территории РФ.
- Гарантии: Наша гарантия на запчасти полностью соответствует гарантии производителя. Покупатель имеет право вернуть бракованные запчасти и получить возврат стоимости. Если запчасти не подходят по вине поставщика, мы гарантируем замену либо возврат денег в течение 1 недели.

[46] Александр Кокшаров // «Эксперт» №8(455). 28 февраля 2005. (http://www.expert.ru/economy/2005/02/08ex-8e-tend3)
[47] http://www.vitavto.ru/

Обмен запчасти по гарантийному случаю или возврат денег компания «Вит-Авто» гарантирует в течение 2-х недель с момента покупки.

Виртуальные магазины призовут к ответу[48]

Госдума приняла в первом чтении поправки в Гражданский кодекс и закон «О защите прав потребителей», касающиеся дистанционной торговли: через Интернет, каталоги и телемагазины. Сейчас люди, приобретающие товары таким путем, практически не защищены законом, а торговцы ни за что не несут ответственности. После вступления поправок в силу в законе будут прописаны обязанности продавцов и права покупателей. В частности, люди, заказавшие товар, смогут отказаться от него до его доставки или в течение десяти дней после. Кроме того, депутаты хотят обязать импортеров отвечать перед потребителями за качество ввезенного товара – до сих пор продавцы предлагали обратиться с претензиями непосредственно к производителю.

Вопросы:

Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона:

1. *На основе данного текста приведите примеры трансакционных издержек (по одному примеру на каждую категорию издержек), возникающих до заключения контракта. Аргументируйте выбор примеров.*
2. *Каковы способы минимизации этих издержек?*
3. *Каким образом такие механизмы принуждения к исполнению контракта, как репутация и защита правовой системы, могут снизить издержки ex post? От чего зависит их эффективность?*
4. *Сравните структуру трансакционных издержек покупателей, которые делают покупки в обычных магазинах и в Интернет-магазинах.*

[48] http://www.finansmag.ru/5290

Кейс 31. Классификация трансакционных издержек Норта – Эггертссона и участие в интернет-коммерции[49]

Внедряя системы управления торговлей и закупками, компания автоматизирует только свои внутренние бизнес-процессы. Но ядром торговли является взаимодействие между покупателем и продавцом, и здесь автоматизация требует решений другого рода. Обычно в этом случае используются B2B-порталы, или электронные торговые площадки (ЭТП).

С технической точки зрения ЭТП – это веб-сайт, который настроен для проведения ряда бизнес-трансакций. Доступ к порталу получают либо все желающие, либо участники, перечислившие абонентскую плату, либо только те, кого определил владелец портала.

Выделяют несколько типов B2B-порталов: универсальные, отраслевые, корпоративные. Универсальные и отраслевые создаются либо игроками рынка, либо независимыми операторами – банками, ИТ-компаниями, консалтинговыми группами. Задача таких ЭТП – организовать единое пространство, где участники рынка могут размещать коммерческие предложения или заказы, выбирать оптимальные варианты партнерства, обмениваться запросами, непосредственно заключать сделки в онлайновом режиме. Отраслевые порталы отличаются тем, что ориентированы на компании, принадлежащие к определенной отрасли, поставляющие аналогичные или дополняющие друг друга продукты. Универсальные ЭТП не имеют таких ограничений. Пример универсального B2B-портала – iTenders, здесь публикуются объявления, коммерческие предложения и запросы, организуются открытые и закрытые тендеры (для любых продуктов и отраслей). В числе отраслевых ЭТП можно назвать порталы eMatrix, «Химический форум» и др. Главное преимущество отраслевых и универсальных B2B-порталов состоит в том, что они позволяют пользователям искать оптимальные предложения (низкие цены, скидки, выгодные условия поставки) или новые каналы продаж.

Пользователям универсальных и отраслевых B2B-порталов помимо возможности публиковать объявления и запросы предлагается ряд дополнительных услуг. Это может быть доступ к систематизированным новостным и аналитическим материалам, маркетинговые услуги, возможность размещать заявки на страхование, кредитование, лизинг, а также на оценку и контроль качества товара.

Ряд ЭТП поддерживают частичную интеграцию с корпоративной информационной системой: они, например, могут автоматически извлекать каталог товаров из учетной

[49] http://www.bishelp.ru/ekonomika/detail.php?ID=4381

системы предприятия или передавать информацию в бухгалтерскую программу для оформления платежных документов. Некоторые B2B-порталы предлагают также доступ к системам электронных расчетов, что позволяет сразу при заключении сделки совершить оплату и проконтролировать получение средств.

Трудностей при автоматизации B2B-торговли немало. Первая из них связана с недостаточно четкой законодательной базой. Действующая редакция закона «Об электронно-цифровой подписи», по мнению большинства экспертов, тормозит развитие рынка ЭТП. При этом законодательство не содержит требований к процедурам электронной торговли и документооборота, условий, при которых электронный документ приравнивается к бумажному. Заключению сделок это не мешает, однако впоследствии весьма вероятны проблемы при общении с контролирующими органами. В связи с этим немногие операторы B2B-порталов поддерживают заключение сделки в онлайне. Большинство общедоступных B2B-площадок – это, по сути, электронные каталоги, а не системы автоматизации коммерческого оборота. Однако и пользователи тех площадок, где возможно электронное заключение контракта, непременно дублируют соглашения в традиционной форме.

Другая сложность с внедрением ЭТП – все еще невысокий уровень развития ИТ и телекоммуникаций. Для эффективной работы на B2B-площадках, как корпоративных, так и внешних, целесообразно, чтобы компания уже автоматизировала ряд важных бизнес-процессов.

Наконец, развитию B2B-проектов мешает банальный недостаток опыта и традиций делового оборота, связанных с работой на ЭТП, недоверие к электронным сделкам и системам электронных платежей.

Вопросы:

1. *В данном тексте приведите примеры того, как ЭТП дает возможность пользователям снизить трансакционные издержки поиска информации.*
2. *Выделите в данном тексте три категории издержек ведения переговоров. Приведите под одному примеру на каждый тип издержек. Снизит ли использование ЭТП эти издержки?*
3. *От чего зависит эффективность ЭТП в снижении трансакционных издержек до заключения контракта? Аргументируйте свой ответ.*
4. *Как повлияет введение ЭТП на трансакционные издержки пользователей после заключения контракта? Почему?*

Оглавление

Задача 1 ..... *1*
Ответы *2*
Задача 2 ..... *3*
Ответы *4*
Задача 3 ..... *6*
Ответы *7*
Задача 4 ..... *8*
Ответы *9*
Задача 5 ..... *10*
Ответы *11*
Задача 6 ..... *12*
Ответы *13*
Задача 7 ..... *14*
Ответы *15*

Задача 1

Saturday, June 3rd

Petrov-DOOM

1:23 p.m. – **Сложности работы…**

Просишь людей по-человечески, а они с тобой так могут поступить!!! Вчера оформил заказ в одном рекламном агентстве на партию буклетов и проведение рекламной кампании продукции нашей фирмы (по контракту им причитается 5000 евро). Если агентство, как и обещало, подойдет к выполнению заказа нешаблонно, то рекламная кампания даст выгоду в размере 15000 евро. Если же агентство не станет выполнять обещания и выпустит шаблонный буклет, то выгода от рекламной кампании будет нулевой! Проблема в том, что индивидуальный подход к заказу обходится агентству в 2500 евро, тогда как использование готовых шаблонов не стоит ей ничего. Конечно же, можно на стадии выполнения заказа приехать к ним и ознакомиться с промежуточными результатами. Однако такой контроль обойдется фирме в 2000 евро.

current music: I can see through you!
current mood: find the rabbit
tags: инспекционный контроль

3 comments

Professor

Вопрос 1

Это классическая проблема инспекционного контроля! *Составьте матрицу взаимодействия между агентством и фирмой. Определите вероятности в равновесии в смешанных стратегиях.*

Gonya

Вопрос 2

Возможно ли здесь установление равновесия в чистых стратегиях по Нэшу?

Den

Вопрос 3

Если агентству стало известно, что фирма всегда выбирает стратегию *Контролировать*, то *какую стратегию оно тогда выберет?*

Вопрос 4

У меня возникла еще одна смелая мысль. А если фирме известно, что, по мнению агентства, она выберет стратегию *Контролировать*, и агентство соответственно скорректирует свои действия. *Не возникнет ли тогда у фирмы желания изменить свой выбор в сторону стратегии «Не проверять»?*

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры[1] имеет вид:

		Фирма	
		Проверять (q)	*Не проверять* $(1-q)$
Рекламное агентство	*Выпустить нешаблонный буклет* (p)	2,5; 8	2,5; 10
	Выпустить шаблонный буклет $(1-p)$	0; – 2	5; – 5

В равновесии в смешанных стратегиях вероятность выбора рекламным агентством стратегии *Выпустить нешаблонный буклет* равна $0{,}6$; вероятность выбора фирмой стратегии *Проверять* равна $0{,}5$.

Вопрос 2

Здесь невозможно установление равновесия в чистых стратегиях по Нэшу.

Вопрос 3

В этом случае агентство выберет стратегию *Выпускать нешаблонный буклет*, так как его выигрыш будет больше.

Вопрос 4

Будучи уверена, что агентство выберет стратегию *Выпускать нешаблонный буклет*, фирма предпочтет стратегию *Не проверять*.

[1] Здесь и далее p и q – вероятности выбора игроками соответствующих стратегий.

Задача 2

Friday, June 9th

Businessman

1:23 p.m. – **Сложности корпоративного бизнеса…**

Нет ничего на свете прекрасней, чем встреча с прекрасным. Не могу перечислить всех мгновений в моей жизни, когда я понимал – вот оно! То самое, ради чего можно умереть! Но вспомнить массу встреч с ужасным я могу. И самое ужасное, поверьте, – это встреча с посредником. Жуткие люди, на мой взгляд. Кичатся тем, что знают регион лучше тебя, выбивают запредельные скидки и при этом ничего не делают для продвижения товара.

current music: Money, money, money
current mood: пограничное
tags: инспекционный контроль

3 comments

Satyr

Полностью с Вами согласен. Наш концерн решил недавно продавать автомобили в Европе через посредника. По заданию босса экономический отдел посчитал, что при добросовестной работе посредника выручка концерна составит 4 млн. евро, из которой посреднику за услуги будет выплачено 500 тыс. евро. Посредник может оказаться добросовестным либо недобросовестным. В первом случае он будет активно рекламировать наши автомобили на европейском рынке (тогда его издержки на рекламу составят 300 тыс. евро). Во втором случае он не станет тратить денег на рекламу и ничего не продаст, но, тем не менее, плату за свои услуги получит. Предвидя такую возможность, босс предложил направить в Европу нашего представителя, чтобы тот контролировал деятельность посредника. Однако это удовольствие обойдется концерну в 150 тыс. евро. Если посредника уличат в недобросовестной работе, он ничего не получит, но концерну при этом все равно придется нести издержки контроля. Мы, конечно, проанализировали все возможные варианты поведения и нашего концерна, и посредника.

Professor

Вопрос 1

Как выглядит матрица игры между концерном и посредником? Найдите все возможные равновесия.

FrekenBok

Вопрос 2

У меня возникло сразу несколько вопросов. *Как изменится равновесное значение вероятностей, если при прочих равных:*

а) *издержки контроля возрастут на* 20 *тыс. франков*;

b) *выручка концерна увеличится вдвое*;

c) *издержки посредника на рекламу снизятся до* 100 *тыс. евро*?

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры имеет вид:

		Концерн	
		Посылать представителя (q)	*Не посылать представителя* $(1-q)$
Посредник	*Рекламировать* (p)	200; 3350	200; 3500
	Не рекламировать $(1-p)$	0; –150	500; –500

Установление равновесия в чистых стратегиях по Нэшу невозможно. В равновесии в смешанных стратегиях вероятность выбора концерном стратегии *Посылать представителя* равна $0{,}6$; вероятность выбора посредником стратегии *Рекламировать* равна $0{,}7$.

Вопрос 2

a) При увеличении издержек контроля на 20 тыс. евро матрица игры принимает вид:

		Концерн	
		Посылать представителя (q)	*Не посылать представителя* $(1-q)$
Посредник	*Рекламировать* (p)	200; 3330	200; 3500
	Не рекламировать $(1-p)$	0; –170	500; –500

В равновесии в смешанных стратегиях вероятность выбора стратегии *Посылать представителя* по-прежнему равна $0{,}6$; вероятность выбора посредником стратегии *Рекламировать* снизилась на $0{,}04$ и составляет $0{,}66$.

b) При увеличении выручки концерна вдвое матрица игры принимает вид:

		Концерн	
		Посылать представителя (q)	*Не посылать представителя* $(1-q)$
Посредник	*Рекламировать* (p)	200; 7350	200; 7500
	Не рекламировать $(1-p)$	0; –150	500; –500

В равновесии в смешанных стратегиях вероятности выбора стратегий *Посылать представителя* и *Рекламировать* не изменились.

c) При снижении издержек посредника на рекламу до 100 тыс. евро матрица игры принимает вид:

		Концерн	
		Посылать представителя (q)	*Не посылать представителя* $(1-q)$
Посредник	*Рекламировать* (p)	400; 3350	400; 3500
	Не рекламировать $(1-p)$	0; –150	500; –500

В равновесии в смешанных стратегиях вероятность выбора стратегии *Рекламировать* осталась по-прежнему равна $0{,}7$; вероятность выбора стратегии *Посылать представителя* упала до $0{,}2$.

Задача 3

Monday, June 5th

Gaits

1:23 p.m. – **Компьютерные игрища**

Я тут вычитал в Интернете такую статью:

«В крупной компании, поставляющей на рынок программное обеспечение, сейчас решается вопрос об установке камер слежения за программистами. Дело в том, что в рабочее время они могут заниматься двумя вещами: писать программы или играть в Doom. Если программист играет все время в Doom, он не успевает написать программу, и компания не получает прибыль, равную 25 тыс. евро. Если программист пишет программу, он тратит на это некоторые усилия, которые оценивает в 3 тыс. евро. Заработная плата программиста составляет 6 тыс. евро. Установка камер слежения обойдется компании в 1 тыс. евро. Если будет выявлено, что программист играл в Doom, ему не выплатят заработную плату».

Народ, это же бред!!! Как ТАК можно следить за работником?! Он же вообще работать не будет! Уйдет в другую компанию.

current music: Everybody loves a loser
current mood: игривое
tags: инспекционный контроль

3 comments

XalaVshik

Я в такую компанию не ногой!!! Тьфу на них! ☺

Professor

Вопрос 1

Кстати, это очень интересная статья. Здесь налицо проблема, связанная с издержками мониторинга. *Опишите взаимодействие компании и программиста с помощью матрицы игры. Найдите равновесие в смешанных стратегиях.*

Vovo4ka

Вопрос 2

Мне только кажется, или в этом взаимодействии стороны не могут прийти к равновесию в чистых стратегиях по Нэшу? *Что нужно сделать, чтобы равновесие в чистых стратегиях по Нэшу – например, равновесие* (*Не устанавливать камер слежения; Играть в Doom*) *– все-таки существовало*?

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры выглядит следующим образом:

		Компания	
		Установить камеры слежения (q)	*Не устанавливать камер слежения* $(1-q)$
Программист	*Программировать* (p)	3; 18	3; 19
	Играть в Doom $(1-p)$	0; –1	6; –6

В равновесии в смешанных стратегиях вероятность выбора стратегии *Программировать* равна $\frac{5}{6}$; вероятность выбора стратегии *Установить камеры слежения* равна $\frac{1}{2}$.

Вопрос 2

В данном взаимодействии не будет равновесия в чистых стратегиях по Нэшу. Для существования равновесия в чистых стратегиях по Нэшу (*Не устанавливать камер слежения*; *Играть в Doom*) необходимо, чтобы издержки контроля возросли настолько, что компании стало бы невыгодно устанавливать камеры (скажем, если установка камер обойдется компании дороже, чем оплата услуг программиста, т.е. вместо 1 тыс. евро она станет равна 7 тыс. евро). В этом случае матрица будет выглядеть следующим образом:

		Компания	
		Установить камеры слежения (q)	*Не устанавливать камеры слежения* $(1-q)$
Программист	*Программировать* (p)	3; 12	3; 19
	Играть в Doom $(1-p)$	0; –7	6; –6

Задача 4

Saturday, June 17th

Rainbow

3:11 p.m. – **А сапожник без сапог!**

Я работаю в российском филиале одной финской обувной компании. На запуск производства обуви в России финны затратили 30 млн. рублей в расчете, что через пять лет выручка от продажи обуви составит 500 млн. руб., если только российский филиал выполнит предписания головной компании и начнет развивать маркетинговую службу. В ее развитие филиал должен вложить свои средства в размере 20 млн. руб. В противном случае у филиала возникнут трудности со сбытом, и выручка головной компании будет нулевой. Чтобы избежать подобной ситуации, финны могут проконтролировать работу филиала. Это обойдется им в 10 млн. руб.

current music: Try walking in my shoes
current mood: ищу себе второго сапога-пару
tags: инспекционный контроль

3 comments

Student

Вопрос 1

Какие стратегии поведения доступны головной компании и ее филиалу? *Каковы при этом их выигрыши*? *Составьте матрицу игры.*

Professor

Вопрос 2

Возможно ли в данном взаимодействии установление равновесия в чистых стратегиях по Нэшу? *Каковы вероятности в равновесии в смешанных стратегиях*?

FrekenBok

Вопрос 3

Предположим, головной компании стало известно, что российский филиал не хочет тратить средства на развитие маркетинговой службы. *Какую стратегию в этом случае выберет головная компания*?

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры выглядит следующим образом:

		Головная компания	
		Контролировать (q)	*Не контролировать* $(1-q)$
Российский филиал	*Развивать маркетинговую службу* (p)	10; 460	10; 470
	Не развивать маркетинговую службу $(1-p)$	0; –10	30; –30

Вопрос 2

Равновесие в чистых стратегиях по Нэшу невозможно. В равновесии в смешанных стратегиях вероятности выбора стратегий *Развивать маркетинговую службу* и *Контролировать* равны $\frac{2}{3}$.

Вопрос 3

В данном случае головной компании выгоднее *Контролировать* работу филиала – тогда ее убытки будут меньше.

Задача 5

Sunday, June 4th

Picasso

1:23 p.m. – **Собрание живописи**

Мой друг Джорджи, очень известный коллекционер живописи, живет на доходы от экспонирования полотен, которые находятся в его собрании. Музеи разных стран с готовностью сотрудничают с ним. В настоящий момент он подписал контракт с одним из европейских музеев. Согласно контракту, его доход составит 300 тыс. евро, но только если музей будет активно рекламировать экспозицию. Затраты музея на рекламу равны 50 тыс. евро. Если же музей не станет рекламировать экспозицию, то доход Джорджи будет нулевым. Поэтому он недавно спросил меня, не могу ли я съездить и проконтролировать ситуацию. Поездка обойдется в 40 тыс. евро, платит он!!! Кроме того, Джорджи должен заплатить музею 80 тыс. евро за рекламу его экспозиции в данном музее. Если я обнаружу, что полотна не были разрекламированы должным образом, Джорджи вправе отказаться от этого платежа.

current music: Ах, вернисаж, ах, вернисаж!
current mood: художественное
tags: инспекционный контроль

4 comments

XalaVshik

Наверное, это здорово – бесплатно прокатиться по разным странам. Я бы не отказался, будь у меня такая возможность.

Yoda

Вопрос 1

*Какова вероятность того, что Джорджи выберет стратегию «Нанять **Picasso**»*?

Rich

Вопрос 2

Пусть музею известно, что Джорджи всегда проверяет, как рекламируются его полотна. *Какую стратегию тогда выберет музей*?

Joko-ono

Вопрос 3

Предположим, Джорджи и музей заключат следующий контракт: Джорджи платит музею фиксированную сумму (скажем, 20 тыс. евро) за то, что тот соглашается выставлять его картины, и некоторый бонус (80 тыс. евро) за то, что тот рекламирует экспозицию (музей может лишиться бонуса, если не будет рекламировать выставку, и это обнаружит **Picasso**). *Как тогда изменится вероятность выбора Джорджи стратегии «Нанять **Picasso**»*?

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры имеет вид:

		Джорджи	
		Нанять ***Picasso*** (q)	*Не нанимать* ***Picasso*** $(1-q)$
Музей	*Рекламировать* (p)	30; 180	30; 220
	Не рекламировать $(1-p)$	0; –40	80; –80

В равновесии в смешанных стратегиях вероятность того, что Джорджи наймет **Picasso**, равна $0{,}625$.

Вопрос 2

Музей будет *Рекламировать* экспозицию, ибо в этом случае его выигрыш окажется больше.

