

# Институциональная экономика

М.М. Юдкевич

Курс лекций 2009

# Лекция 1

**Введение в институциональный анализ:  
Новые реалии, новые задачи и новый  
инструментарий**

# Стандартные вопросы и (не)стандартные ответы

- Что изучает экономическая теория?
- Проблема выбора, или Есть ли этот выбор на самом деле?
  
- Когда этот выбор реален?
- От ресурсных ограничений к проблемам стимулов
- От стимулов к инструментам и условиям, которые создают и поддерживают эти стимулы
  
- От неоклассической экономической теории к институциональной экономике

# Характеристики «неоклассического мира»

- Совершенная рациональность экономических агентов, принимающих решения
- Полная и совершенная информация
- Полностью определенные права собственности

## Границы «неоклассического мира»

- Совершенно конкурентные рынки
- Минимальные информационные асимметрии
- Анонимность взаимодействий
- Низкие издержки принятия решений
- Эффективная судебная система

# Попытки выхода за границы неоклассической теории: вызовы и опасности

- Накопление эмпирического материала без единой системы предпосылок (*традиционный институционализм*)
- Создание системы предпосылок, отличной от неоклассической (*неоинституционализм*)
- Расширение областей, доступных для экономического анализа (что мы считаем за исключение и игнорируем, а что мы пытаемся объяснить)
- Появление в поле зрения новых феноменов
- Смещение фокуса исследовательских вопросов

# Неоинституциональная теория: предпосылки

- Ограниченная рациональность агентов
- несовершенство и неполнота информации
- Неоднородность объектов трансакций
- Неполная спецификация и наличие издержек защиты прав собственности

=> Формирование правил

# Теория экономических институтов

- Почему разные общества развиваются и функционируют по-разному?
- Как институты влияют на экономическое развитие
- Как формируются институты и как на них можно влиять?
- Как должны быть устроены правильные институты?
- Что такое «правильные институты»?
- Что первично: «правильные» институты или экономический рост?

# Лекция 2

## Поведенческие предпосылки институциональной теории

- Институты востребованы и возникают там, где ограниченно рациональные люди принимают решения в условиях неопределенности выбора:
- *«Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не всегда эффективной) структуры взаимодействия между людьми».*

Дуглас Норт

# Ограниченная рациональность

## Герберт Саймон. Обращение к *процессу* принятия решений

- люди намеренно рациональны, но обладают этой способностью лишь в ограниченной степени
- Экономические агенты ограничены в способности определять цели и просчитывать последствия долгосрочные последствия принимаемых ими решений, что обусловлено как их умственными способностями, так и сложностью среды, которая их окружает;
- Экономические агенты пытаются реализовать свои цели и решить поставленные перед ними задачи не все сразу, а последовательно;
- Экономические агенты пытаются добиться определенного уровня удовлетворения собственных целей, а не целей более высокого уровня.

# Ограниченная рациональность: черты поведения

- Следование принципу удовлетворения
    - Отказ от поиска и обработки информации
    - Сужение набора альтернатив
  - Корректировка целей
  - Эффект постановки проблемы (*framing effect*)
  - Поиск внутренних причин для выбора
  - Близорукость при принятии решений
- => Формирование стереотипов поведения

# Эффект постановки проблемы.

## Пример: выбор политики безопасности

- Выбор между двумя программами повышения безопасности водителей на дорогах
  
- Текущее состояние: гибнут 600 человек в год
- Программа А: снижает до 570, стоит бюджету 12 млн. долл.,
- Программа В: снижает до 500, стоит бюджету 55 млн. долл.
  
- Методики опроса
- Прямой вопрос: какую программу предпочитаете?
- При каких затратах на программу В они являются одинаково привлекательными?

### Приложения:

- Политические голосования, маркетинговая политика, инвестиционные решения

# Поиск внутренних причин для выбора

## Иллюстрации

- Выбор туристических программ

$A=(7; 4)$   $B=(4; 7)$   $C=(6; 3)$

$A=(7; 4)$   $B=(4; 7)$   $D=(3; 6)$

- Лотерея с призами

## Приложения

- Туристические фирмы

- Банки

- Спортивные клубы

## Следствия