Вопрос 3

Матрица игры примет вид:

		Джорджи	
		Нанять ***Picasso*** (q)	*Не нанимать* ***Picasso*** $(1-q)$
Музей	*Рекламировать* (p)	50; 160	50; 200
	Не рекламировать $(1-p)$	20; –60	100; –100

В равновесии в смешанных стратегиях вероятность выбора стратегии *Нанять* ***Picasso*** по-прежнему равна $0{,}625$.

Задача 6

Monday, April 24th

Secret

21:46 p.m. – **Все тайное становится явным**

Некоторые магазины в последнее время стали пользоваться услугами так называемых «таинственных покупателей». «Таинственный покупатель» – это человек, которого нанимают менеджеры магазинов для оценки профессионализма продавца по заданным критериям.

current music: Lady, do you want to know a secret?
current mood: espionage
tags: инспекционный контроль

5 comments

FrekenBok

Я как-то раз оказалась в роли «таинственного покупателя». Было очень забавно! Менеджер магазина дал мне листок, где описывалось, что мне нужно делать. Я изображала недовольного покупателя и должна была оценить действия продавца в такой ситуации по определенным критериям (вежливость, способность помочь покупателю, стрессоустойчивость и т.д.). Кстати, продавец оказался очень милым и внимательным, так что я оценила его действия очень высоко.

Joker

А как же этическая сторона вопроса?! Работники имеют право знать о том, что за ними наблюдают! Работодатель должен предупреждать работников о контроле!

Professor

Инспекционный контроль является важным способом борьбы с постконтрактным оппортунизмом. Иногда работодатели, действительно, перегибают палку. Но в целом контроль положительно влияет на выбор работником стратегии поведения, что можно показать на примере.

Если продавец активно нахваливает товар, ежедневная выручка магазина равна 100 евро. Заработная плата продавца составляет 25 евро в день. Усилия продавца, связанные с активной торговлей, оценивается им в 10 евро. Если же продавец не расхваливает товар, покупатели не станут его покупать, и выручка магазина будет нулевой. Но магазин не может точно идентифицировать, с чем связано отсутствие выручки: либо дело в предпочтениях покупателей (товар им не нравится), либо продавец плохо рекламировал товар. Поэтому продавец, как и прежде, будет получать свою

заработную плату. А если магазин решит нанять «таинственного покупателя», это обойдется ему в 5 евро**.** Но такой покупатель может выяснить, что продавец не расхваливает товар, и тогда его лишат заработной платы. *Составьте матрицу взаимодействия магазина и продавца.*

Вопрос 1

Student

Вопрос 2

В данном взаимодействии не существует равновесия в чистых стратегиях по Нэшу. *А возможно ли оно в смешанных стратегиях*? *Если нет, то почему*? *Если да, то каковы значения вероятностей*?

Secret

Вопрос 3

Допустим, вероятность выбора стратегии *Нахваливать товар* изменилась и стала равна $0{,}9$. *Какая стратегия тогда будет выгоднее магазину? Как это соотносится с теми стратегиями, которые были ему выгодны в равновесии?*

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры имеет вид:

		Магазин	
		Нанять «таинственного покупателя» (q)	*Не нанимать «таинственного покупателя»* $(1-q)$
Продавец	*Нахваливать товар* (p)	15; 70	15; 75
	Не нахваливать товар $(1-p)$	0; –5	25; –25

Вопрос 2

В равновесии в смешанных стратегиях вероятность выбора продавцом стратегии *Нахваливать товар* $p = 0{,}8$, вероятность выбора менеджером магазина стратегии *Нанять «таинственного покупателя»* $q = 0{,}4$.

Вопрос 3

При $p = 0{,}8$ выигрыши магазина от стратегий *Нанять «таинственного покупателя»* и *Не нанимать «таинственного покупателя»* были одинаковы и равны, соответственно, 55 и 55. Поэтому магазину было безразлично, какую стратегию выбрать. Однако при $p = 0{,}9$ выигрыши стали равны, соответственно, $62{,}5$ и 65. И теперь магазину выгоднее выбрать стратегию *Не нанимать «таинственного покупателя»*.

Задача 7

Friday, June 2nd

Homer

12:13 p.m. – **Я не могу разорваться!**

Мне очень трудно уследить за своими работниками. Это большая проблема. Они постоянно норовят сделать меньше, чем от них требуется. А скоро я открываю новую горнолыжную базу. Планирую получить прибыль за первый сезон в размере 300000 руб. И, конечно, сначала придется контролировать работников. Сами понимаете – новая команда, новый управляющий. Ведь если команда сработает плохо, выручка вообще будет равна нулю. Я могу лично приезжать из города на базу и контролировать происходящее. Однако каждая поездка обойдется мне в 2000 руб. Что же сделать? Целесообразно ли тратиться на поездку?

current music: We are lords of boards!
current mood: pessimist
tags: инспекционный контроль

4 comments

FrekenBok

Чтобы ответить на этот вопрос, нужно понять, есть ли стимулы у самих работников к выполнению задания. Если, например, предположить, что команда получит вознаграждение в размере 50 тыс. руб., а свои усилия она оценивает в 10 тыс. руб., то можно посчитать вероятность выбора работниками стратегии *Работать*.

Professor

Вопрос 1

Чтобы лучше понять взаимодействие владельца горнолыжной базы и его работников, *изобразите матрицу игры между ними*.

Вопрос 2

Student

Я составил матрицу, но для меня все равно остается загадкой, *какова вероятность того, что работники выберут стратегию «Работать».*

Вопрос 3

Damien

Какова вероятность того, что ***Homer*** *будет контролировать действия работников*?

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры имеет вид:

		Homer	
		Контролировать (q)	*Не контролировать* $(1-q)$
Работники	*Работать* (p)	40; 248	40; 250
	Отлынивать $(1-p)$	0; –2	50; –50

Вопрос 2

В равновесии в смешанных стратегиях вероятность того, что работники выберут стратегию *Работать*, равна $0{,}96$.

Вопрос 3

Вероятность того, что **Homer** будет контролировать действия работников, равна $0{,}2$.

Оглавление

Задача 8 ..... *16*
Ответы *17*
Задача 9 ..... *18*
Ответы *19*

Задача 8

Saturday, June 3rd

Molodoy chelovek

1:23 p.m. – **Яхта «Беда»**

Звучит нелепо, но я получил в наследство от деда яхту. Да только не яхта это, а одно название! Старое корыто! Дед у меня капитаном был, яхтами увлекался. А мне эта яхта ни к чему, и я решил ее продать. Но корыто прежде надо отремонтировать. Уже встречался с одними умельцами. Говорят, что все сделают, как надо – мотор починят, корпус покрасят, залатают. Но, боюсь, они что-нибудь не доделают, и я не смогу продать яхту. Надо бы их проконтролировать, а времени у меня нет.

current music: Mmm-mmm-mm
current mood: find the rabbit
tags: инспекционный контроль

3 comments

Professor

Знаете, институциональная экономика может помочь вам решить эту задачу.

Предположим, что выручка от продажи яхты, если она была качественно отремонтирована, равна V. Заработная плата рабочих составляет w. Качественно сделанный ремонт требует от рабочих серьезных усилий. Свои издержки они оценивают в e. Рабочие могут отлынивать от работы, относясь к ремонту халатно. Тогда покупатель вернет купленную яхту, и **Molodoy chelovek** ничего не получит, а только понесет затраты на оплату труда рабочих. Во избежание этого он может прибегнуть к помощи знакомого яхтсмена, попросив его оценить качество ремонта. Издержки контроля составят c. Если яхтсмен скажет, что рабочие плохо отремонтировали яхту, **Molodoy chelovek** ничего не заплатит рабочим.

Теперь нам остается только *составить матрицу взаимодействия* и проанализировать ее. Например, мы сможем ответить на вопрос, *при каких значениях параметров V, w, e, c в данном взаимодействии не установится равновесие в чистых стратегиях по Нэшу.*

Вопрос 1

Student

Вопрос 2 *Каково значение вероятностей в равновесии в смешанных стратегиях*?

Looser

Вопрос 3 *Каково должно быть соотношение параметров V, w, e, c, чтобы вероятности выбора стратегий «Отлынивать» $(1-p)$ и «Контролировать» (q) совпадали*? *Можно ли в этом случае утверждать, что во взаимодействии не будет равновесия в чистых стратегиях по Нэшу*?

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры имеет вид:

		Молодой человек	
		Контролировать (q)	*Не контролировать* $(1-q)$
Рабочие	*Работать качественно* (p)	$w-e;V-w-c$	$w-e;V-w$
	Отлынивать $(1-p)$	$0;-c$	$w;-w$

Если издержки контроля c будут меньше, чем заработная плата w, равновесие в чистых стратегиях по Нэшу не установится.

Вопрос 2

В равновесии в смешанных стратегиях $p=1-\frac{c}{w}$, $q=\frac{e}{w}$.

Вопрос 3

Если $1-p=q$, тогда $c=e$. Установится ли равновесие в чистых стратегиях по Нэшу, или нет, зависит от соотношения заработной платы и издержек контроля, а не от соотношения прикладываемых усилий и издержек контроля.

Задача 9

Saturday, June 3rd

Ryazanov

6:34 p.m. – **Гараж**

Кто-нибудь помогите найти нормального сторожа!!!!

current music: Позвони мне, позвони!

current mood: расстроенный

tags: инспекционный контроль

6 comments

Professor

Что случилось? Что за шум?

Ryazanov

Дело в том, что наш кооператив нанимает для охраны гаражей сторожа. Если тот ночью не спит и регулярно делает обход, никакие грабители владельцем гаражей не страшны. Будучи уверены, что никто их не ограбит, владельцы получают удовлетворение в размере V, заработная плата сторожа составляет w.

Professor

А если сторож ночью спит?

Ryazanov

Тогда грабители могут беспрепятственно проникнуть в гараж и украсть имущество (у всех владельцев оно одинаковое и оценивается в сумму P). При этом владельцы не получают никакого удовлетворения ($V = 0$), но несут затраты по оплате труда сторожа. Конечно, владельцы гаражей могут контролировать сторожа, организуя посменные дежурства. Издержки контроля составят c. Если владельцы обнаружат, что сторож ночью спит, заработная плата ему не будет выплачена. Если же сторож ночами не спит, то свои усилия он оценивает в e. Вопрос, как обычно, традиционный: Что делать?

Professor

Вопрос 1

Самое главное – не паниковать! Сначала *постройте матрицу взаимодействия владельцев гаражей и сторожа*. Затем ответьте, *при каких значениях параметров* V, w, e, c *в данном взаимодействии не установится равновесие в чистых стратегиях по Нэшу.*

Businessman

У меня сразу два вопроса.

Вопрос 2

Каковы значения вероятностей в равновесии в смешанных стратегиях?

Вопрос 3

Каково должно быть соотношение параметров V, w, e, c, *чтобы вероятности выбора стратегий «Не спать ночью» и «Дежурить» совпадали*? *Если владельцы гаражей станут хранить в своих гаражах больше имущества* (*например, на сумму* $2P$), *как это отразится на вероятности выбора сторожем стратегии «Не спать ночью»*?

Ответы

Вопрос 1

Матрица выигрышей имеет вид:

		Владельцы гаражей	
		Дежурить (q)	*Не дежурить* $(1-q)$
Сторож	*Не спать ночью* (p)	$w-e; V-w-c$	$w-e; V-w$
	Спать ночью $(1-p)$	$0; -c-P$	$w; -w-P$

Равновесие в чистых стратегиях по Нэшу не установится, если издержки контроля c будут ниже, чем заработная плата сторожа w.

Вопрос 2

В равновесии в смешанных стратегиях вероятность выбора сторожем стратегии *Не спать ночью* $p = 1 - \frac{c}{w}$, вероятность выбора владельцами гаражей стратегии *Дежурить* $q = \frac{e}{w}$.

Вопрос 3

Если $p = q$, тогда $w = c + e$. Увеличение стоимости хранимого имущества никак не повлияет на выбор сторожем стратегии *Не спать ночью*.

Оглавление

Задача 10....20
Ответы....21
Задача 11....22
Ответы....23
Задача 12....24
Ответы....24

Задача 10

Wednesday, June 7th

Businesswoman

4:34 p.m. – **Магазин**

Наш магазин очень популярен в квартале, где мы живем. И хотя в магазине работает вся наша семья, мы считаем, что популярностью он обязан деду. Дед замечательно общается со всеми покупателями, а покупательницы (это, в основном, старушки) просто без ума от него! Однако дед недавно заболел, и пока работать не сможет. Поэтому мы решили временно нанять человека со стороны, хотя и опасаемся, что он будет работать плохо, и его придется постоянно контролировать.

current music: Life is life
tags: инспекционный контроль

5 comments

Professor

Можно проанализировать эту ситуацию с помощью институциональной экономики. Например, если новый продавец будет активно зазывать покупателей в магазин, ежедневная выручка семьи составит V. Заработная плата продавца равна w, усилия, прикладываемые продавцом, оцениваются им в e. Если продавец не проявляет активности и не зазывает покупателей в магазин, еженедельная выручка будет равна нулю, но семье по-прежнему придется нести затраты на отплату труда продавца. Во избежание этого семья решает нанять мальчишку, чтобы тот контролировал продавца. Такое решение обойдется ей в c, но если обнаружится, что продавец не проявляет активности, он лишится заработной платы. Все очень просто! Я уже вижу решение!

Businesswoman

А я что-то пока не вижу!

Professor

Вопрос 1

На самом деле *надо составить матрицу игры*.

Student

Вопрос 2

Мне кажется, что *в этом взаимодействии может и не установиться равновесия в чистых стратегиях по Нэшу. Покажите это.*

FrekenBok

Вопрос 3

Каким образом параметры V, w, c, e оказывают влияние на выбор стратегий в смешанном равновесии?

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры имеет вид:

		Семья	
		Нанять мальчишку (q)	*Не нанимать мальчишку* $(1-q)$
Продавец	*Проявлять активность* (p)	$w-e; V-w-c$;	$w-e; V-w$
	Не проявлять активности $(1-p)$	$0; -c$	$w; -w$

Вопрос 2

Равновесие в чистых стратегиях по Нэшу невозможно, если издержки контроля c будут ниже, чем заработная плата продавца w .

Вопрос 3

Равновесие в смешанных стратегиях имеет вид: $\left\langle 1-\frac{c}{w}; \frac{e}{w} \right\rangle$. С ростом издержек контроля вероятность выбора стратегии продавцом *Проявлять активность* падает. Чем выше продавец начинает ценить прикладываемые им усилия, тем больше вероятность того, семья выберет стратегию *Нанять мальчишку*.

Задача 11

Thursday, April 5th

Ded Mazay

11:35 a.m. – **А что делать?**

Мой давний друг, начальник цеха, жаловался на систему оплаты труда токарей на своем заводе. Она до сих пор остается сдельной и, соответственно, не стимулирует к качественной работе. Мой друг пробовал убедить начальство завода в необходимости изменить эту систему, но ему отказали под предлогом ограниченности средств и времени. Между тем, выручка завода падает в связи с падением качества выпускаемых деталей.

current music: Слесарь шестого разряда
current mood: ключ 11×13
tags: инспекционный контроль

4 comments

Student

Мне кажется, Вашему другу помогли бы меры по усилению контроля за качеством. Допустим, выручка начальника цеха при качественной работе токаря составляет V. Заработная плата токаря равно w. Если токарь работает некачественно, то выточенные им детали отбраковываются. Свои усилия по повышению качества деталей токарь оценивает в e. Если начальник цеха решает усилить контроль за качеством деталей, это обойдется ему в c. При обнаружении некачественных деталей токарь лишается всей заработной платы.

FrekenBok

Вопрос 1

Как же в данном взаимодействии будет выглядеть матрица игры? При каких значениях параметров V, w, c, e *здесь невозможно установление равновесия в чистых стратегиях по Нэшу?*

Professor

Вопрос 2

Найдите значения вероятностей в равновесии в смешанных стратегиях.

Secret

Вопрос 3

Как меняется вероятность выбора токарем стратегии «Работать качественно» в зависимости от издержек контроля, если его заработная плата остается неизменной? Как меняется вероятность выбора начальником цеха стратегии «Усилить контроль» в зависимости от усилий токаря по повышению качества, если заработная плата последнего остается неизменной?

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры имеет вид:

		Начальник цеха	
		Усилить контроль (q)	*Не усиливать контроль* $(1-q)$
Токарь	*Работать качественно* (p)	$w-e; V-w-c$;	$w-e; V-w$
	Работать некачественно $(1-p)$	$0; -c$	$w; -w$

Предположим, все параметры положительны, $w > e$ (тогда токарь не откажется работать качественно) и $V > w + c$ (тогда за вычетом заработной платы и издержек контроля у начальника цеха будет оставаться прибыль.) При таком взаимодействии не установится равновесие в чистых стратегиях по Нэшу, если издержки контроля будут меньше, чем заработная плата токаря ($c < w$).

Вопрос 2

В равновесии в смешанных стратегиях вероятность выбора токарем стратегии *Работать качественно* $p = 1 - \frac{c}{w}$, вероятность выбора начальником цеха стратегии *Усилить контроль* $q = \frac{e}{w}$.

Вопрос 3

С ростом издержек контроля снижается вероятность выбора токарем стратегии *Работать качественно*. С ростом прилагаемых токарем усилий по улучшению качества, увеличивается вероятность выбора начальником цеха стратегии *Усилить контроль*.

Задача 12

Wednesday, June 14th

4inovnik

3:53 p.m. – **Государство**

Государство (*state – s*) стремится к тому, чтобы автомобилисты (*drivers – d*) соблюдали правила дорожного движения (ПДД), ради их же блага. А они не понимают этого. Пусть государство получает полезность от того, что автомобилисты соблюдают ПДД, в размере U_s. Право ездить по дорогам, предоставляемое государством, приносит автомобилистам полезность в размере U_d. Не все автомобилисты в силах отказаться от быстрой езде (усилия сдерживать себя на дорогах они оценивают в e). Некоторые предпочитают нарушать правила. Государство, зная об этом, принимает решение усилить контроль на дорогах за счет увеличения численности дорожной полиции. Для государства такое решение сопряжено с издержками контроля c. Если полицейские обнаружат, что автомобилист нарушил ПДД, он лишается прав.

current music: Life is life
current mood: Я свою превышу скорость
tags: инспекционный контроль

2 comments

Shumaher

Вопрос 1 — *Как вы считаете, могут ли стороны прийти к равновесию в чистых стратегиях по Нэшу и к равновесию в смешанных стратегиях?*

Lasto4ka

Вопрос 2 — *Как параметры U_s, U_d, e, c влияют на выбор стратегий?*

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры выглядит следующим образом:

		Государство	
		Усилить контроль (q)	*Не усиливать контроль* $(1-q)$
Автомобилисты	*Соблюдать ПДД* (p)	$U_d - e; U_s - U_d - c$	$U_d - e; U_s - U_d$
	Нарушать ПДД $(1-p)$	$0; -c$	$U_d; -U_d$

Равновесие в чистых стратегиях по Нэшу невозможно, если издержки контроля будут выше полезности автомобилистов от права езды по дорогам страны. Равновесие в смешанных стратегиях имеет вид: $\left\langle 1-\frac{c}{U_d}; \frac{e}{U_d} \right\rangle$.

Вопрос 2

С ростом издержек контроля (при неизменном значении полезности автомобилистов) вероятность выбора автомобилистами стратегии *Соблюдать ПДД* падает. Чем выше автомобилисты оценивают усилия сдерживать себя на дорогах, тем выше вероятность, что государство прибегнет к стратегии *Усилить контроль*.

Оглавление

Задача 13 ..... *26*
Ответы *27*
Задача 14 ..... *28*
Ответы *29*
Задача 15 ..... *30*
Ответы *31*

Задача 13

Monday, June 19th

Professor

3:19 a.m. – **Государство**

Мы привыкли, что в игре на инспекционный контроль равновесие в чистых стратегиях по Нэшу не устанавливается. Но мне кажется, что при определенных условиях оно возможно.

current music: Is anybody out there?
current mood: мудреное
tags: инспекционный контроль

1 comments

Student

Предлагаю рассмотреть следующую ситуацию. Сегодня российские компании, стремясь завоевать все новые и новые рынки, открывают за рубежом свои представительства. Соответственно, встает вопрос о необходимости контролировать работу этих представительств. Допустим, выгода компании от работы представительства оценивается в размере V. Оплата работы персонала представительства составляет w. Если представительство работает плохо, выгода компании будет нулевой, но ей по-прежнему придется оплачивать работу персонала. Во избежание этого можно направить в представительство контрольную комиссию. Издержки контроля обойдутся компании в c. Если комиссия обнаружит, что представительство работает плохо, его персонал лишится заработной платы. Следует добавить, что хорошая работа оценивается самим представительством в e. Матрица игры выглядит следующим образом:

		Головная компания	
		Направлять комиссию (q)	*Не направлять комиссию* $(1-q)$
Представительство	*Работать хорошо* (p)	$w-e; V-w-c$	$w-e; V-w$
	Работать плохо $(1-p)$	$0; -c$	$w; -w$

Вопрос 1

Каким образом нужно изменить выигрыши сторон в матрице игры, чтобы установилось хотя бы одно равновесие в чистых стратегиях по Нэшу?

Ответы

Вопрос 1

Например, равновесие (*Работать плохо*; *Направлять комиссию*) установится тогда, когда издержки контроля будут меньше заработной платы персонала ($c < w$), а усилия персонала, связанные с хорошей работой, будут оцениваться персоналом выше, чем их компенсация ($c > w$).

Задача 14

Wednesday, June 7th

FrekenBok

08:18 a.m. – **Управляющий**

Я собираюсь нанять управляющего. Конечно, не исключено, что он будет работать плохо. Во избежание этого мне придется его контролировать. У меня есть две возможных стратегии поведения: *Контролировать жестко* (*close control – c*) и *Контролировать мягко* (*soft control – s*). У управляющего тоже есть две возможных стратегии: *Работать хорошо* (*good work – g*) и *Работать плохо* (*bad work – b*). При хорошей работе управляющего я получу выгоду V, при плохой работе моя выгода будет нулевой. Оплата труда управляющего составляет w. При хорошей работе он прилагает усилия, оцениваемые им в e_g. Такая работа отнимает у него много сил, поэтому он может предпочесть работать плохо. Тогда свои усилия он оценивает в e_b. При этом $e_g > e_b$. Жесткий контроль обойдется мне в c_c, мягкий контроль – в c_s. При этом $c_c > c_s$. Если я обнаружу, что управляющий работает плохо, я лишу его заработной платы. Однако обнаружить плохую работу можно только при жестком контроле.

current music: Is anybody out there?
current mood: аналитическое
tags: инспекционный контроль

3 comments

Professor

Вопрос 1

Составьте матрицу взаимодействия управляющего и FrekenBok. При каком соотношении параметров V, w, e_g, e_b, c_c, c_s равновесие в чистых стратегиях по Нэшу не установится?

Karlson

Уважаемая, домомучительница! Мне только кажется, или вы всегда всех контролируете? Нам с Малышом это всегда не нравилось! Успокойтесь уже! Лучше задумайтесь над своим поведением. Ну, или на худой конец, *посчитайте значения вероятностей в равновесии в смешанных стратегиях.*

Вопрос 2

Malish

Вопрос 3

Мне хотелось бы знать, *каким образом параметры V, w, e_g, e_b, c_c, c_s влияют на выбор равновесных стратегий*.

Ответы

Вопрос 1

Матрица игры имеет вид:

		FrekenBok	
		Контролировать жестко (q)	*Контролировать мягко* $(1-q)$
Управляющий	*Работать хорошо* (p)	$w-e_g; V-w-c_c$	$w-e_g; V-w-c_s$
	Работать плохо $(1-p)$	$-e_b; -c_c$	$w-e_b; -w-c_s$

Равновесие в чистых стратегиях по Нэшу не установится, если издержки жесткого контроля будут меньше затрат на оплату труда управляющего и издержек мягкого контроля ($c_c < w + c_s$).

Вопрос 2

При условии, что $c_c - c_s < w$:, $e_g - e_b < w$, в равновесии в смешанных стратегиях вероятность выбора управляющим стратегии *Работать хорошо* $p = 1 - \frac{c_c - c_s}{w}$, вероятность выбора **FrekenBok** стратегии *Контролировать жестко* $q = \frac{e_g - e_b}{w}$.

Вопрос 3

Чем выше заработная плата управляющего, тем ниже вероятность выбора **FrekenBok** стратегии *Контролировать жестко* и выше вероятность того, что управляющий будет хорошо работать.

Чем больше разрыв между усилиями управляющего при хорошей и плохой работе, тем выше вероятность, что **FrekenBok** выберет стратегию *Контролировать жестко*. Чем больше разрыв между издержками **FrekenBok** на жесткий и мягкий контроль, тем ниже вероятность, что управляющий будет придерживаться стратегии *Работать хорошо*.

На выбор стратегий не оказывает влияние выгода V, которую получает **FrekenBok**.

Задача 15

Wednesday, June 7th

Professor

0:19 a.m. – **Государство**

Сегодня особенно остро стоит вопрос о необходимости контроля чиновников, поскольку отдача от их работы низка. Государству доступны две стратегии: *Контролировать жестко* (*c*) и *Контролировать мягко* (*s*). Чиновникам также доступны две стратегии: *Работать хорошо* (*g*) и *Работать плохо* (*b*).

Пусть матрица игры выглядит следующим образом:

		Государство	
		Контролировать жестко (q)	*Контролировать мягко* $(1-q)$
Чиновник	*Работать хорошо* (p)	$w-e_g;\ V+\gamma e_g-c_c-w$	$w-e_g;\ V+\gamma e_g-c_s-w$
	Работать плохо $(1-p)$	$-e_b;\ V+\gamma e_b-c_c$	$w-e_b;\ V+\gamma e_b-c_s-w$

Очевидно, что выигрыши несколько отличаются от тех, что мы привыкли видеть в обычных задачах. В данном случае государство выплачивает чиновнику заработную плату в размере w. Чиновник оценивает прикладываемые им усилия при хорошей работе в e_g, при плохой – в e_b, причем $e_g > e_b$. Государство может жестко контролировать работу чиновника и нести при этом издержки контроля в размере c_c, либо мягко контролировать их работу и нести издержки контроля, равные c_s ($c_c > c_s$). При жестком контроле государство может выявить плохую работу чиновника. В результате его уволят и не выплатят заработную плату. При мягком контроле плохую работу чиновника обнаружить не удастся, и заработная плата ему будет выплачена. Полезность государства U напрямую зависит от того, какие усилия прилагает работник: $U = \gamma e_i$, где $\gamma = const$, $i = b, g$. Кроме того, государство всегда получает выгоду V, которая является величиной постоянной и не зависит от работы чиновника.

current music: Is anybody out there?
current mood: аналитическое
tags: инспекционный контроль

2 comments

Student

Если я правильно понял, Вы, **Professor**, предлагаете проанализировать данное взаимодействие, как мы это делали раньше?

Professor

Да, именно. Необходимо дать ответы на следующие вопросы:

Вопрос 1 — *При каком соотношении параметров* $V, e_g, e_b, c_c, c_s, \gamma$ *установится равновесие в чистых стратегиях по Нэшу*?

Вопрос 2 — *Каковы значения вероятностей в равновесии в смешанных стратегиях*?

Вопрос 3 — *Как параметры* $V, e_g, e_b, c_c, c_s, \gamma$ *влияют на вероятность выбора стратегий «Контролировать жестко» и «Работать хорошо»*?

Ответы

Вопрос 1

Если государство выберет стратегию *Контролировать жестко*, то чиновнику будет выгоднее работать хорошо, так как $w - e_g > -e_b$. Если государство выберет стратегию *Контролировать мягко*, то чиновнику будет выгоднее работать плохо, так как $w - e_b > w - e_g$.

Если чиновник выбирает стратегию *Работать хорошо*, государству выгодно выбрать стратегию *Контролировать мягко*, так как $V + \gamma e_g - c_s - w > V + \gamma e_g - c_c - w$. Равновесие в чистых стратегиях по Нэшу не установится в случае, когда при выборе чиновником стратегии *Работать плохо*, государству будет выгоднее выбрать стратегию *Контролировать жестко*, а это возможно, если $V + \gamma e_b - c_c > V + \gamma e_b - c_s - w$, т.е. если $w > c_c - c_s$.

Вопрос 2

При условии, что $e_g - e_b < w$, $c_c - c_s < w$, в равновесии в смешанных стратегиях вероятность выбора государством стратегии *Контролировать жестко* $q = \frac{e_g - e_b}{w}$, вероятность выбора чиновником стратегии *Работать хорошо* $p = 1 - \frac{c_c - c_s}{w}$.

Вопрос 3

На вероятность выбора стратегий *Контролировать жестко и Работать хорошо* не влияют

- выгода V, которая является величиной постоянной и не зависит от работы чиновника;

- коэффициент γ, который отражает отдачу от работы чиновника.

На вероятность выбора данных стратегий влияют

- заработная плата w чиновника;
- прикладываемые чиновником усилия e_g, e_b;
- издержки контроля c_c, c_s.

При этом чем выше заработная плата, тем ниже вероятность выбора государством стратегии *Контролировать жестко* и выше вероятность хорошей работы чиновника, т.е. заработная плата стимулирует чиновника к хорошей работе.

Чем выше разрыв между усилиями, которые чиновник прикладывает при хорошей и плохой работе, тем выше вероятность, что государство выберет стратегию *Контролировать жестко*. Чем выше разрыв между издержками государства на жесткий и мягкий контроль, тем ниже вероятность, что чиновник будет придерживаться стратегии *Работать хорошо.*

Оглавление

Задача 1 1
Ответы 2
Задача 2 3
Ответы 4
Задача 3 5
Ответы 6
Задача 4 7
Ответы 8
Задача 5 9
Ответы 10
Задача 6 12
Ответы 13
Задача 7 14
Ответы 15
Задача 8 16
Ответы 17
Задача 8 ..... **Ошибка! Закладка не определена.**
Ответы ..... **Ошибка! Закладка не определена.**
Задача 9 18
Ответы 19
Задача 10 21
Ответы 22
Задача 11 23
Ответы 24
Задача 12 25
Ответы 25
Задача 13 27
Ответы 28
Задача 14 30
Ответы 30

Задача 16

Friday, January 6th

Businessman:

8:21 p.m. – **Поиск товара**

Мне кажется или в последнее время искать деловых партнеров стало легче? Раньше, чтобы найти подходящего поставщика ресурсов, нужно было потратить месяца 4. Сейчас у меня уходит времени не больше двух недель! При этом наших потенциальных поставщиков всего 16 (при производстве мы используем специфичный ресурс), но цены на товар сильно отличаются: Они формируются следующим образом: $P = i$ *тыс. евро,* где i – тип поставщика, $i = 1, 2, \ldots, 16$.

tags: модель Стиглера

7 comments

Expert

То, о чем вы говорите, – фактор институциональной среды. Раньше, когда бизнес был молодым и неопытным, многие бизнесмены обманывали друг друга. Соответствующих формальных и неформальных норм не было, поэтому на поиск партнера уходило обычно очень много и средств, и времени. А сейчас бизнес стал более цивилизованным, и поиск партнеров связан уже с меньшими затратами.

> **Businessman**
>
> Вы правы. В 2000 г. первая же фирма, с которой мы начали поиск, предложила приобрести ее товар по цене 7 тыс. евро, и мы заключили с ней пятилетний контракт. Наши издержки поиска тогда составили 1 тыс. евро. В 2005 г. мы снова решили найти поставщика. Как вы говорите, институциональная среда поменялась. Наши издержки поиска стали меньше – всего $0{,}2$ тыс. евро. А начали мы поиск с фирмы, которая предложила приобрести ее товар по цене 9 тыс. евро. Но мы не стали останавливаться на этой фирме и продолжили поиск.

FrekenBok

Вопрос 1

Интересно, *чему было равно ожидаемое уменьшение цены товара в 2000 г.? Какова была резервная цена?*

Student

Мне кажется, время поиска тесно связано со спецификой бизнеса. Металлургический завод может потратить на поиски поставщика больше года, а обычная фирма-производитель пищевых продуктов – от недели до полугода.

Businessman

Но стоит еще учитывать и стимулирование работников. Можно предложить работнику, который ищет поставщиков, такую схему оплаты труда, что он будет заинтересован в быстрейшем их нахождении. Здесь главное – не ошибиться в самом поставщике. Некоторое время может уйти на его проверку.

Gant

В 2005 г. изменились условия среды, и Вы решили отправиться на поиски нового партнера. *Каково было ожидаемое уменьшение цены товара в 2005 г.? Со сколькими поставщиками Ваша фирма планировала встретиться?*

Вопрос 2

Professor

На мой взгляд, на издержки поиска поставщика влияет еще и специфика товара. Порой металлургический завод может найти ресурс у подходящего поставщика быстрее, чем продовольственная фирма. Все будет зависеть от того, **что** они ищут! Кстати, *как отразилось снижение издержек на резервной цене покупателя и на числе встреч с поставщиками*?

Вопрос 3

Ответы

Вопрос 1

Ожидаемое уменьшение цены товара в 2000 г. было равно 1312,5 евро. Резервная цена составляла 6179 евро.

Вопрос 2

Ожидаемое уменьшение цены товара в 2005 г. было равно 2250 евро. Ожидаемое число встреч с поставщиками равно 5,19 (т.е. 5).

Вопрос 3

В результате снижения издержек поиска резервная цена товара снизилась с 6179 до 3078 евро, а ожидаемое число встреч с поставщиками возросло с 2,58 (т.е. 2) до 5,19 (т.е. 5).

Задача 17

Monday, January 30th

Professor:

17:19 p.m. – **Командировка**

Я много путешествую по стране. Как правило, мои поездки связаны с чтением лекций по экономике. За долгие годы странствий я заметил одну удивительную вещь: экономика городов везде одинакова!!! Я, конечно же, утрирую, но некоторые города действительно очень похожи друг на друга. Например, по свойственной мне рассеянности я постоянно забываю взять с собой в командировку носовые платки. Поэтому, приезжая в новый город, первым делом я иду покупать их (у меня уже набралась целая коллекция)! Обычно платки продают в десяти разных магазинах, которые находятся в разных точках города. Продавцы устанавливают цену по принципу: продавец типа $i = 1, 2, \ldots, 10$ продает полдюжины платков по цене $P_i = i$ руб. Всякий раз я натыкаюсь на разных продавцов. Однажды мне повезло – я сразу встретил продавца, который продал мне полдюжины платков за 1 руб. А в другой раз мне предложили приобрести те же полдюжины платков за 10 руб. Я долго торговался, но продавец был непреклонен, и мне пришлось отправиться на поиски других, более дешевых платков. Однако до следующего магазина я смог добраться только на автобусе, заплатив за поездку 1 руб. Кстати, даже стоимость проезда в автобусе в разных городах одинакова!

tags: модель Стиглера

5 comments

SuperMan

Вопрос 1

Я бы хотел знать, *какова ваша резервная цена на полдюжины платков*? *Изменялась ли она с приездом в новый город*? *Какие факторы могут повлиять на ее величину*?

Student

Такая ситуация достаточно часто возникает на товарном рынке. Хлеб в магазине за углом может стоить 3 руб., а в магазине напротив – 5 руб. Но в дождливую погоду вряд ли захочется бегать по городу в поисках дешевого хлеба, проще купить в первом же магазине.

FrekenBok

Вопрос 2

А вам не кажется подобное поведение нерациональным?

Balda

Я, как и **Professor**, работал в разных городах нашей страны и знаю, что, хотя проезд в автобусе везде стоит одинаково, климат везде разный. А это сильно влияет на характер поиска. Например, на севере часто идут дожди, искать при такой погоде ничего не хочется. А вот на юге всегда тепло, и вместо того, чтобы трястись в автобусе, можно, сэкономив рубль, прогуляться в тени деревьев.

Professor

Погода, несомненно, оказывает сильное влияние и на издержки поиска, и на их результат. *Если представить, что при плохой погоде издержки поиска возрастают до* 4,5 *руб., а при хорошей они равны нулю, то какова будет резервная цена полдюжины платков, и сколько всего покупатель посетит магазинов?*

Вопрос 3

Ответы

Вопрос 1

Резервная цена равна 5 руб. Она не меняется с приездом в новый город при условии, что количество магазинов и стоимость проезда в автобусе остаются неизменными, поскольку именно эти два фактора оказывают влияние на ее величину.

Вопрос 2

Оно рационально, если при дождливой погоде издержки поиска возрастают настолько, что покупка хлеба в первом же магазине становится выгоднее, и нерационально, если издержки поиска не возрастают или возрастают настолько, что имеет смысл продолжать поиск.

Вопрос 3

При плохой погоде резервная цена на полдюжины платков равна 10 руб. Покупатель посетит только один магазин, где он и купит платки, так как любая цена, которую ему предложит продавец, будет удовлетворять его требованиям (она будет меньше либо равна резервной цене). При хорошей погоде резервная цена покупателя равна 1 руб. Покупатель будет продолжать поиск, пока не найдет магазин, где ему предложат полдюжины платков по цене 1 руб. (т.е. он посетит 10 магазинов).

Задача 18

Wednesday, February 8th

BusinessMan

12:34 p.m. – **Путевка в лето**

Как же сильно я люблю лето! В городе устаю за осень и зиму. Весна немного поднимает настроение. Но ничто не способно зарядить таким количеством энергии, как летние дни и пляжные вечеринки, жаркое солнце, горячий песок, баночка прохладительного напитка, пляжный волейбол и море. Обожаю море! Каждое лето стараюсь выбраться на морское побережье. В прошлом году ездил на Ямайку, в позапрошлом – на Красное море. С выбором места проблем не возникает. Это как озарение. Бах! Хочу в Египет, и еду в Египет. Единственное, что всегда раздражает – поиск подходящего туроператора. Его каждый раз приходится выбирать заново, поскольку фирм много, и каждая специализируется на каком-то одном направлении. А в этом году захотелось отдохнуть как-нибудь экстремально. Решили ехать с друзьями на настоящее сафари. Не просто на машинах по пустыне покататься, а так, чтобы с палатками, с москитами, с провиантом. Ну, вы понимаете, настоящая африканская охота! Оказалось, что фирм, занимающихся турами такого плана, не очень много – всего 15. Мне сообщили, что туроператоры назначают цены за свои услуги следующим образом: туроператор i-го типа назначает цену за тур $P_i = i$, где $i = 1, 2, 3, \ldots, 15$ тыс. евро. Но поскольку поиском приходится заниматься мне, то я и несу при этом затраты на встречу с каждым туроператором в размере 1 тыс. евро (с учетом альтернативных возможностей).

tags: модель Стиглера

5 comments

FrekenBok

Скажите, а вы уже встретились хотя бы с одним туроператором?

> **BusinessMan**
>
> Да, этот туроператор предложил тур в Африку стоимостью 12 тыс. евро. Т.е. можно сделать вывод, что он является туроператором 12-ого типа. Эти туроператоры ориентированы на высший сегмент потребителей. Мы, конечно, можем себе позволить потратить такие деньги, но зачем же платить больше, если есть возможность сэкономить?

FrekenBok

Вопрос 1 *Какова ваша резервная цена за такую поездку*?

Saharov

Вопрос 2 Вероятно, при столь высоких издержках поиска вы сможете встретиться с небольшим числом туроператоров. *Каково ожидаемое число встреч*?

Bozhik

Вопрос 3 Очевидно, вы собираетесь продолжать поиски. *Тогда каково ожидаемое уменьшение цены тура от встречи с каждым следующим туроператором*?

Ответы

Вопрос 1

Резервная цена равна 2,73 тыс. евро.

Вопрос 2

Ожидаемое число встреч равно 5,5 (т.е. 5).

Вопрос 3

Ожидаемое уменьшение цены тура от встречи с каждым следующим туроператором составляет 4,4 тыс. евро.

Задача 19

Monday, January 30th

Pope

21:46 p.m. – **Эх, где бы мне найти работника такого…**

Ищу толковых работников. Сегодня для этого посетил сайты. Всего нашел 15 подходящих кандидатур: умные, расторопные, все умеют делать (судя по их резюме). Однако с каждым надо встретиться, чтобы выяснить, на какую заработную плату он рассчитывает. Мне, в общем-то, безразлично, кого из них нанять, хорошо бы только платить поменьше. С одним уже встретился, он попросил 15 тыс. евро в год плюс питание и проживание. Не знаю, прекращать ли поиск, или продолжать? Эти собеседования такие тягостные!

tags: модель Стиглера

7 comments

Owner

В прошлом году я столкнулся с той же проблемой. Но, с отличие от Вас, у меня процедура собеседования проходила легко. И если Ваши издержки поиска были очень высоки, мои равнялись нулю. Мне удалось выяснить, что работники, которых Вы ищете, распределены по типам $i = 1, 2, \ldots, 15$, и каждый работник требует заработную плату $w_i = i$. Вы встретили работника 15-го типа, т.е. самого дорого. Я вам посоветую продолжить поиск.

Pope

Вопрос 1

А на каком работнике Вы в итоге остановили свой выбор? Сколько работников всего Вы могли пригласить на собеседование?

Student

Вопрос 2

Каковы должны быть издержки поиска у **Pope***, чтобы он мог встретиться по крайней мере с пятью кандидатами*?

Balda

Вопрос 3

Если Вы встретили кандидата, который попросил у Вас заработную плату 15 тыс. евро в год, то *каково будет ожидаемое снижение заработной платы от встречи с новым кандидатом*?

Professor

Вопрос 4

Если считать, что **Pope** *может встретиться с пятью кандидатами, то какова его резервная заработная плата*?

FrekenBok

Если у работодателя высокие издержки поиска, он может заплатить фиксированную сумму агентству, занимающемуся подбором персонала. Как правило, там работают профессионалы, и их издержки поиска не так высоки.

Pope

Вопрос 5

При каком условии мне имеет смысл прекратить самостоятельный поиск?

Ответы

Вопрос 1

Поскольку издержки поиска для **Owner** были равны нулю, то он остановил свой выбор на работнике первого типа, который согласился работать за 1 тыс. евро. Всего **Owner** мог пригласить на собеседование 15 работников.

Вопрос 2

Издержки поиска должны быть равны 0,4 тыс. евро.

Вопрос 3

Ожидаемое снижение заработной платы от встречи с новым кандидатом составляет 7 тыс. евро.

Вопрос 4

Резервная заработная плата равна 4 тыс. евро.

Вопрос 5

Для **Pope** имеет смысл прекратить самостоятельный поиск, если агентство согласится на сумму меньшую, нежели ожидаемые общие издержки поиска (ожидаемое число встреч с кандидатами × издержки поиска)

Задача 20

Friday, January 13th

Businessman

4:03 p.m. – **Home, sweet home**

Я собираюсь купить квартиру в центре. Мне уже предложили одну – за 6 млн. евро. Квартира неплохая, с видом на Ближний пруд и Медвежий парк. Но я пока не намерен прекращать поиски. Мне хотелось бы знать рыночную стоимость квартир в этом районе. Если у вас есть такая информация, пожалуйста, поделитесь ею со мной.

tags: модель Стиглера

9 comments

Flat-expert

В этом районе сейчас продается 10 квартир, все с видом на Пруд и Парк. Я точно знаю, что продавцы квартир типа $i = 1, 2, \ldots, 10$ формируют цены следующим образом: $P_i = i$. Квартиры распределены равномерно. С каждым продавцом вам придется встречаться лично и осматривать его квартиру.

Businessman

Иначе говоря, продавец, предложивший мне квартиру за 6 млн. евро, относится к 6-ому типу?

Вопрос 1

Flat-expert: Точно! Вы теперь можете *посчитать ожидаемое уменьшение цены от встречи со следующим продавцом квартиры*.

NB: Уважаемый **Businessman**! Вы можете найти квартиру по более низкой цене. Но Вам необходимо принимать во внимание еще и издержки, связанные с поиском подходящего варианта (например, затраты времени, затраты «стоптанных башмаков», и т.д.).

Businessman

Я уже думал об этом. Встреча с продавцом квартиры обходится мне в 380 тыс. евро.

Stigler

Вопрос 2

В таком случае какова Ваша резервная цена на квартиру? *Каким образом Вы ориентируетесь на нее при поиске подходящей квартиры*?

Beaver

Совершенно очевидно, что вы не станете смотреть все квартиры. Это заняло бы слишком много времени и средств. *Со сколькими продавцами квартир Вы намерены встретиться? Когда Вы прекратите поиски (каково должно быть соотношение предельных издержек поиска и предельных выгод)*?

Вопрос 3

Funtik

Уважаемый **Businessman**! Неужели Вы доверяете информации, которую дал вам **Flat-expert**? Насколько мне известно, в районе центра продается 20 квартир. Поэтому я бы посоветовал Вам пересчитать свою резервную цену на квартиру и ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца квартиры. Мне кажется, что и количество просмотренных квартир должно измениться. Скажите, пожалуйста, *как изменятся эти параметры, если квартир действительно* 20?

Вопрос 4

Stigler

Не могли бы Вы ответить на вопрос, который задал **Funtik**, но *при условии, что a*) *Ваши издержки поиска равны* 500 *тыс. евро*, *b*) *изначально Вы встретили продавца* 9*-го типа?*

Вопрос 5

Ответы

Вопрос 1

Ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца квартиры

$$v(P) = \frac{6^2 - 6}{2 \cdot 10} = 1{,}5 \text{ млн. евро.}$$

Вопрос 2

Резервная цена на квартиру

$$P_r = \frac{1 + \sqrt{1 + 8 \cdot 10 \cdot 0{,}38}}{2} \approx 3{,}3 \text{ млн. евро.}$$

Стратегия поиска подходящей квартиры такова: если цена, предложенная продавцом, больше резервной, то поиск продолжается; в противном случае поиск прекращается.

Вопрос 3

Число продавцов, с которыми намерен встретиться **Businessman**,

$$\mu = \frac{2 \cdot 10}{1 + \sqrt{1 + 8 \cdot 10 \cdot 0{,}38}} \approx 3 .$$

Он прекратит поиски, когда его предельные издержки станут равны предельным выгодам от встречи со следующим продавцом квартиры.

Вопрос 4

Если число квартир равно 20, то ожидаемое уменьшение цены от встречи со следующим продавцом квартиры $\nu(p) = 0{,}75$ млн. франков; резервная цена на квартиру $P_r = 4{,}43$ млн. евро; число продавцов, которых посетит **Businessman,** $\mu = 4{,}5$ (т.е. 4). Таким образом, $\nu(p)$ снизится на $0{,}75$ млн. евро, P_r возрастет на $1{,}13$ млн. евро, **Businessman** посетит на одного продавца больше.

Вопрос 5

a) $\nu(p)$ останется неизменным, P_r возрастет на $0{,}4$ млн. евро, **Businessman** посетит на одного продавца меньше.

b) $\nu(p)$ составит $3{,}6$ млн. евро. (возрастет на $2{,}1$ млн. евро), P_r останется прежней ($P_r = 3{,}3$ млн. евро), **Businessman** посетит то же число продавцов ($\mu \approx 3$).

Задача 21

Wednesday, February 8th

Semen

8:21 p.m. – **Подарочки**

Как бы мне хотелось подарить моему подарок лучшему другу самый лучший подарок! Однако денег на «Ferrari» у меня нет, поэтому я решил осчастливить его рыболовными снастями фирмы «Fisherman». В городе есть 6 специализированных магазинов, 10 ларьков на центральном рынке, 4 интернет-магазина – итого, 20 потенциальных мест, где можно купить эти снасти. Кстати, на рынке они не дешевле: вчера заходил в один ларек, там мне предложили их купить за 20 евро! Бешеные деньги, доложу я вам. Друг у меня, конечно, замечательный, но я потом весь месяц вместо нормальной еды буду его снасти жевать! В то же время долго искать подарок я не могу – я же работаю. Пришлось вчера попросить коллегу заменить меня на работе, отдал ему за это пол-евро.

tags: модель Стиглера

6 comments

Tackle

Не вздумайте покупать снасти в том ларьке! На самом деле, цены на них распределены следующим образом: продавец типа i назначает цену $P_i = i$, где $i = 1, 2, 3, \ldots, 20$. Вы вполне сможете найти снасти за приемлемую цену.

Semen

Спасибо за совет. Я продолжу поиски.

Student

Вопрос 1 *Чему равно ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца*?

Professor

Подарок другу – это замечательно. Я тоже люблю делать подарки. Но прежде, чем отправиться на поиски, я прикидываю, какую сумму могу потратить. А есть ли у вас такой ориентир? Вопрос 2 *Чему равна ваша резервная цена*?

Semen

Да, резервная цена у меня есть. Как правило, я быстро нахожу подарки. Однако на этот раз к стоимости подарка можно смело прибавить издержки поиска – без беготни не обойдется!

Professor

Вопрос 3

Вы правы. *Каково ожидаемое количество посещений?*

Ответы

Вопрос 1

Ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца равно 9,5 евро.

Вопрос 2

Резервная цена на снасти составляет 1,05 евро.

Вопрос 3

Ожидаемое количество посещений продавцов равно 19 .

Задача 22

Wednesday, December 21st

Alisa

12:34 p.m. – **Костюм ведьмы**

И кто только придумал праздновать Новый год в костюмах! Начальство решило за неделю до праздника, что карнавалу быть, и бедные работники с ног сбились в поисках карнавальных костюмов. Мало того, что таких специализированных магазинов всего 13 на город, так ведь еще и не в каждом можно эти костюмы на прокат взять. Себестоимость костюма пара евро, делают их в Китае, а цены такие заломили! Мне, например, в самом первом магазине предложили взять на прокат костюм ведьмы за 12 евро. Да за такие деньги я лучше сама этот костюм из подручных материалов сошью. Кстати, магазины формируют свои цены следующим образом: магазин i-го типа назначает цену за прокат костюма $P_i = i$, где $i = 1, 2, 3, \ldots, 13$ евро. Нет, все-таки я не понимаю начальство! Когда я должна искать этот костюм, как не в рабочее время?! Между прочим, моя подруга тоже сейчас занимается поиском костюма. У нее начальство такое же! Она мне звонила на днях и рассказала, что сначала ей предложили взять костюм за 10 евро. Магазины работают до шести вечера. Мне приходится уходить с работы на час раньше, а моя подруга на час задерживается с обеденного перерыва, чтобы успеть посетить хотя бы один магазин. И ее, и мое начальство, конечно, отпускают нас, но из заработной платы вычитают по 2 евро за каждый час прогула.

tags: модель Стиглера

3 comments

Student

Вот уж, действительно, незадача. Но если Вы хотите заплатить за прокат как можно меньше, Вам надо продолжать поиски. *Каковы Ваши ожидания $\nu(p)$ относительно уменьшения стоимости проката от посещения следующего магазина? А у Вашей подруги? У кого ожидаемое уменьшение стоимости проката меньше? Почему?*

Вопрос 1

Professor

Уходя с работы раньше времени, Вы наносите фирме урон. Хотя все зависит, конечно, от корпоративной культуры. Но все же, *сколько магазинов Вы планируете посетить*? *А Ваша подруга*? *Зависит ли их число от того, какую первоначальную цену Вам обеим предложили*?

Вопрос 2

Bivi

Есть ли у вас какой-то ценовой ориентир? *Какова ваша резервная цена за прокат костюма*? *А у подруги*?

Вопрос 3

Ответы

Вопрос 1

У Алисы $v(p) = 5{,}07$; у ее подруги $v(p) = 3{,}46$. Ожидаемое уменьшение стоимости проката меньше у подруги.

Вопрос 2

Ожидаемое число посещений магазинов у обеих девушек одинаково и равно $1{,}68$ (т.е. 1). Их число не зависит от первоначально предложенной цены.

Вопрос 3

Резервная цена за прокат костюма у подруг одинакова и равна $7{,}73$ евро.

Задача 23

Sunday, February 05th

Bivi

7:33 p.m. – **Хочу купить машину**

Скоро сбудется моя мечта – я себе куплю машину! Мы с моей ласточкой столько мест объездим, стольких девчонок прокатим. Модель я уже выбрал, осталось только найти подходящего продавца. Один предложил мне купить ее за 11 тыс. евро. У-у-у, кровопийца! Нет таких денег у бедного студента. Только время на него потратил. Кстати, очень странные цены нынче на эту модель автомобиля. Все продавцы будто сговорились и назначают исключительно нечетные числа. В данный момент на рынке автомобилей присутствуют 10 продавцов. Их цены равны $P_i = 1, 3, 5, \ldots, 19$ тыс. евро, где $i = 1, 2, \ldots, 10$.

tags: модель Стиглера

6 comments

Student

Где ты нашел продавцов автомобилей, и дорого ли вообще обходятся сейчас поиски?

> **Bivi**
>
> Я покупал специализированные журналы, газеты. А вообще, в среднем, на поиски одной машины (плюс встреча с продавцом) у меня уходит около 250 евро.

Professor

Вопрос 1

*С продавцом какого типа встретился **Bivi**, если продавец предложил автомобиль за 11 тыс. евро*?

FrekenBok

Если ты решил продолжать поиски, значит, явно рассчитываешь найти продавца, который предложит меньшую цену. *Каковы твои ожидания относительно уменьшения цены от посещения следующего продавца?*

Вопрос 2

Yoda

О, мой юный друг, следуя плану своему – купить машину новую, *какой резервною ценой ты руководствуешься*?

Вопрос 3

Saharov

По-моему, у **Bivi** не очень высокие издержки поиска. Когда я пару лет назад занимался поисками, каждая машина, которую я осматривал, обошлась мне в 1000 евро. В

результате, я посетил не слишком много продавцов, хотя выбор был очень велик. Мне интересно, скольких продавцов планируешь посетить ты?

Ответы

Вопрос 1

Тип продавца рассчитывается из формулы

$$P_i = P_1 + d(i-1),$$

где P_i – цена продавца i-го типа ($P_i = 11$),

P_1 – цена продавца первого типа ($P_1 = 1$),

d – шаг прогрессии ($d = 2$).

Отсюда $i = \frac{P_i - P_1}{d} + 1$. В данном случае **Bivi** встретился с продавцом 6-го типа.

Вопрос 2

Ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца

$$v(P) = \frac{(P_i - d + 1)(i-1)}{2n} = 2{,}5 \text{ тыс. евро.}$$

В этой формуле n – количество типов продавца.

Вопрос 3

Резервная цена

$$P_r = \frac{2nc}{i-1} - 1 + d = 2 \text{ тыс. евро.}$$

В этой формуле c – издержки поиска.

Вопрос 4

Ожидаемое число продавцов, которых посетит **Bivi**

$$\mu = \frac{n}{P_r} = 5.$$

Задача 24

Friday, February 3rd

Balda

3:50 p.m. – **Поиски работы (1)**

Сейчас я ищу работу. Всего нашел 10 подходящих компаний (работодателей). Заработная плата в них назначается так: компания типа $i = 1, 2, \ldots, 10$ предлагает заработную плату $w_i = i$ тыс. евро в год. В одной компании я уже был на собеседовании. Вообще-то она мне понравилась (начальник забавный), только заработную плату предложили не самую высокую – 5 тыс. евро в год. Даже не знаю, продолжать ли поиски, или остановиться. Хотелось бы, конечно, найти компанию, где бы платили больше.

tags: модель Стиглера

9 comments

FrekenBok

В прошлом году я тоже искала работу. Это занятие не доставило мне никакого удовольствия. Днями просиживала в Интернете, рассылала резюме, потом в течение полутора месяцев ходила на собеседования. Столько времени и денег на это потратила, не говоря уже о нервах! Но мне очень повезло: я нашла чудесную семью, где и работаю сейчас домоуправительницей.

> **Professor**
>
> Уважаемая **FrekenBok**! То, о чем Вы говорите, является издержками поиска. По всей видимости, они у Вас были достаточно высоки. Мне кажется, поиск работы похож на поиск товаров. Только здесь, наоборот, ищешь того, кто предложит тебе цену (в данном случае заработную плату) повыше, а не пониже, как в случае с товарами. Здесь точно так же присутствуют издержки поиска: затраченное время, деньги, нервы и т.д. И самое главное – не встретившись с работодателем лично, не узнаешь, какую заработную плату он готов предложить. В общем, поиски работодателя и высокой заработной платы можно описать с помощью модели Стиглера, но следует внести кое-какие изменения в расчеты.
>
> > **Balda**

Мне лично отсылка резюме и встреча с будущим работодателем обошлась в 1000 евро.

Student

Вопрос 1

Каково в данном случае ожидаемое увеличение заработной платы от посещения следующего работодателя?

BusinessMan

Если поиск высокой заработной платы описывать с помощью модели Стиглера, то *какова в данном случае резервная заработная плата*?

Вопрос 2

Ricko

Вопрос 3

Сколько всего работодателей μ *можно посетить в данном случае*?

Akulut

Однако поведение человека, ищущего работу, зависит от многих параметров. Скажем, если бы работодателей было вдвое больше, то для **Balda** при той же изначально предложенной ему заработной плате ожидаемый ее рост от посещения следующего работодателя был бы иным.

Student

Вопрос 4

Интересное замечание. *И каким же тогда будет ее ожидаемый рост*?

Akulut

Более того, рост числа работодателей отразится на резервной заработной плате и числе работодателей, которых можно посетить. *Можете убедиться в этом сами*!

Вопрос 5

Ответы

Вопрос 1

Ожидаемое увеличение заработной платы от посещения следующего работодателя[1]

$$v(w) = \frac{n^2 + n - w^2 - w}{2n} = \frac{10^2 + 10 - 5^5 - 5}{2 \cdot 10} = 4 \text{ тыс. евро,}$$

где n – количество компаний (работодателей).

Вопрос 2

Резервная заработная плата рассчитывается следующим образом.

$v(w_r) = c$.

[1] Рассчитывается как ожидаемая заработная плата минус ожидаемое уменьшение заработной платы от посещения следующего работодателя.

Отсюда $w_r = \frac{-1+\sqrt{1+4(n^2+n-2nc)}}{2}$, где c – издержки поиска.

В данном случае резервная заработная плата для **Balda** равна 9 тыс. евро в год.

Вопрос 3

Всего можно посетить одного работодателя:

$$\mu = \frac{2n}{-1+\sqrt{1+4(n^2+n-2nc)}} = 1{,}1 \text{ (т.е. 1).}$$

Вопрос 4

Ожидаемый рост заработной платы составит 9,75 тыс. евро (т.е. заработная плата увеличится на 5,75 тыс. евро).

Вопрос 5

Резервная заработная плата составит 19 тыс. евро (т.е. она увеличится на 10 тыс. евро). Ожидаемое количество посещений работодателей по-прежнему будет равно 1 (1,05).

Задача 25

Tuesday, February 7th

Sand

4:35 p.m. – **Фотографирование**

Кто-то увлекается поэзией, кто-то любит рисовать. Те, кто не умеют рисовать, фотографируют. Я же не умею делать ни того, ни другого, ни третьего. Зато я коллекционер – собираю авторские черно-белые фотографии XX в. Особенно мне нравятся пейзажи. Знаете, что самое сложное в коллекционировании? Поиск. Он отнимает очень много времени, сил, эмоций, денег, в конце концов. Приходится тратить около $2{,}2$ евро на каждого продавца таких фотографий. Но мне доподлинно известно, что продавцов всего 175 человек. Причем каждый ценит эти фотографии по-разному: продавец i-го типа назначает цену $P_i = 24, 58, 92, 126, 160, \ldots, 5940$ евро, где $i = 1, 2, \ldots, 175$. Я помню, как покупал самую первую фотографию. Первый же продавец, к которому я пришел, предложил мне фотографию за 500 евро. Тогда я отказался и продолжил поиск в надежде найти что-то более дешевое. Но его коллекция настолько потрясла меня, что я сам сделался коллекционером. Теперь мне не важна стоимость фотографии. Если я вижу то, что мне нравится, я сразу же покупаю, даже зная, что могу найти то же самое дешевле.

tags: модель Стиглера

3 comments

Student

Вопрос 1

Продавец какого типа предложил бы Вам купить фотографию за 500 *евро*?

Professor

Забавная метаморфоза произошла с Вами, **Sand**. Изначально Вы действовали рационально и искали фотографию, которая бы устраивала Вас по цене. Но затем Вы стали человеком нерациональным (с точки зрения экономики, конечно). Вопрос цены перестал Вас интересовать, Ваши чувства и желания стали Вами верховодить! Скажите, в тот момент, когда Вы действовали рационально, *на какую резервную цену Вы ориентировались*? *Чему было равно ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца*? *Скольких продавцов Вы планировали тогда посетить*?

Вопрос 2

Expert

Странно, что Вы так уверены, будто продавцов фотографий всего 175. Разве Вы не знаете, что некоторые люди хранят на своих чердаках старые фотографии и готовы их отдать фактически за бесценок? Мой друг специально ходит по домам, опрашивает хозяев, и порой ему попадаются просто шедевры! В это связи вопрос: *как изменились бы все те параметры, о которых выше спрашивал* ***Professor****, если бы число продавцов возросло до* 300 *человек при прочих равных?*

Вопрос 3

Ответы

Вопрос 1

Продавец 15 -ого типа.

Вопрос 2

Резервная цена была равна 88 евро, ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца – 18,68 евро, ожидаемое количество посещений – 2 .

Вопрос 3

Ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца – 10,89 евро, резервная цена – 127,28 евро. Ожидаемое количество посещений – 2 (2,35).

Задача 26

Tuesday, February 7th

FrekenBok

2:50 p.m. – **У меня зазвонил телефон. Кто говорит? Слон!**

Все вокруг уже давно пользуются сотовыми телефонами, и я, наконец-то, тоже решила его купить. Теперь провожу время в поисках подходящей модели! Просмотрела кучу каталогов, аналитических отчетов рынка сотовых телефонов. Специалисты утверждают, что всего на рынке действуют 265 продавцов телефонов. Цены на телефоны формируются следующим образом: продавец типа i назначает цену $P_i = 5, 10, 15, 20, \ldots, 1325$ евро, где $i = 1, 2, \ldots, 265$. Мне не нужен очень дорогой телефон, меня бы устроил телефон за 5 евро – ведь цена телефона не зависит от его качества, поскольку все телефоны абсолютно одинаковы.

tags: модель Стиглера

5 comments

Bozhik

Ну и как продвигаются твои поиски?

> **FrekenBok**
>
> Посмотрела один телефон за 270 евро. Останавливаться на этом не собираюсь, тем более, что посещение одного магазина (т.е. оплата проезда на автобусе) обходится мне в $0{,}1$ евро.
>
> > **Bozhik**
> >
> > *И какого же типа был этот продавец*?

Вопрос 1

BusinessMan

А мне, как человеку, близкому к бизнесу, хотелось бы знать, *каково ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца, какова резервная цена и каково ожидаемое количество посещений продавцов*?

Вопрос 2

> **Bozhik**
>
> Мне кажется, **FrekenBok** вела бы себя по-другому, если бы ее издержки поиска возросли в 10 раз. *Какими были бы тогда ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца, резервная цена и ожидаемое количество*

Вопрос 3

посещений продавцов? Как изменились бы значения этих параметров по сравнению с предыдущими их значениями (*вопрос* 2)?

Ответы

Вопрос 1

Это был продавец с 54 -ого типа.

Вопрос 2

Ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца составляет 26,6 евро, резервная цена равна 5 евро, ожидаемое количество посещений продавцов равно 53 .

Вопрос 3

При росте издержек поиска в 10 раз ожидаемое уменьшение цены от посещения следующего продавца останется неизменным, резервная цена составит 14 евро (т.е. увеличится на 9 евро), ожидаемое количество посещений продавцов сократится до 19 (т.е. уменьшится на 34 посещения).

Задача 27

Friday, April 14th

Professor

4:27 p.m. – **Поиски работы (2)**

Вернемся еще раз к вопросу применения модели Стиглера к анализу рынка труда. Пусть на этом рынке, как и прежде, присутствуют n работодателей, предлагающих однотипную работу. Но теперь работодатель типа i фиксирует уровень заработной платы следующим образом: $w_i = 1, 3, 5, \ldots, 2n-1$, где $i = 1, 2, \ldots, n$. Работник не знает тип каждого работодателя, но знает распределение типов. Он занят поисками работодателя, который предложит ему самую высокую заработную плату. Посещение каждого работодателя обходится работнику в c ($c > 0$).

current mood: найти решение!
tags: модель Стиглера

2 comments

Stigler

Вопрос 1

Уважаемый **Professor**! *В таком случае каково ожидаемое увеличение заработной платы*?

McKinsey

Вопрос 2

Чему будут равны резервная заработная плата и ожидаемое количество посещений?

Ответы

Вопрос 1

Ожидаемое увеличение заработной платы

$$v(w) = \frac{2(n-i) + 2[n(n-1) - i(i-1)]}{2n},$$

где i – тип работодателя, которого работник встретил первым.

Тип работодателя определяется следующим образом: $i = \frac{w_i - 1}{2} + 1$.

Вопрос 2

Резервная заработная плата рассчитывается следующим образом:

$v(w) = c$, и отсюда $w_r = \dfrac{2nc - 2[n(n-1) - i(i-1)]}{2(n-i)}$.

Ожидаемое количество посещений

$$\mu = \frac{n}{w_r} = \frac{2(n-i)n}{2nc - 2[n(n-1) - i(i-1)]}.$$

Задача 28

Friday, February 3rd

Professor

5:27 p.m. – **Поиски работы (3)**

На досуге перечитывал работы Стиглера. Пробовал применить модель Стиглера к анализу рынка труда. Получилось достаточно интересно. Предпосылки в данном случае следующие. На рынке присутствуют n работодателей, предлагающих однотипную работу. Работодатель типа i фиксирует уровень заработной платы $w_i = i$, где $i = 1, 2, \ldots, n$. Работник не знает тип каждого работодателя, но знает распределение типов. Он занят поиском работодателя, который предложит ему самую высокую заработную плату. Посещение каждого работодателя обходится работнику в c ($c > 0$).

tags: модель Стиглера

4 comments

Student

Вопрос 1

Я слышал, что эта модель применима к поиску наиболее дешевого товара, но *как она может описать поиск максимальной заработной платы на рынке труда*?

Saharov

Вопрос 2

Но ведь в таком случае формулы для расчетов должны измениться. *Какова тогда в общем виде формулы для расчетов:*

- *ожидаемого увеличения заработной платы от посещения следующего работодателя* $\nu(w)$,
- *резервной заработной платы* w_r *работника*,
- *ожидаемого количества посещений* μ *работодателей*?

Maltcev

Вопрос 3

Возникнут ли какие-то ограничения на количество посещений работодателей и издержки поиска? Каково должно быть соотношение между количеством посещений работодателей и издержками поиска у работника, чтобы можно было найти параметры $\nu(w)$, w_r, μ?

McKlaud

Вопрос 4

Как изменение числа работодателей, начальной заработной платы и издержек поиска отражается на

a) *резервной заработной плате работника*,

b) *ожидаемом увеличении заработной платы.*

Ответы

Вопрос 1

На рынке труда работник (экономический агент, формулирующий предложение труда) ищет работодателя (экономического агента, формулирующего спрос на труд), который предложит ему максимальную заработную плату. На рынке товаров, наоборот, поиск осуществляет покупатель (агент, формулирующий спрос на товары), тогда как продавец (агент, формулирующий предложение товаров) не занимается поиском.

Вопрос 2

Ожидаемое увеличение заработной платы от посещения следующего работодателя

$$v(w) = \frac{n^2 + n - w^2 - w}{2n}.$$

Резервная заработная плата работника

$$w_r = \frac{-1 + \sqrt{1 + 4(n^2 + n - 2nc)}}{2}.$$

Ожидаемое количество посещений работодателей

$$\mu = \frac{2n}{-1 + \sqrt{1 + 4(n^2 + n - 2nc)}}.$$

Вопрос 3

Чтобы модель была релевантной, необходимо выполнение условий $v(w) > 0,\ w_r > 0$.

$v(w) > 0$ всегда, так как по условию $n \geq w$.

$w_r > 0$, если $n + 1 > 2c$.

Количество посещений μ работодателей может быть равным нулю только в том случае, если количество работодателей равно нулю. А поскольку количество работодателей, по условию, больше нуля, то и количество их посещений будет величиной положительной.

Вопрос 4

а) $\frac{\partial w_r}{\partial n} = \frac{8n + 1 - 2c}{4\sqrt{1 + 4(n^2 + n - 2nc)}} > 0$.

С ростом числа работодателей резервная заработная плата возрастает.

$$\frac{\partial w_r}{\partial c} = \frac{-2n}{\sqrt{1+4(n^2+n-2nc)}} < 0 .$$

С ростом издержек поиска резервная заработная плата снижается, но она не зависит от начальной заработной платы.

b) $\frac{\partial v(w)}{\partial n} = \frac{n^2+w^2+w}{2n^2} > 0 .$

С ростом числа работодателей ожидаемое увеличение заработной платы возрастает.

$$\frac{\partial v(w)}{\partial w} = -\frac{1}{2n}(2w+1) < 0 .$$

С ростом начальной заработной платы ее ожидаемое увеличение снижается, но оно не зависит от издержек поиска.

Задача 29

Friday, April 14th

Professor

6:27 p.m. – **Поиски работы (4)**

Мне не дает покоя модель Стиглера и ее применение к рынку труда! Давайте предположим, что работодатель типа i фиксирует уровень заработной платы следующим образом: $w_i = w_1 + d(i-1)$, где $i = 1, 2, \ldots, n$, $d > 0$. Издержки поиска по-прежнему равны c ($c > 0$). Что тогда получится?

current mood: найти решение!

tags: модель Стиглера

2 comments

Student

Нда! Без комментариев.

Professor

Ну, что ж, тогда остается задавать вопросы самому себе. Итак,

Вопрос 1

a) *каково ожидаемое увеличение заработной платы*?

b) *какова резервная заработная плата*?

c) *каково ожидаемое количество посещений*?

Ответы

Вопрос 1

a) Ожидаемое увеличение заработной платы

$$v(w) = \frac{2w_1(n-i) + d[n(n-1) - i(i-1)]}{2n},$$

где i – тип работодателя, с которым работник встретился первым.

Тип работодателя задается следующим образом: $i = \frac{w_i - w_1}{d} + 1$.

b) Резервная заработная плата

$$w_r = \frac{2nc - d[n(n-1) - i(i-1)]}{2(n-i)}.$$

c) Ожидаемое количество посещений

$$\mu = \frac{n}{w_r} = \frac{2(n-i)n}{2nc - d[n(n-1) - i(i-1)]}.$$

Оглавление

Простые задачи 1
Задача 1 1
Ответы 2
Задача 2 6
Ответы 7
Задача 3 10
Ответы 11
Задачи средней сложности 13
Задача 4 13
Ответы 14
Задача 5 18
Ответы 20
Задача 6 27
Ответы 29
Сложные задачи 31
Задача 7 31
Ответы 32
Задача 8 34
Ответы 36

Простые задачи
Задача 1

Sunday, January 18th

Discrepancy_in_the_world

16:37 p.m. – **Как поделить один миллион?**[1]

Любому партнерству может прийти конец, когда начинается процесс дележа собственности. Часто спорные ситуации между крупными компаниями возникают, когда появляется дополнительная прибыль, свободные ресурсы или происходит реорганизация. Как раз недавно мой знакомый олигарх открыл новое дело для души – если память не изменяет, производство специальных одноразовых тапочек для поездов дальнего следования. И что вы думаете? Дело оказалось настолько прибыльным, что они на пару с другим олигархом получили сразу 1 млн. долл. чистой прибыли. Возник вопрос, как ее делить – ведь каждый из партнеров был лично заинтересован в предприятии. И тут стало ясно, что это совсем не просто!

current mood: chipper
current music: Win some lose some
tags: морг

8 comments

Ecotyro

Ну почему же. Например, один из способов – олигархи по очереди предлагают, как поделить один миллион, а затем по очереди решают, принимать или отказываться от предложения партнера. Рассмотрим для начала игру с полной информацией в три периода. В первом периоде первый олигарх делает предложение, которое либо принимается вторым олигархом, и тогда игра заканчивается, либо отвергается. Далее во втором периоде, если второй олигарх отвергает предложение первого, он может выдвинуть контрпредложение, которое первый олигарх в свою очередь принимает или отвергает. Если он принимает контрпредложение второго, игра заканчивается с объявленными долями, а если отвергает, игра заканчивается в третьем периоде с выигрышами $(s; 1-s)$. Дисконтный фактор δ, одинаковый для обоих олигархов, меньше единицы.

[1] Задача составлена по: Gibbons R. Game Theory. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1992; Baird D.G., Gertner R.H., Picker R.C. Game Theory and the Law. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1998; Шагин В.Л. Теория игр с экономическими приложениями. Учебное пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

Curioustik

Вопрос 1

Каково здесь совершенное равновесие в подыграх, и чему равны выигрыши олигархов?

Ecotyro

Если игра бесконечная, и в третьем периоде она не заканчивается, олигархи будут выдвигать предложения по очереди до тех пор, пока кто-то из них не примет предложение партнера. Если олигархи не достигнут договоренности, выигрыши их обоих будут нулевыми. *Какие два фактора влияют на установление совершенного равновесия в подыграх в ситуации, когда первый олигарх в каждом периоде настаивает на одном и том же предложении и отвергает все контрпредложения на меньшую сумму?*

Вопрос 2

Discrepancy_in_the_world

Пусть первый олигарх каждый период предлагает второму олигарху долю s. *При каких условиях первый олигарх принимает контрпредложение второго олигарха? В каком случае наилучшим ответом второго олигарха будет отвергнуть предложение первого и выдвинуть контрпредложение?*

Вопрос 3

Curioustik

Вопрос 4

Найдите условие, при котором будет существовать равновесие в ситуации, когда первый олигарх выбирает стратегию «Повторять каждый период одно и то же предложение», а второй – стратегию «Соглашается на него в первом периоде»? Чему в этом случае равно s?

Discrepancy_in_the_world

Вопрос 5

Является ли комбинация стратегий, когда первый олигарх повторяет одно и то же предложение каждый период, а второй – принимает его предложение в первом периоде, единственным совершенным равновесием в подыграх?

Curioustik

Вопрос 6

Какую долю предложит первый олигарх второму в первом периоде при равных факторах дисконтирования $(\delta \to 1)$?

Ecotyro

Вопрос 7

Какую долю предложит первый олигарх второму в первом периоде при разных факторах дисконтирования – δ_1 и δ_2 соответственно?

Ответы

Вопрос 1

Рассмотрим более подробно каждый период игры. Пусть в первом периоде первый олигарх выдвинет предложение, согласно которому его доля равна s_1. Если второй

олигарх согласится на это предложение, то он получит долю $1 - s_1$, и игра закончится. Если второй олигарх отказывается от предложения первого в первом периоде, то во втором периоде он предложит первому долю s_2, т.е. его доля составит $1 - s_2$. Если первый олигарх примет это контрпредложение, то игра заканчивается с выигрышами $(s_2;\ 1 - s_2)$. В обратном случае игра заканчивается в следующем периоде с выигрышами $(s;\ 1 - s)$.

Периоды	**Олигархи**	**Предложение**	**Ответы**	**Выигрыши**
1 период	Первый Второй	$(s_1;\ 1 - s_1)$	 Да	$(s_1;\ 1 - s_1)$
2 период	Второй Первый	$(s_2;\ 1 - s_2)$	Нет Да	$(s_2;\ 1 - s_2)$
3 период	Первый		Нет	$(s;\ 1 - s)$

Воспользуемся методом обратной индукции. Предположим, что второй период игры уже достигнут, и найдем оптимальное контрпредложение второго олигарха в этом случае. Первый олигарх получит в третьем периоде s, отвергая контрпредложение второго олигарха во втором периоде s_2. Но так как при этом пройдет еще один период, его дисконтированный выигрыш составит δs. Первый олигарх согласится принять контрпредложение второго во втором периоде тогда и только тогда, когда $s_2 \geq \delta s$ (пусть, если игроку безразлично, принимать или отвергать предложение, он его принимает).

Чтобы второй олигарх согласился принять предложение первого, в первом периоде первый олигарх должен предложить такой дележ, чтобы выигрыш второго олигарха в случае согласия оказался не меньше его выигрыша от контрпредложения во втором периоде, т.е. $1 - s_1 \geq \delta(1 - \delta s)$ или $s_1 \leq 1 - \delta(1 - \delta s)$. Поскольку каждый олигарх стремится получить максимальный выигрыш, первый олигарх предложит $s_1^{\max} = 1 - \delta(1 - \delta s)$. Таким образом, игра заканчивается в первом периоде, и в равновесии олигархи получат выигрыши $(s_1^{\max};\ 1 - s_1^{\max})$, где $s_1^{\max} = 1 - \delta(1 - \delta s)$ и $1 - s_1^{\max} = \delta(1 - \delta s)$.

Вопрос 2

Равновесие в ситуации, когда первый олигарх повторяет одно и то же предложение в каждом периоде, а второй принимает его предложение в первом периоде, может быть совершенным равновесием в подыграх, только если второй олигарх не сможет выдвинуть такое контрпредложение, которое увеличило бы с учетом дисконтирования выигрыш первого олигарха по сравнению с его первоначальным предложением.

Итак, на установление равновесия влияют два фактора: желание первого олигарха получить как можно бóльшую долю и способность второго олигарха сделать привлекательное контрпредложение.

Вопрос 3

Для оценки результативности стратегии повторения каждый период одного и того же предложения, необходимо учитывать снижение выигрыша от доли s, если олигархи придут к договоренности не сразу, а через несколько периодов. Когда первый олигарх отвергает контрпредложение, он получает выигрыш только в следующем периоде. Таким образом, наилучший ответ первого олигарха – принять контрпредложение, если оно оказывается больше первоначального предложения с учетом дисконтирования. Согласно условию, первый олигарх выдвигает предложение и, если оно принимается, получает долю s. Так как после отказа от этого предложения олигархи переходят в следующий период, контрпредложение второго олигарха будет для первого привлекательным, если он получит больше, чем $s\delta$.

Выдвинуть контрпредложение будет наилучшим ответом для второго олигарха, только если это будет для него выгоднее, чем принять предложение первого олигарха, т.е. если его выигрыш будет больше, чем $1-s$, а с учетом дисконтирования больше, чем $\frac{1-s}{\delta}$. Иначе говоря, второй олигарх никогда не предложит первому больше, чем $1-\frac{1-s}{\delta}$. С другой стороны, в интересах второго олигарха предложить первому не меньше $s\delta$, поскольку первому олигарху должно быть выгодно не повторять свое предыдущее предложение, а принять его контрпредложение.

Вопрос 4

Равновесие, в котором первый олигарх повторяет свое первоначальное предложение и никогда не принимает контрпредложение, не может существовать, если (i) второй олигарх способен сделать контрпредложение $s\delta$, и (ii) при этом $s\delta > 1-\frac{1-s}{\delta}$.

Чтобы равновесие существовало, первый олигарх должен быть уверен, что второй олигарх не сможет сделать привлекательное контрпредложение. Поэтому в первом периоде он предложит ему такую долю $1-s$, что $1-\frac{1-s}{\delta} = s\delta$. Отсюда $s = \frac{1}{1+\delta}$.

Вопрос 5

В ситуации, когда первый олигарх повторяет свое первоначальное предложение и отвергает все контрпредложения, не существует никаких других комбинаций стратегий, которые были бы совершенным равновесием в подыграх. Данный результат следует из того, что второй олигарх может выдвинуть контрпредложение, которое увеличит

выигрыш первого олигарха. Поэтому первый олигарх изначально выдвигает предложение, которое предусматривает долю, по величине бóльшую лишь настолько, чтобы не дать возможности второму олигарху сделать контрпредложение. Таким образом, комбинация стратегий, когда первый олигарх повторяет одно и то же предложение каждый период, а второй – принимает его предложение в первом периоде, является единственным совершенным равновесием в подыграх.

Вопрос 6

При равных факторах дисконтирования, если интервалы между предложениями произвольно малы, доля, которую предложит первый олигарх второму, стремится к $\frac{1}{2}$.

Вопрос 7

При разных факторах дисконтирования доля, которую предложит первый олигарх второму в первом периоде, составит $\frac{\delta_2(1-\delta_1)}{1-\delta_1\delta_2}$.

Задача 2

Sunday, February 2nd

Eye_of_law

10:05 a.m. – **Да зачем вообще вести переговоры, лучше сразу в суд**[2]

Я вспоминаю громкое дело между угледобывающей компанией и собственником участка земли[3]. По окончании разработок земля была опустошена, но компания, нарушив договор, отказалась проводить восстановительные работы (они обошлись бы ей в 1 млн. долл.). После восстановления, по субъективной оценке собственника, земля стоила бы 800 тыс. долл. Суду эта цифра не известна, но она могла быть известна компании в результате ранее проводимых переговоров с собственником. Мне бы хотелось обсудить с Вами возможные исходы этого дела.

current mood: contemplative
current music: A taste of honey
tags: торг

7 comments

Professor

Если у собственника есть право на исполнение договора в натуре, то он всегда может обратиться в суд, чтобы тот принудил компанию восстановить землю. Однако стороны могут договориться о величине компенсации и напрямую. Понятно, что после обращения в суд и реализации права на исполнение договора в натуре торг уже будет не уместен. *Что выгоднее участникам: договориться напрямую или обратиться в суд? Является ли проведение восстановительных работ эффективным исходом?*

Вопрос 1

Warman

А если стороны вступят в переговоры, *то какую компенсацию предложит компания – бóльшую, равную или меньшую, чем сумма, в которую собственник оценил свою землю после восстановительных работ?*

Вопрос 2

Ecotyro

Предположим, компании известно, что субъективная оценка собственником восстановленной земли равна не 800 тыс. долл., а 200 тыс. долл. *Является ли в*

[2] Baird D.G., Gertner R.H., Picker R.C. Game Theory and the Law. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1998. P. 224–232.

[3] http://academic.udayton.edu/caseslawecon/Contracts/Peevyhouse%201962.pdf .

Вопрос 3

этом случае угроза собственника воспользоваться опционом выхода[4] *правдоподобной?*

Eye_of_law

Вопрос 4

И на какой величине компенсации сойдутся стороны, если известно, что они обладают одинаковыми факторами дисконтирования, стремящимися к единице?

Professor

Вопрос 5

А как в действительности поведет себя компания в этом случае? Попытается ли она уклониться от выплаты компенсации?

Eye_of_law

Пусть теперь компании известно, что субъективная оценка собственником восстановленной земли равна 800 тыс. долл. *На какое предложение собственника компания сразу согласится?*

Вопрос 6

Warman

Интересно, *будет ли равновесной ситуация, в которой собственник, оценивающий свою землю после восстановления в 800 тыс. долл., предложит компании выплатить ему компенсацию в размере 900 тыс. долл. и будет настаивать на этом предложении до тех пор, пока компания не примет его?*

Вопрос 7

Ответы

Вопрос 1

В ситуации, когда оценка собственником восстановленной земли меньше, чем затраты компании на ее восстановление, обе стороны выиграют, если земля не будет восстановлена. Действительно, вынудив компанию провести восстановительные работы, суд обеспечит неэффективный исход. Если же собственник и компания начнут переговоры и смогут договориться о величине компенсации, это будет наиболее выгодный исход для них обоих. Однако в этом случае земля восстановлена не будет.

Вопрос 2

Собственник примет предложение компании, если компенсация будет, по крайней мере, не меньше суммы, в которую собственник оценил свою землю после восстановительных работ. Если компенсация будет больше 800 тыс. долл., для компании это окажется не лучшим исходом, так как ее затраты будут больше стоимости восстановленной земли. Если же компенсация будет меньше 800 тыс. долл., то убытки понесет собственник. Таким образом, наилучшим для обеих сторон оказывается исход, при котором земля не

[4] *Опционом выхода* называется право одной из сторон отказаться от переговоров и получить заранее установленную компенсацию. В данном случае опционом выхода является право исполнения договора в натуре.

будет восстановлена, но компания предложит компенсацию, равную субъективной оценке собственником своей земли после ее восстановления, и собственник примет это предложение.

Вопрос 3

Для обеих сторон выгоднее вести переговоры в рамках последовательной схемы торга, игнорируя опцион выхода. Угроза собственника воспользоваться опционом выхода не является правдоподобной, поскольку в данном случае это не может улучшить его положение.

Вопрос 4

Пусть собственник предлагает компании выплатить ему компенсацию s (как долю от 1 млн. долл.). Компании выгодно выдвинуть контрпредложение, если она в результате получит больше, чем $\frac{s}{\delta}$. То есть компания не предложит собственнику больше, чем $1-\frac{s}{\delta}$. Но в интересах компании предложить не меньше $(1-s)\delta$, ибо собственнику должно быть выгодно не повторять свое предыдущее предложение, а принять контрпредложение компании. Отсюда $1-\frac{s}{\delta}=(1-s)\delta$, и, следовательно, доля $s=\frac{\delta}{1+\delta}$. А так как $\delta \to 1$, то $s=\frac{1}{2}$. Таким образом, в первом периоде собственник предложит компании выплатить ему компенсацию в 500 тыс. долл., и компания согласится на это. Опцион выхода в данном случае не позволяет собственнику получить больше, чем в результате переговоров при последовательном торге.

Вопрос 5

Право собственника на исполнение договора в натуре – недостаточный стимул для компании не уклоняться от выплаты собственнику компенсации в размере 500 тыс. долл., поскольку его реальный ущерб составляет лишь 200 тыс. долл.

Вопрос 6

Собственник никогда не согласится на сумму меньше его субъективной оценки восстановленной земли, так как он всегда сможет реализовать опцион выхода и потребовать исполнения договора в натуре. Поэтому если собственник выдвинет предложение в 800 тыс. долл., компания сразу же примет его, ибо не надеется на лучший исход.

Вопрос 7

Эта ситуация не будет равновесной, поскольку каждый раз, когда собственник запросит сумму, бóльшую 500 тыс. долл., компания сможет сделать привлекательное контрпредложение, которое с учетом дисконтирования окажется для собственника выгоднее повторения первоначального предложения.

Задача 3

Sunday, February 5th

Curioustik

11:17 a.m. – **ДТП – договор напрямую или суд?** [5]

Вчера на дороге со мной произошел ужасный случай, я врезался в новенький «Мерседес». И все бы ничего, такое со мной не в первый раз, но я его разбил почти полностью. Теперь придется раскошелиться! Вот думаю, через суд разбираться или, может, напрямую попробовать договориться? Ведь судебный процесс стоит дорого, да и много времени и сил отнимет.

current mood: distressed
current music: Good times bad times
tags: торг

5 comments

Eye_of_law

Я помню похожий случай. Тогда тоже двое водителей столкнулись на дороге. Ремонт машины Потерпевшего оценили по суду в 10 тыс. долл. Судебные издержки составили 1 тыс. долл., причем заплатить их должны были обе стороны. Основной вопрос, который возник тогда: *Было бы выгоднее для сторон договориться напрямую, а не обращаться в суд? Если да, то о какой сумме возмещения ущерба они могли бы договориться между собой?*

Вопрос 1

Ecotyro

Вопрос 2

Хм, а что может увеличить вероятность договориться напрямую?

Curioustik

Вопрос 3

А если стороны не уверены в виновности Обвиняемого? Например, что изменится, если вероятность выигрыша Потерпевшего в суде равна 75%? И что тогда будет выгоднее участникам ДТП – договориться напрямую или обратиться в суд?

Eye_of_law

Но стороны ведь могут сталкиваться как с неопределенностью относительно исхода судебного разбирательства, так и с несовпадением представлений о вероятном исходе. Например, участники разбирательства могут согласиться, что ущерб составил 10 тыс. долл., но Потерпевший будет думать, что вероятность его выигрыша в суде равна 90%, а Обвиняемый будет уверен, что эта вероятность составляет только 60%.

[5] Baird D.G., Gertner R.H., Picker R.C. Game Theory and the Law. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1998. P.244–251.

Вопрос 4

Что для участников ДТП будет наилучшей стратегией в этом случае: договариваться напрямую или обращаться в суд?

Warman

Вопрос 5

Как Вы думаете, почему модели судебных разбирательств, когда стороны имеют различные точки зрения относительно вероятного исхода, называют «оптимистичными»?

Ответы

Вопрос 1

Если бы стороны вели переговоры напрямую, они смогли бы прийти к соглашению, так как, по сравнению с судебным разбирательством, Обвиняемому было бы выгодно сойтись на сумме меньше 11 тыс. долл., а Потерпевший предпочел бы любую сумму больше 9 тыс. долл. Таким образом, при прямых переговорах стороны поделили бы между собой излишек в 2 тыс. долл. Хотя обе стороны и стремились бы получить как можно больше, они смогли бы договориться о разделе этого излишка, поскольку им обеим это выгоднее, чем обращаться в суд.

Вопрос 2

Вероятность договориться напрямую тем выше, чем больше величина судебных издержек и чем больше абсолютная величина выигрыша.

Вопрос 3

Если стороны не уверены в виновности Обвиняемого, однако знают, что вероятность выигрыша (доминирующего положения) Потерпевшего в суде равна 75%, единственное, что изменится – это доступный выигрыш, который будут стремиться получить стороны в процессе торга. Теперь он составит величину между 6,5 тыс. долл. и 8,5 тыс. долл. Однако, по-прежнему обеим сторонам будет выгоднее не обращаться в суд, а вести переговоры напрямую.

Вопрос 4

В результате судебного разбирательства Потерпевший ожидает получить 8 тыс. долл., а Обвиняемый предполагает заплатить лишь 7 тыс. долл. Если же они начнут прямые переговоры, то Обвиняемый не выдвинет такого предложения, которое Потерпевшему было бы выгодно принять. Поэтому в этом случае стороны будут решать свои разногласия через суд.

Вопрос 5

Такие модели судебных разбирательств называют «оптимистичными», потому что одна из сторон в этих моделях настроена слишком оптимистично относительно исхода судебного разбирательства, и это не позволяет сторонам прийти к соглашению напрямую.

Задачи средней сложности
Задача 4

Sunday, February 15th

State_Council

21:22 p.m. – **Затопить просто, только вот как расплачиваться?** [6]

На днях произошел такой случай: компания-арендатор затопила один этаж офисного помещения, причем случилось это ровно в момент окончания договора об аренде, так что возмещение ущерба арендатором оказалось спорным вопросом. Собственник рвет и мечет. Если стороны не договорятся напрямую, они обратятся в суд. Но проблема в том, что размеры ущерба знает только Собственник, да и поведение Арендатора остается неясным: его это была вина или случайность? Может, кто-нибудь знает, как лучше действовать в таких случаях?

current mood: chipper

current music:Всё позади – и КПЗ, и суд…

tags: торг

5 comments

Curioustik

Этот случай интересен тем, что ни одна из сторон не знает точно тип своего противника. Собственник знает, что Арендатор с одинаковой вероятностью может быть как Безответственным (виновен в затоплении), так и Ответственным (не виновен). Предположим, что если Арендатор – Безответственный, тогда на суде его признают виновным с вероятностью 75%, если же он – Ответственный, тогда его признают виновным с вероятностью 25%. Вместе с тем, Собственник может по-разному оценивать нанесенный ему ущерб. Собственник первого типа – Скупой – оценивает ущерб от потопа в 100 тыс. долл., а Собственник второго типа – Снисходительный – лишь в 60 тыс. долл. Вероятность встретиться с собственником того или иного типа одинакова. Судебные издержки на каждом этапе разбирательства (первый этап – установление виновности Арендатора, второй этап – определение размера ущерба Собственника)[7] для обеих сторон равны 5 тыс. долл.

Правда, до суда стороны могут договориться напрямую в рамках схемы последовательного торга. Арендатор может выдвинуть предложение «бери или уходи», и если Собственник согласится на предложенную компенсацию, игра заканчивается. Если

[6] Baird D.G., Gertner R.H., Picker R.C. Game Theory and the Law. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1998. P. 251–260.

[7] То есть если на суде устанавливается и степень ответственности, и размер ущерба независимо от того, будет ли это единое судебное разбирательство или два отдельных, тогда каждая сторона платит 10 тыс. долл.

же он отказывается, то стороны обращаются в суд. В случае судебного разбирательства стороны сразу определяют виновность Арендатора и размер ущерба Собственника.

Вопрос 1

Как Вы думаете, какое предложение в разделяющем равновесии предпочтет выдвинуть Безответственный Арендатор: то, на которое согласится Снисходительный Собственник, или то, на которое согласятся Собственники обоих типов? Определите минимальные размеры компенсации, на которые согласятся Скупой и Снисходительный Собственники.

Вопрос 2

State_Council

Какое разделяющее равновесие возможно в случае судебного разбирательства?

Вопрос 3

Curioustik

Возможно ли объединяющее равновесие, когда Арендаторы обоих типов предлагают выплатить Собственникам обоих типов одинаковую сумму в качестве компенсации, и Собственники обоих типов принимают это предложение?

Вопрос 4

Student

Возможно ли другое объединяющее равновесие в случае судебного разбирательства? Если да, то какое? Каковы ожидаемые судебные издержки и ожидаемые выигрыши сторон?

Вопрос 5

Ecotyro

Сравните издержки Арендаторов в разделяющем и объединяющем равновесиях. Какое равновесие для них выгоднее? Выгодно ли Арендаторам отклониться от своих стратегий в одном равновесии в пользу другого?

Ответы

Вопрос 1

В разделяющем равновесии, когда Собственники обоих типов придерживаются различных стратегий, Безответственный Арендатор может выдвинуть предложение, которое принимается либо Собственниками обоих типов, либо только Снисходительным Собственником. И в том, и в другом случае Собственник уверен, что предложение выдвигается Безответственным Арендатором. Безответственный Арендатор может предложить компенсацию в размере 65 тыс. долл., либо компенсацию в размере 35 тыс.

долл. для Снисходительного Собственника, так как минимальные размеры компенсации, на которые согласятся Скупой и Снисходительный Собственники, составят, соответственно,

$0{,}75 * 100000 - 10000 = 65000$ *долл.* и $0{,}75 * 60000 - 10000 = 35000$ *долл.*

Сравним ожидаемые выигрыши Безответственного Арендатора от этих двух предложений. Предложение компенсации в 65 тыс. долл. примут Собственники обоих типов, тогда как на предложение компенсации в 35 тыс. долл. согласится только Снисходительный Собственник. Иначе говоря, второе предложение будет принято с вероятностью 0,5. Сумма, которую Безответственный Арендатор ожидает потерять при условии, что Скупой Собственник отвергнет его предложение компенсации в 35 тыс. долл. и обратится в суд, равна 85 тыс. долл., тогда как ожидаемые издержки от этого предложения, которое принимает только Снисходительный Собственник, составят

$0{,}5 * 35000 + 0{,}5(0{,}75 * 100000 + 10000) = 60000$ *долл.*

Естественно Безответственный Арендатор предпочтет выдвинуть предложение, которое примет лишь Снисходительный Собственник, а не Собственники обоих типов.

Вопрос 2

Разделяющее равновесие возможно, только если Ответственный Арендатор предпочтет обратиться в суд, а не притвориться Безответственным Арендатором (т.е. выдвинуть предложение, которое примет Снисходительный Собственник и отвергнет Скупой Собственник). Ожидаемые издержки Ответственного Арендатора, которые решил притвориться Безответственным Арендатором, составят

$0{,}5 * 35000 + 0{,}5(0{,}25 * 100000 + 10000) = 35000$ *долл.*

А его ожидаемые издержки при обращении в суд составят лишь

$0{,}25 * 80000 + 10000 = 30000$ *долл.*

Очевидно, что Ответственный Арендатор предпочтет судебное разбирательство.

Итак, в данном случае существует разделяющее равновесие, в котором Безответственный Арендатор и Снисходительный Собственник договариваются напрямую, а остальные обращаются в суд.

Вопрос 3

Равновесие, в котором Арендаторы обоих типов предлагают выплатить одинаковую сумму в качестве компенсации, и Собственники обоих типов соглашаются на это, невозможно. Дело в том, что такое равновесие будет существовать, только если предложение Арендатора принимает Скупой Собственник. А это в свою очередь возможно только тогда, когда размер предложенной компенсации превышает ожидаемый Собственником размер ущерба, который будет установлен судом в ходе разбирательства. Вероятность выигрыша Арендатором судебного процесса равна

$$0,5 * 0,75 + 0,5 * 0,25 = 0,5.$$

Тогда ожидаемый размер ущерба, установленный судом, за вычетом судебных издержек составит

$$0,5 * 100000 - 10000 = 40000 \ долл.,$$

а Ответственный Арендатор ожидает, что его издержки даже в случае судебного разбирательства будут равны лишь 30 тыс. долл. Таким образом, Ответственный Арендатор не станет выдвигать предложение, на которое согласится Скупой Собственник.

Вопрос 4

В игре возможно объединяющее равновесие, в котором Арендаторы обоих типов предложат компенсацию, на которую согласится Собственник только одного типа – Снисходительный. Он примет предложение от Арендаторов обоих типов, если оно превышает ожидаемую сумму компенсации в случае судебного разбирательства (20 тыс. долл.). Арендаторы обоих типов готовы сделать такое предложение.

Если Безответственный Арендатор сделает такое предложение, и Собственник согласится на него, то ожидаемые издержки Безответственного Арендатора составят

$$0,5 * 20000 + 0,5(0,75 * 100000 + 10000) = 52500 \ долл.$$

Эта сумма намного меньше его ожидаемых издержек при судебном разбирательстве, которые равны

$$0,5 * 0,75 * 100000 + 0,5 * 0,75 * 60000 + 10000 = 70000 \ долл.,$$

Ответственный Арендатор также готов сделать такое предложение. Он может обратиться в суд независимо от того, с Собственником какого типа он столкнется, и тогда его ожидаемые издержки составят 30 тыс. долл. Однако Ответственный Арендатор выиграет, если договорится со Снисходительным Собственником напрямую на компенсацию в 20 тыс. долл. Тогда через суд он будет разбираться только со Скупым Собственником. Ответственный Арендатор, обращающийся в суд независимо от того, с Собственником какого типа он имеет дело, теряет

$$0,5 * 0,25 * 100000 + 0,5 * 0,25 * 60000 + 10000 = 30000 \ долл.$$

Предлагая Собственнику напрямую компенсацию в 20 тыс. долл., Ответственный Арендатор ожидает, что его издержки составят лишь

$$0,5 * 20000 + 0,5(0,25 * 100000 + 10000) = 27500 \ долл.$$

Таким образом, объединяющее равновесие описывается следующим образом. И Безответственный, и Ответственный Арендатор выдвигают предложения компенсации в 20 тыс. долл. Снисходительный Собственник принимает это предложение и получает 20 тыс. долл. Скупой Собственник может с 50-процентной вероятностью выиграть дело в суде (он с равной вероятностью может столкнуться как с Безответственным, так и с Ответственным Арендатором). Однако ему придется заплатить 10 тыс. долл. в качестве

судебных издержек. Таким образом, размер ожидаемой компенсации составит 40 тыс. долл. Ответственный Арендатор ожидает, что его издержки составят 27500 долл., а Безответственный – что они будут равны 52500 долл. Так как в половине случаев стороны смогут договориться напрямую, ожидаемые судебные издержки равны 10 тыс. долл.

Вопрос 5

В данной игре возможно два равновесия: разделяющее и объединяющее.

В разделяющем равновесии, в котором Безответственный Арендатор договаривается со Снисходительным Собственником напрямую, а Ответственный Арендатор не приходит к договоренности ни с одним из Собственников. В объединяющем равновесии Арендаторы обоих типов предлагают Собственникам обоих типов одинаковую сумму в качестве компенсации, на которую соглашается только Снисходительный Собственник. Разделяющее равновесие неустойчиво, так как в объединяющем равновесии издержки Арендаторов обоих типов меньше.

Предположим, что Арендаторы обоих типов отклоняются от стратегии разделяющего равновесия в пользу стратегии объединяющего равновесия. В разделяющем равновесии Собственник изначально представляет, что с равной вероятностью может столкнуться как с Безответственным, так и с Ответственным Арендатором. Собственнику не следует менять свои представления, поскольку Арендаторы обоих типов строго предпочитают объединяющее равновесие, если Снисходительный Собственник принимает их предложение компенсации. Так как Собственник не меняет свои представления о типах Арендаторов, столкнувшись с их отклонениями от стратегий, ни один из игроков не выбирает наилучшего ответа в разделяющем равновесии. Каждый из них может получить больший выигрыш, выбрав другую стратегию.

Таким образом, Арендаторам выгодно постоянно отклоняться от своих стратегий разделяющего равновесия в пользу объединяющего равновесия.

Задача 5

Thursday, January 25th

Discrepancy_in_the_world

11:45 a.m. – **Киото: воздух в обмен на деньги?!**

Уже ни для кого не секрет, что, начиная с 2008 г., согласно Киотскому протоколу, в мире будет действовать система торговли эмиссионными сертификатами. Это значит, что предприятия, которые в процессе производства выбрасывают двуокиси водорода меньше установленной нормы, могут продать свое право на дальнейшее загрязнение воздуха другому предприятию, у которого производство сопровождается выбросами двуокиси водорода в объемах, превышающих норму. Таким образом, экологическая чистота становится товаром. На мой взгляд, все это ужасно. Уже чистый воздух продаем. Куда катится мир?!

current mood: infuriated
current music: Knockin` on Heaven`s door
tags: морг

7 comments

Professor

Например, Германия, скорее всего, на будущем рынке эмиссионных сертификатов выступит в роли покупателя, тогда как Россия может позволить себе выпускать такие сертификаты на продажу. Пусть Россия обладает сильной переговорной позицией, если уверена, что за текущий период она не истратит сама всю норму выбросов парниковых газов и знает, что Германия не собирается выходить из НАТО. В этом случае оценка Россией стоимости сертификата составляет $V_{Strong}^{Russia} = 70$ тыс. евро. Если же она знает, что Германия планирует покинуть НАТО, она готова отдать сертификат бесплатно, т.е. у нее слабая переговорная позиция. Тогда ее оценка стоимости сертификата $V_{Weak}^{Russia} = 0$.

Германия обладает сильной переговорной позицией, если эксперты по экологическим вопросам предсказывают, что в этом году стране не понадобится разрешение на дополнительный объем выбросов. В этом случае она понимает, что приобретение эмиссионного сертификата не обязательно, и тогда ее оценка стоимости сертификата составит $V_{Strong}^{Germany} = 30$ тыс. евро. Если же эксперты предсказывают необходимость выбросов двуокиси водорода в больших количествах, то Германия будет очень заинтересована в покупке эмиссионного сертификата, ее переговорная позиция ослабеет, и оценка стоимости сертификата достигнет уже $V_{Weak}^{Germany} = 100$ тыс. евро.

Student

Таким образом, ситуацию на переговорах в случае совершенной информации можно представить в виде следующей матрицы[8]:

Вероятность совершения сделки / *Цена сделки (P)*		**Германия**	
		Strong $(V_{Strong}^{Germany} = 30)$ $q_1 = \frac{2}{5}$	*Weak* $(V_{Weak}^{Germany} = 100)$ $q_2 = \frac{3}{5}$
Россия	*Strong* $(V_{Strong}^{Russia} = 70)$ $p_1 = \frac{2}{5}$	0 –	1 $P_{Strong}^{Weak} \in [70;100]$
	Weak $(V_{Weak}^{Russia} = 0)$ $p_2 = \frac{3}{5}$	1 $P_{Weak}^{Strong} \in [0;30]$	1 $P_{Weak}^{Weak} \in [0;100]$

Professor

Осталось решить, как будет устанавливаться цена P сделки. Пусть это будет среднее арифметическое между объявленными оценками стоимости сертификата Россией и Германией. Выигрыши сторон тогда описываются следующими функциями: $\Pi_{Russia} = P - V$ для России, $\Pi_{Germany} = V - P$ для Германии. Общественное благосостояние (TW) соответствует сумме ожидаемых выигрышей обеих стран.

Warman

Вопрос 1

Здесь затрагивается очень интересный вопрос. *Если информация об оценках стоимости сертификата обеими сторонами общедоступна (т.е. если она совершенна), с какой вероятностью ($p_{bargain}$) будет осуществляться сделка купли-продажи и чему будут равны общественное благосостояние и ожидаемые выигрыши сторон?*

Student

[8] В данной матрице p_1 и p_2 – вероятности того, что Россия обладает, соответственно, сильной и слабой переговорной позицией; q_1 и q_2 – аналогичные вероятности для Германии.

Вопрос 2

А если и Россия, и Германия могут скрывать свои истинные оценки (т.е. информация несовершенна), *то каковы будут вероятность честной и нечестной сделки, ожидаемые выигрыши сторон и общественное благосостояние?*

Professor

Это конечно любопытно. Однако понятно, что общественное благосостояние в случае несовершенной информации снизится еще больше. А вот, *существуют ли в данном случае цены, при которых обе стороны всегда говорили бы правду о своих оценках? Как при таких ценах изменятся: вероятность совершения сделки купли-продажи, ожидаемые выигрыши сторон и общественное благосостояние?*

Вопрос 3

Student

Сравните вероятность совершения сделки купли-продажи, выигрыши сторон и общественное благосостояние для случаев совершенной и несовершенной информации.

Вопрос 4

Ответы

Вопрос 1

Вероятность совершения сделки купли-продажи можно посчитать двумя способами. Первый способ – из единицы вычесть вероятность того, что сделка не состоится (когда и Россия, и Германия обладают сильной переговорной позицией). Второй способ – суммировать все вероятности, когда сделка состоится:

$$p_{bargain} = 1 - \frac{2}{5}\cdot\frac{2}{5} = \frac{2}{5}\cdot\frac{3}{5} + \frac{3}{5}\cdot\frac{3}{5} + \frac{3}{5}\cdot\frac{2}{5} = \frac{21}{25} = 0{,}84 .$$

Ожидаемый выигрыш России с сильной переговорной позицией,

$$ЕП^{Russia}_{Strong} = q_1 \cdot (P^{Strong}_{Strong} - V^{Russia}_{Strong}) + q_2 \cdot (P^{Weak}_{Strong} - V^{Russia}_{Strong}) = \frac{2}{5}\cdot 0 + \frac{3}{5}\cdot(85-70) = 9 .$$

Ожидаемый выигрыш России со слабой переговорной позицией,

$$ЕП^{Russia}_{Weak} = q_1 \cdot (P^{Strong}_{Weak} - V^{Russia}_{Weak}) + q_2 \cdot (P^{Weak}_{Weak} - V^{Russia}_{Weak}) = \frac{2}{5}\cdot(15-0) + \frac{3}{5}\cdot(50-0) = 36 .$$

Ожидаемый выигрыш России от сделки:

$$ЕП^{Russia} = p_1 \cdot ЕП^{Russia}_{Strong} + p_2 \cdot ЕП^{Russia}_{Weak} = \frac{2}{5}\cdot 9 + \frac{3}{5}\cdot 36 = 25{,}2 .$$

Ожидаемый выигрыш Германии с сильной переговорной позицией,

$$ЕП^{Germany}_{Strong} = p_1 \cdot (V^{Germany}_{Strong} - P^{Strong}_{Strong}) + p_2 \cdot (V^{Germany}_{Strong} - P^{Strong}_{Weak}) = \frac{2}{5}\cdot 0 + \frac{3}{5}\cdot(30-15) = 9 .$$

Ожидаемый выигрыш Германии со слабой переговорной позицией,

$$ЕП^{Germany}_{Weak} = p_1 \cdot (V^{Germany}_{Weak} - P^{Weak}_{Strong}) + p_2 \cdot (V^{Germany}_{Weak} - P^{Weak}_{Weak}) = \frac{2}{5}\cdot(100-85) + \frac{3}{5}\cdot(100-50) = 36$$

Ожидаемый выигрыш Германии от сделки:

$$ЕП^{Germany} = q_1 \cdot ЕП_{Strong}^{Germany} + q_2 \cdot ЕП_{Weak}^{Germany} = \frac{2}{5} \cdot 9 + \frac{3}{5} \cdot 36 = 25{,}2 .$$

Общественное благосостояние:

$$TW = ЕП^{Russia} + ЕП^{Germany} = 25{,}2 + 25{,}2 = 50{,}4 .$$

Вопрос 2

В случае несовершенной информации странам, обладающим **сильной** переговорной позицией, всегда выгодно выбирать стратегию *Говорить правду*.

Проанализируем поведение стран, обладающих **слабой** переговорной позицией, в случае несовершенной информации

1) Обе страны выбирают стратегию *Говорить правду*. Ожидаемые выигрыши:

Говорить правду: $ЕП_{Weak}^{Russia} = 36$,

Говорить правду: $ЕП_{Weak}^{Germany} = 36$.

2) Обе страны выбирают стратегию *Обманывать*. Сделка не состоится, поскольку и Россия, и Германия притворятся странами, обладающими сильной переговорной позицией, и их ожидаемых выигрыши будут равны нулю.

3) Россия выбирает стратегию *Обманывать*, а Германия – *Говорить правду*. Ожидаемые выигрыши:

Обманывать: $ЕП_{Weak}^{Russia} = 51$,

Говорить правду: $ЕП_{Weak}^{Germany} = 15$.

4) Россия выбирает стратегию *Говорить правду*, а Германия – *Обманывать*. Ожидаемые выигрыши:

Говорить правду: $ЕП_{Weak}^{Russia} = 15$,

Обманывать: $ЕП_{Weak}^{Germany} = 51$.

На основе полученных ожидаемых выигрышей составим матрицу взаимодействия стран со слабой переговорной позицией.

		Германия	
		Говорить правду (q)	*Обманывать* $(1-q)$
Россия	*Говорить правду* (p)	36; 36	15; 51
	Обманывать $(1-p)$	51; 15	0; 0

В данной матрице существует три равновесия по Нэшу $\langle p;q \rangle$:

1. $\langle 0;1 \rangle$ (Россия – *Обманывать*; Германия – *Говорить правду*);
2. $\langle 1;0 \rangle$ (Германия – *Обманывать*; Россия – *Говорить правду*);
3. $\langle 0{,}5;0{,}5 \rangle$ (и Россия, и Германия выбирают стратегию *Говорить правду* с вероятностью 0,5).

Ситуацию на переговорах в случае несовершенной информации можно представить в виде следующей матрицы:

Вероятность совершения сделки / *Цена сделки (P)*		**Германия**	
		Strong $(V_{Strong}^{Germany} = 30)$ $q_1 = \frac{2}{5}$	*Weak* $(V_{Weak}^{Germany} = 100)$ $q_2 = \frac{3}{5}$
Россия	*Strong* $(V_{Strong}^{Russia} = 70)$ $p_1 = \frac{2}{5}$	0 **1** –	0,5 **2** $P_{Strong}^{Weak} = 85$
	Weak $(V_{Weak}^{Russia} = 0)$ $p_2 = \frac{3}{5}$	0,5 **3** $P_{Weak}^{Strong} = 15$	0,25 $P_{Weak}^{Weak(Strong)} = 15$ **4** 0,25 $P_{Weak}^{Weak} = 50$ 0,25 $P_{Weak(Strong)}^{Weak} = 85$

В клетке **2** матрицы описана ситуация, в которой Германия, обладающая слабой переговорной позицией, будет обманывать с вероятностью 0,5, поэтому вероятность сделки здесь будет равна 0,5.

В клетке **3** матрицы описана ситуация, в которой Россия обманывает Германию с вероятностью 0,5.

В клетке **4** матрицы описана ситуация, в которой Россия и Германия обладают слабой переговорной позицией, и каждая из них может с вероятностью 0,5 выбрать стратегию *Обманывать* (см. следующую матрицу).

		Германия	
		Говорить правду $(q = 0{,}5)$	*Обманывать* $(1-q = 0{,}5)$
Россия	*Говорить правду* $(p = 0{,}5)$	$P_{Weak}^{Weak} = 50$	$P_{Weak}^{Weak(Strong)} = 15$
	Обманывать $(1-p = 0{,}5)$	$P_{Weak(Strong)}^{Weak} = 85$	$P_{Weak(Strong)}^{Weak(Strong)} = 0$

Здесь возможны четыре исхода:

- и Россия, и Германия (каждая с вероятностью 0,5) выбирают стратегии *Обманывать*, т.е. притворяются странами, обладающими сильной переговорной позицией. В итоге, с вероятностью 0,25 сделка не состоится;
- Германия выбирает стратегию *Обманывать*, Россия – *Говорить правду*. Цена сделки $P_{Weak}^{Weak(Strong)} = 15$; сделка может состояться с вероятностью 0,25;
- Россия выбирает стратегию *Обманывать*, Германия – *Говорить правду*. Цена сделки $P_{Weak(Strong)}^{Weak} = 85$; сделка может состояться с вероятностью 0,25;
- и Россия, и Германия выбирают стратегию *Говорить правду*. Цена сделки $P_{Weak}^{Weak} = 50$; сделка может состояться с вероятностью 0,25.

Вероятность совершения сделки в случае несовершенной информации:

$$p_{b\arg ain} = 0{,}5 \cdot \frac{2}{5} \cdot \frac{3}{5} + 0{,}5 \cdot \frac{3}{5} \cdot \frac{2}{5} + 0{,}75 \cdot \frac{3}{5} \cdot \frac{3}{5} = 0{,}51 .$$

Ожидаемые выигрыши России с учетом возможного обмана:

$$ЕП_{Strong}^{Russia} = \frac{2}{5} \cdot 0 \cdot 0 + \frac{3}{5} \cdot 0{,}5 \cdot (85 - 70) = 4{,}5 ;$$

$$ЕП_{Weak}^{Russia} = \frac{2}{5} \cdot 0{,}5 \cdot (15 - 0) + \frac{3}{5} \cdot (32 - 0) = 25{,}5 ;$$

$$ЕП^{Russia} = \frac{2}{5} \cdot 4{,}5 + \frac{3}{5} \cdot 25{,}5 = 17{,}1 .$$

Ожидаемые выигрыши Германии с учетом возможного обмана:

$$ЕП_{Strong}^{Germany} = \frac{2}{5} \cdot 0 \cdot 0 + \frac{3}{5} \cdot 0{,}5 \cdot (30 - 15) = 4{,}5 ;$$

$$ЕП_{Weak}^{Germany} = \frac{2}{5} \cdot 0{,}5(100 - 85) + \frac{3}{5} \cdot \underbrace{[0{,}5 \cdot 0{,}5(100 - 15) + 0{,}5 \cdot 0{,}5(100 - 85) + 0{,}5 \cdot 0{,}5(100 - 50)]}_{37{,}5} = 25{,}5 ;$$

$$ЕП^{Germany} = \frac{2}{5} \cdot 4{,}5 + \frac{3}{5} \cdot 25{,}5 = 17{,}1 .$$

Общественное благосостояние:

$$TW = ЕП^{Russia} + ЕП^{Germany} = 17{,}1 + 17{,}1 = 34{,}2 .$$

Вопрос 3

Чтобы найти цены (P_{Weak}^{Strong} , P_{Strong}^{Weak} , P_{Weak}^{Weak}), при которых Россия и Германия всегда выбирали бы стратегию *Говорить правду*, рассмотрим следующую матрицу.

Вероятность совершения сделки / *Цена сделки (P)*		**Германия**	
		Strong ($V_{Strong}^{Germany} = 30$) $q_1 = \frac{2}{5}$	*Weak* ($V_{Weak}^{Germany} = 100$) $q_2 = \frac{3}{5}$
Россия	*Strong* ($V_{Strong}^{Russia} = 70$) $p_1 = \frac{2}{5}$	0 **1** —	1 **2** P_{Strong}^{Weak}
	Weak ($V_{Weak}^{Russia} = 0$) $p_2 = \frac{3}{5}$	1 **3** P_{Weak}^{Strong}	1 **4** P_{Weak}^{Weak}

В клетках **2** и **3** описана ситуация, при которой, если одна из стран заявляет о своей нее слабой переговорной позиции, то она действительно говорит правду. Если же одна из стран заявляет о своей сильной переговорной позиции, то это действительно может быть как правдой, так и ложью, ибо стране со слабой переговорной позицией выгодно обманывать.

Ожидаемый выигрыш России, обладающей слабой переговорной позицией:

Обманывать: $$ЕП_{Weak}^{Russia} = q_1 \cdot 0 + q_2 \cdot (P_{Strong}^{Weak} - V_{Weak}^{Russia}) = q_2 \cdot (P_{Strong}^{Weak} - V_{Weak}^{Russia})$$

(1)

Ожидаемый выигрыш Германии, обладающей слабой переговорной позицией:

Обманывать:

$$ЕП_{Weak}^{Germany} = p_1 \cdot 0 + p_2 \cdot (V_{Weak}^{Germany} - P_{Weak}^{Strong}) = p_2 \cdot (V_{Weak}^{Germany} - P_{Weak}^{Strong}) . \quad (2)$$

С ростом цены сделки (P_{Strong}^{Weak}) увеличивается ожидаемый выигрыш России и, соответственно, стратегия *Обманывать* становится для нее более привлекательной (1). С уменьшением цены сделки (P_{Weak}^{Strong}), увеличивается ожидаемый выигрыш Германии и

стратегия *Обманывать* также становится для нее менее привлекательной (2). Чтобы снизить стимулы стран со слабой переговорной позицией к выбору стратегии *Обманывать*, следует максимально уменьшить их ожидаемый выигрыш от соответствующей стратегии. Для этого нужно, *во-первых*, назначить такую минимальную цену, по которой Россия, обладающая сильной переговорной позицией, согласилась бы продать эмиссионный сертификат. А *во-вторых*, назначить такую минимальную цену сделки, по которой Германия, обладающая сильной переговорной позицией, была бы согласна купить эмиссионный сертификат. Также цены будут равны, соответственно, 70 млн. долл. и 30 млн. долл.

В клетке 4 описана ситуация, при которой для нахождения цены сделки (P_{Weak}^{Weak}) необходимо выполнения условий совместимости по стимулам России и Германии, обладающих слабыми переговорными позициями.

Для России, обладающей слабой переговорной позицией, необходимо назначить такие цены, при которых ее ожидаемый выигрыш от стратегии *Говорить правду* был бы больше, чем от стратегии *Обманывать*:

$$\textit{Говорить правду} : ЕП_{Weak}^{Russia} \geq \textit{Обманывать} : ЕП_{Weak}^{Russia}$$

$$q_1(P_{Weak}^{Strong} - V_{Weak}^{Russia}) + q_2(P_{Weak}^{Weak} - V_{Weak}^{Russia}) \geq q_1(0-0) + q_2(P_{Strong}^{Weak} - V_{Weak}^{Russia})$$

$$\frac{2}{5}\cdot(30-0) + \frac{3}{5}\cdot(P_{Weak}^{Weak} - 0) \geq \frac{3}{5}\cdot(70-0) \quad \Rightarrow P_{Weak}^{Weak} \leq 50 .$$

Для Германии, обладающей слабой переговорной позицией, тоже необходимо назначить такие цены, при которых ее ожидаемый выигрыш от стратегии *Говорить правду* был больше, чем от стратегии *Обманывать*:

$$\textit{Говорить правду} : ЕП_{Weak}^{Germany} \geq \textit{Обманывать} : ЕП_{Weak}^{Germany}$$

$$p_1(V_{Weak}^{Germany} - P_{Strong}^{Weak}) + p_2(V_{Weak}^{Germany} - P_{Weak}^{Weak}) \geq p_1(0-0) + p_2(V_{Weak}^{Germany} - P_{Weak}^{Strong})$$

$$\frac{2}{5}\cdot(100-70) + \frac{3}{5}\cdot(100 - P_{Weak}^{Weak}) \geq \frac{3}{5}\cdot(100-30) \quad \Rightarrow P_{Weak}^{Weak} \leq 50 .$$

Таким образом, $P_{Weak}^{Weak} = 50$.

Ожидаемый выигрыш России:

$$ЕП_{Strong}^{Russia} = \frac{2}{5}\cdot 0 + \frac{3}{5}\cdot(70-70) = 0 \ ,$$

$$ЕП_{Weak}^{Russia} = \frac{2}{5}\cdot(30-0) + \frac{3}{5}\cdot(50-0) = 42 ,$$

$$ЕП^{PK} = \frac{2}{5}\cdot 0 + \frac{3}{5}\cdot 42 = 25{,}2 .$$

Ожидаемый выигрыш Германии:

$$ЕП_{Strong}^{Germany} = \frac{2}{5} \cdot 0 + \frac{3}{5} \cdot (30 - 30) = 0,$$

$$ЕП_{Weak}^{Germany} = \frac{2}{5} \cdot (100 - 70) + \frac{3}{5} \cdot (100 - 50) = 42,$$

$$ЕП^{Germany} = \frac{2}{5} \cdot 0 + \frac{3}{5} \cdot 42 = 25{,}2.$$

Общественное благосостояние:

$$TW = ЕП^{Russia} + ЕП^{Germany} = 25{,}2 + 25{,}2 = 50{,}4.$$

Вероятность совершения сделки:

$$p_{b\arg ain} = 1 - \frac{2}{5} \cdot \frac{2}{5} = \frac{2}{5} \cdot \frac{3}{5} + \frac{3}{5} \cdot \frac{3}{5} + \frac{3}{5} \cdot \frac{2}{5} = \frac{21}{25} = 0{,}84.$$

Вопрос 4

В случае совершенной информации ожидаемый выигрыши обеих стран, общая вероятность совершения сделки и общественное благосостояние максимальны: $ЕП^{Russia} = ЕП^{Germany} = 25{,}2$ тыс. евро.; $p_{bargain} = 0{,}84$; $TW = 50{,}4$ тыс. евро.

В случае несовершенной информации ожидаемый выигрыши обеих стран, общая вероятность совершения сделки и общественное благосостояние минимальны:

$ЕП^{Russia} = ЕП^{Germany} = 17{,}1$ тыс. евро.; $p_{bargain} = 0{,}75$; $TW = 34{,}2$ тыс. евро.

За счет перераспределения выигрышей от стран с сильной переговорной позицией к странам со слабой переговорной позицией при тех ценах, когда страны придерживаются стратегии *Говорить правду*, их ожидаемые выигрыши, вероятность совершения сделки и общественное благосостояние будут такими же, как и в случае совершенной информации.

Задача 6

Sunday, January 20th

State_Council

17:10 p.m. – **За сколько Вы бы купили мотыля?**[9]

Транспортировка скоропортящихся товаров очень сложна. И зачем только продавцы с таким товаром связываются?! В прошлом году на границе с Белгородом произошел забавный, но показательный случай: нами была задержана женщина, которая перевозила 200 кг мотыля. Дело было так. Зашли мы в очередной вагон поезда «Севастополь – Москва», чтобы провести таможенный досмотр, и почувствовали странный запах. Оказалось, что в коробках одной из пассажирок находился живой корм для рыб, причем для лучшей сохранности коробки были обложены бутылками со льдом. Разрешительных документов на провоз мотыля у пассажирки не было, мотыль не предназначался для коммерческой реализации, поэтому она не внесла его в таможенную декларацию. Так как оформление импортного карантинного разрешения занимает не меньше месяца, она, видимо, решила рискнуть и провести товар без документов. Мы его, конечно, изъяли. Но вот после изъятия скоропортящийся товар, оцененный в 150 тыс. руб., стал терять свою стоимость с космической скоростью. Через пару дней он был отправлен на реализацию в зоомагазин, но при этом уже потерял 90% своего качества и был оценен экспертизой в 7 руб. за кг, тогда как на рынке стоимость свежего живого мотыля составляла 100 руб. за кг. Представляете, какие убытки!

current mood: groggy
current music: Take it back
tags: морг

7 comments

Discrepancy_in_the_world

На деле страдает покупатель. Именно он сталкивается с некачественным товаром в момент покупки. Для него товар остается по-прежнему ценным. И, несмотря на ухудшение его свойств, для покупателя важно приобрести товар по цене, максимально соответствующей его запросам. В этом случае важно, какую цену установит продавец, если он не знает точно, как варьируются предпочтения покупателя.

Professor

[9] Gintis H. Game Theory Evolving. A Problem-Centered Introduction to Modeling Strategic Interaction. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2000. P. 355–356.

Давайте рассмотрим ситуацию, когда продавец выставляет на продажу мотыля, ценность которого для предполагаемого покупателя равна v. Пусть известно, что она распределена равномерно на интервале $[0; v_1]$. Но при этом продавец не знает, какую ценность представляет мотыль для покупателя, тогда как покупателю известна вся информация, доступная продавцу.

Продавец предлагает набор цен $(P_1; P_2)$, где P_1 – предложение в первом периоде, P_2 – предложение во втором периоде в случае, если покупатель отверг предложение в первом периоде. А покупатель принимает или отвергает предложенные цены в двух периодах, причем он принимает предложение только тогда, когда строго выигрывает. Фактор дисконтирования $\delta < 1$.

Допустим, что продавец знает, что если его предложение в первом периоде отвергается, то ценность мотыля для покупателя распределена равномерно на интервале $[0; v_2]$. *Какую цену тогда установит продавец?*

Вопрос 1

Discrepancy_in_the_world

Вопрос 2

Покажите, что если P_1 отвергается в первом периоде, то либо $v < P_1; P_2$, либо $v < \frac{P_1 - \delta P_2}{1 - \delta}$.

Professor

Вопрос 3

Если уважаемый **Discrepancy in the world** *прав, то либо $v < P_1; P_2$, либо $v_2 = \frac{2P_1}{2 - \delta}$. Действительно ли это так? Чему равны во втором периоде цена P_2, предлагаемая продавцом, и выигрыш покупателя, если $v_2 = \frac{2P_1}{2 - \delta}$.*

State_Council

Вопрос 4

Проверьте, что в результате выполняется либо $v < P_1; P_2$, либо $P_1 = \frac{v_1(2 - \delta)}{4}$ и $P_2 = \frac{v_1}{4}$.

Professor

Вопрос 5

При каких значениях v переговоры не состоятся вообще? Опишите порядок ведения переговоров, если они состоятся. С какой вероятностью принимается предложение продавца в первом и втором периоде? При каких значениях v переговоры закончатся безрезультатно?

State_Council

Вопрос 6

Какие покупатели выигрывают больше – терпеливые $(\delta = 1)$ *или нетерпеливые* $(\delta = 0)$*?*

Ответы

Вопрос 1

Выигрыш продавца от продажи можно записать следующим образом:

$$pP[v > p] = pP\left[\frac{v}{v_2} > \frac{p}{v_2}\right] = p\left(1 - \frac{p}{v_2}\right).$$

Чтобы максимизировать выигрыш во втором периоде, продавец установит цену $P_2 = \frac{v_2}{2}$.

Вопрос 2

Рассмотрим два случая: $v \geq P_2$ и $v < P_2$.

Если $v \geq P_2$, и покупатель принимает предложение во втором периоде, то он получит $v - P_2$, что в первом периоде составит $\delta(v - P_2)$. Таким образом, покупатель отвергает первое предложение тогда и только тогда, когда $v - P_1 < \delta(v - P_2)$. Отсюда $v < \frac{P_1 - \delta P_2}{1 - \delta}$.

Если $v < P_2$, то P_1 принимается тогда и только тогда, когда $v \geq P_1$. Иначе покупатель купит товар себе в убыток.

Вопрос 3

Пусть $v \geq P_1$ или $v \geq P_2$. Если P_1 отвергается, то $v < \frac{P_1 - \delta P_2}{1 - \delta}$. Согласно ответу на Вопрос 1 $P_2 = \frac{v_2}{2}$. Следовательно, $v < \frac{P_1 - \delta \frac{v_2}{2}}{1 - \delta}$. Тогда $v_2 = \frac{P_1 - \delta \frac{v_2}{2}}{1 - \delta}$. Путем преобразований получаем, что $v_2 = \frac{2P_1}{2 - \delta}$. Отсюда предлагаемая продавцом во втором периоде цена $P_2 = \frac{v_2}{2} = \frac{P_1}{2 - \delta}$, а выигрыш покупателя $\delta(v - P_2) = \delta\left(v - \frac{P_1}{2 - \delta}\right)$.

Вопрос 4

Пусть $v \ge P_1$ или $v \ge P_2$. Выигрыш продавца, если он предлагает цену p в первом периоде, составляет $pP\left[v - p \ge \delta\left(v - \frac{p}{2-\delta}\right)\right]$. Преобразовываем и получаем, что

$$pP\left[\frac{v}{v_1}(1-\delta) \ge \frac{p}{v_1}\left(1 - \frac{\delta}{2-\delta}\right)\right] = pP\left[(1-\delta)\left(\frac{v}{v_1} \ge \frac{2p}{v_1(2-\delta)}\right)\right] = p\left(1 - \frac{2p}{v_1(2-\delta)}\right).$$

Выигрыш продавца равен $p\left(1 - \frac{2p}{v_1(2-\delta)}\right)$. Он достигает максимума, когда $p = \frac{v_1(2-\delta)}{4}$. То есть $P_1 = \frac{v_1(2-\delta)}{4}$. Тогда $v_2 = \frac{2P_1}{2-\delta} = \frac{v_1}{2}$, откуда $P_2 = \frac{v_1}{4}$.

Вопрос 5

Согласно ответу на Вопрос 4, или $v < P_1$, P_2, или $P_1 = \frac{v_1(2-\delta)}{4}$ и $P_2 = \frac{v_1}{4}$. То есть если $v < \frac{v_1}{4}$, никаких переговоров не будет.

Если переговоры состоятся, то продавец установит цены $P_1 = \frac{v_1(2-\delta)}{4}$ и $P_2 = \frac{v_1}{4}$. Если $v \ge \frac{v_1}{4}$, то покупатель примет предложение в первом периоде с вероятностью $\frac{1}{2}$ (так как $P\left[v - P_1 \ge \delta\left(v - \frac{P_1}{2-\delta}\right)\right] = 1 - \frac{2P_1}{v_1(2-\delta)} = 1 - \frac{2v_1(2-\delta)}{4v_1(2-\delta)} = \frac{1}{2}$).

Если же он его в первом периоде отвергнет, это значит, что v распределено равномерно на интервале $\left[0; \frac{v_1}{2}\right]$, поскольку $v < \frac{P_1 - \delta P_2}{1-\delta} = \frac{v_1(2-\delta) - \delta v_1}{4(1-\delta)} = \frac{v_1}{2}$, и предложение во втором периоде принимается с вероятностью $\frac{1}{2}$ (так как $P[v > P_1] = 1 - \frac{v_1}{4v_1} = \frac{3}{4}$ на интервале $[0; v_1]$, что равно $\frac{1}{2}$ на интервале $\left[0; \frac{v_1}{2}\right]$). Если $v < \frac{v_1(2-\delta)}{4}$, переговоры закончатся безрезультатно.

Вопрос 6

Если покупатель нетерпелив $(\delta = 0)$, то $P_1 = \frac{v_1}{2}$. А если он терпелив $(\delta = 1)$, то $P_1 = \frac{v_1}{4}$.

Таким образом, терпеливые покупатели выигрывают больше, чем нетерпеливые.

Сложные задачи
Задача 7

Sunday, January 18th

Warman

13:40 p.m. – **Раздел территорий – война по правилам?**[10]

Во все времена определение территориальных границ остается острой проблемой при обретении государственной независимости, открытии новых территорий и разработке ценных месторождений. Например, факт открытия новых территорий совершенно не является достаточным условием для того, чтобы настаивать на праве владения. Помните историю Курильских островов и дискуссию об исторической принадлежности островов Хабомаи, Шикотан, Кунашир и Итуруп? Еще в 2000 г. среди местных жителей проводился опрос относительно принадлежности островов Южных Курил[11]. Одни посчитали, что торг здесь неуместен, и острова должны остаться в составе России. С точки зрения других, в течение длительного периода возможно совместное управление ими Россией и Японией. А в 2005 г. возник и третий претендент – представители древнего народа айну, проживающие в Японии, заявили о своих правах на Южные Курилы и потребовали от Москвы и Токио прекратить переговоры о территориальной принадлежности этих островов. Есть ли мирный способ решения подобных конфликтов?

current mood: determined
current music: We will rock you
tags: торг

4 comments

Professor

Один из способов – представить, что два основных претендента, Япония и Россия, по очереди предлагают, как лучше поделить островные территории, какая доля отойдет России, какая – Японии. То есть они по очереди выдвигают предложения по дележу, и затем по очереди решают, принимать или отказываться от предложения партнера. При этом переговоры о разделе территории сопряжены для стран с определенными расходами в случае, если они отказываются от предложения партнера. Пусть Россия несет издержки c_1, а Япония – c_2. Известно, что $c_1 < c_2 < c_1 + c_2 < 1$. Эти издержки могут отражать, например, отрицательные последствия обострения отношений между Россией и Японией при отказе от предложения партнера, а также захват спорных территорий третьей

[10] Gintis H. Game Theory Evolving. A Problem-Centered Introduction to Modeling Strategic Interaction. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2000. P. 355–356.

[11] http://bd.fom.ru/report/cat/international_relations/territorial_conflicts/Kuriles/of003702.

стороной – в данном случае представителями древнего народа айну. По умолчанию предполагается, что страна отвергает предложение партнера, только если ее ожидаемый выигрыш от этого строго возрастает.

Curioustik

Вопрос 1

Каково тогда будет совершенное равновесие в подыграх,

- *если первой выдвигает предложение Россия*
- *если первой выдвигает предложение Япония?*

Warman

Вопрос 2

Опишите с помощью принципа поэтапного отклонения (One-Stage Deviation Principle) равновесие в ситуации, когда Россия ходит первой.

Professor

Вопрос 3

Если известно, что в совершенном равновесии в подыграх Россия не может получить больше m_1*, покажите, что неравенство* $c_1 \le m_1 < 1$ *не выполняется.*

Ответы

Вопрос 1

Совершенное равновесие в подыграх будет иметь следующий вид: если Россия ходит первой, она предлагает Японии 0, и Япония принимает это предложение; если же Япония ходит первой, то она предлагает России $1-c_1$, и Россия принимает это предложение в первом периоде. Выигрыши России и Японии в первом случае будут равны 1 и 0, во втором случае они составят $1-c_1$ и c_1, соответственно.

Вопрос 2

Отклонившись от равновесной стратегии, Россия не может улучшить свое положение, так как во всех случаях она получит меньшую долю. Представим тогда, что Япония на каком-то этапе отклонится от равновесной стратегии, а потом вернется к предписанной стратегии. Если это произойдет не в первом периоде, то Япония не сможет улучшить свое положение, поскольку игра уже закончится в первом периоде. Чтобы отклониться от равновесной стратегии в первом периоде, Япония должна в первом периоде отвергнуть предложение партнера. Однако тогда она понесет издержки c_2. В следующем периоде она вернется к своей прежней стратегии и предложит России $1-c_1$. Это предложение будет принято. Однако это будет стоить Японии $c_1 - c_2 < 0$, т.е. ее положение ухудшится

по сравнению с равновесием. Таким образом, ни России, ни Японии отклоняться будет невыгодно.

Вопрос 3

Пусть Япония ходит первой. Если известно, что Россия не может получить больше m_1, то Япония должна предложить ей, по крайней мере, $m_1 - c_1$. Тогда Япония получит не меньше $l_1 = 1 - m_1 + c_1 \le 1$.

Пусть $l_1 \ge c_2$. Тогда Россия сможет получить не больше $1 - (l_1 - c_2)$. Отсюда $m_1 = 1 - (l_1 - c_2) = m_1 - c_1 + c_2$. А это предполагает, что $c_1 = c_2$, что не верно, так как противоречит условию. Если $l_1 < c_2$, то Россия предложит 0 и $m_1 = 1$. Это тоже не верно, поскольку согласно условию $c_1 \le m_1 < 1$. Таким образом, неравенство $c_1 \le m_1 < 1$ не выполняется.

Задача 8

Wednesday, January 31st

Warman

15:10 p.m. – **Вести ли переговоры с террористами?**[12]

При террористической атаке властям приходится выбирать: переговоры или применение силы. Значимость такого решения высока[13]. Все помнят страшные события в Буденновске при захвате террористами больницы в 1995 г.; в Москве при захвате зрителей «Норд-Оста» в 2002 г.; в Беслане[14] при захвате школы в сентябре 2004 г. Иногда переговоры приводили к успеху. Например, так удалось освободить в августе 2000 г. троих сотрудников Красного Креста, которые доставляли гуманитарную помощь чеченским беженцам в Панкийское ущелье. По данным Госдепартамента США в последние два десятилетия в мире ежегодно совершалось по полтысячи террористических актов. Проблема взаимодействия с террористами с каждым годом становится все актуальнее. А как Вы думаете, стоит ли вступать в диалог с террористами?

current mood: embarrassed
current music: I am the law!
tags: торг

4 comments

Professor

Давайте ответим на данный вопрос с экономической точки зрения. Предположим, что в игре два участника, государство и террористическая группа, которая может захватить заложников[15] (угнать самолет, похитить детей и т.д.) с целью получения от государства определенных уступок (выкуп, освобождение конкретных заключенных и т.д.). Государство принимает решение, сколько потратить на предотвращение атаки и вести ли переговоры с террористами, если им все-таки удалось захватить заложников. Тогда игра принимает следующий вид. *Во-первых*, в период t государство выбирает величину расходов D_t на предотвращение атаки. *Во-вторых*, террористы решают, нападать или нет. *В-третьих*, в случае, если террористам удалось захватить заложников, государство решает, вести переговоры или нет. Оптимальная стратегия для каждого игрока зависит от

[12] Составлено по статье: Lapan H. and Sandler T. To Bargain or Not to Bargain: That Is the Question // The Political Economy of Terrorism. 1988. Vol. 78. N 2. P. 16–21.

[13] О некоторых правилах ведения переговоров с террористами и американском опыте см.: http://www.it2b.ru/it2b3.view1.page37.html.

[14] Подробнее см. http://www.pravdabeslana.ru/.

[15] Заложники выступают как экзогенные участники игры.

его выигрыша и представления о поведении другого игрока (Ω) на каждом этапе игры. В период t террористы, если не атакуют, получают 0. Их решение атаковать или не атаковать определяется представлением о поведении другого игрока. В случае атаки возможны три исхода:

1. атака провалилась;
2. атака закончилась захватом заложников, но переговоры для террористов оказались безуспешными;
3. атака закончилась захватом заложников, и переговоры для террористов прошли успешно.

Известно, что при первом исходе террористы несут издержки c, тогда как при втором и третьем получают чистую выгоду l и m, соответственно. Чистая выгода от успешной террористической атаки при отказе государства выполнить условия террористов может быть как положительной, так и отрицательной. Вместе с тем $m > l > -c$ и $m > 0$. Ожидаемый выигрыш террористов Z_t зависит от вероятности успеха операции (захвата заложников) θ_t и вероятности капитуляции государства (государство решает вести переговоры с террористами) p_t. Террористы будут атаковать, когда их ожидаемый выигрыш не отрицателен $(Z_t \geq 0)$.

Curioustik

Вопрос 1

Как выглядит дерево взаимодействия государства и террористов в период t?

Warman

Вопрос 2

Чему равен ожидаемый выигрыш террористов в случае атаки? Определите максимальное значение издержек $c_{\max}$, при котором террористы решают атаковать. Охарактеризуйте зависимость вероятности их атаки от вероятности успеха террористической операции и субъективной вероятности капитуляции государства.

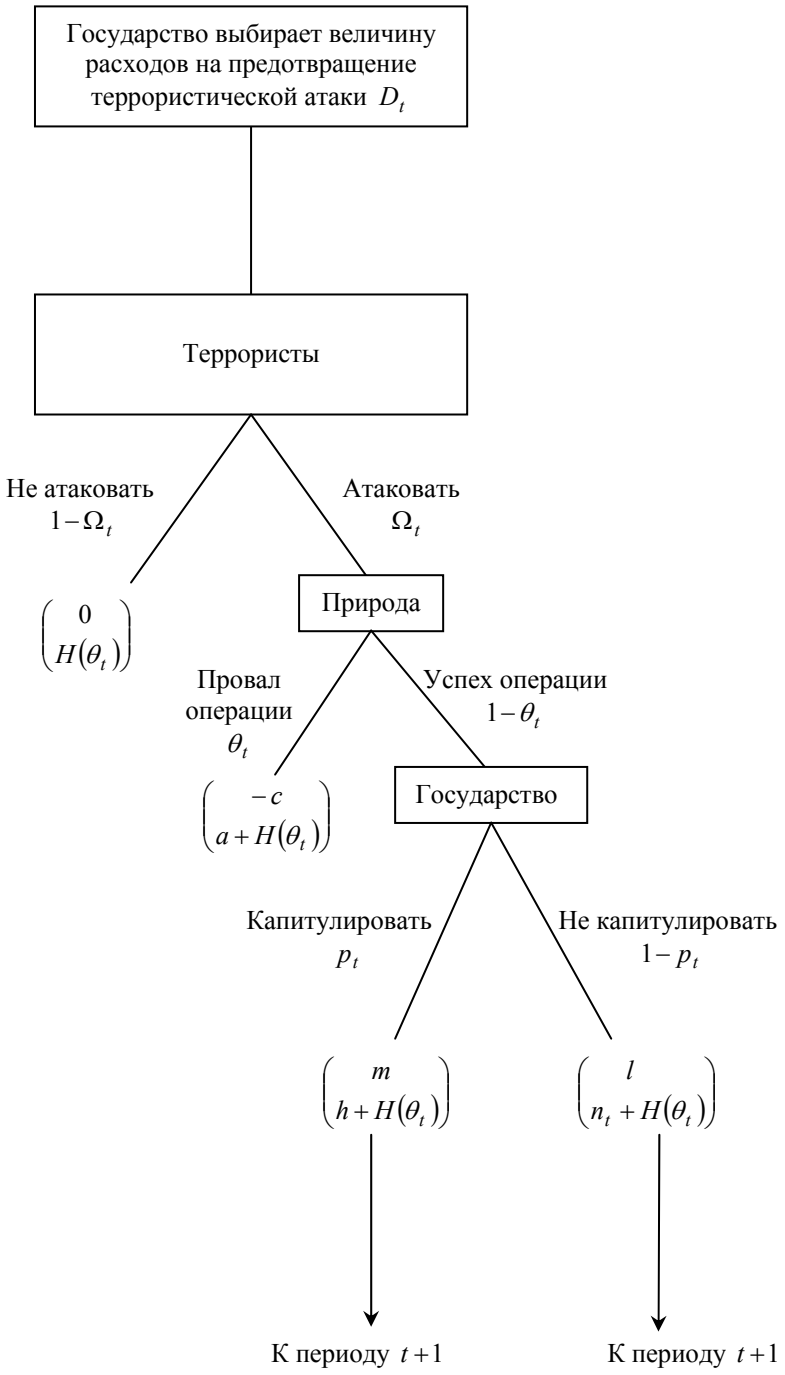
Professor

Вопрос 3

Является ли обещание государства никогда не вести переговоры с террористами ($p_t = 0$) правдоподобной угрозой для террористов, способной предотвратить атаку? Если нет, то почему?

Ответы

Вопрос 1



Вопрос 2

Ожидаемый выигрыш террористов в случае атаки $Z_t = (1-\theta_t)\left[p_t m + (1-p_t)\, l\right] - \theta_t c$, где $m > l > -c$ и $m > 0$, согласно условию. Террористы будут атаковать, когда их ожидаемый выигрыш не меньше нуля. Из граничного условия равенства ожидаемого выигрыша нулю

можем найти пороговое значение издержек атаки $c_{\max}$. Из $Z_t = 0$ получаем, что $c_{\max} = \left[\frac{(1-\theta_t)}{\theta_t}\right] \cdot \left[p_t m + (1-p_t) l\right]$. Таким образом, если c меньше или равно данного порогового значения $c \le c_{\max} = \left[\frac{(1-\theta_t)}{\theta_t}\right] \cdot \left[p_t m + (1-p_t) l\right]$, то террористы решают атаковать.

Очевидно, что вероятность атаки увеличивается с ростом вероятности успеха террористической операции $(1-\theta_t)$ и субъективной вероятности капитуляции государства (p_t).

Вопрос 3

Сравнение издержек с пороговым значением также позволяет увидеть, достаточно ли для предотвращения террористической атаки обещания государства никогда не вести переговоры с террористами ($p_t = 0$). Оказывается, такое обещание не является правдоподобной угрозой по двум причинам. *Во-первых*, террористы могут извлекать для себя пользу из успешной атаки (когда $l > 0$), даже если государство не выполняет их требования (например, они таким путем приобретают известность). *Во-вторых*, издержки от провалившейся атаки террористов могут быть малы или даже отрицательны.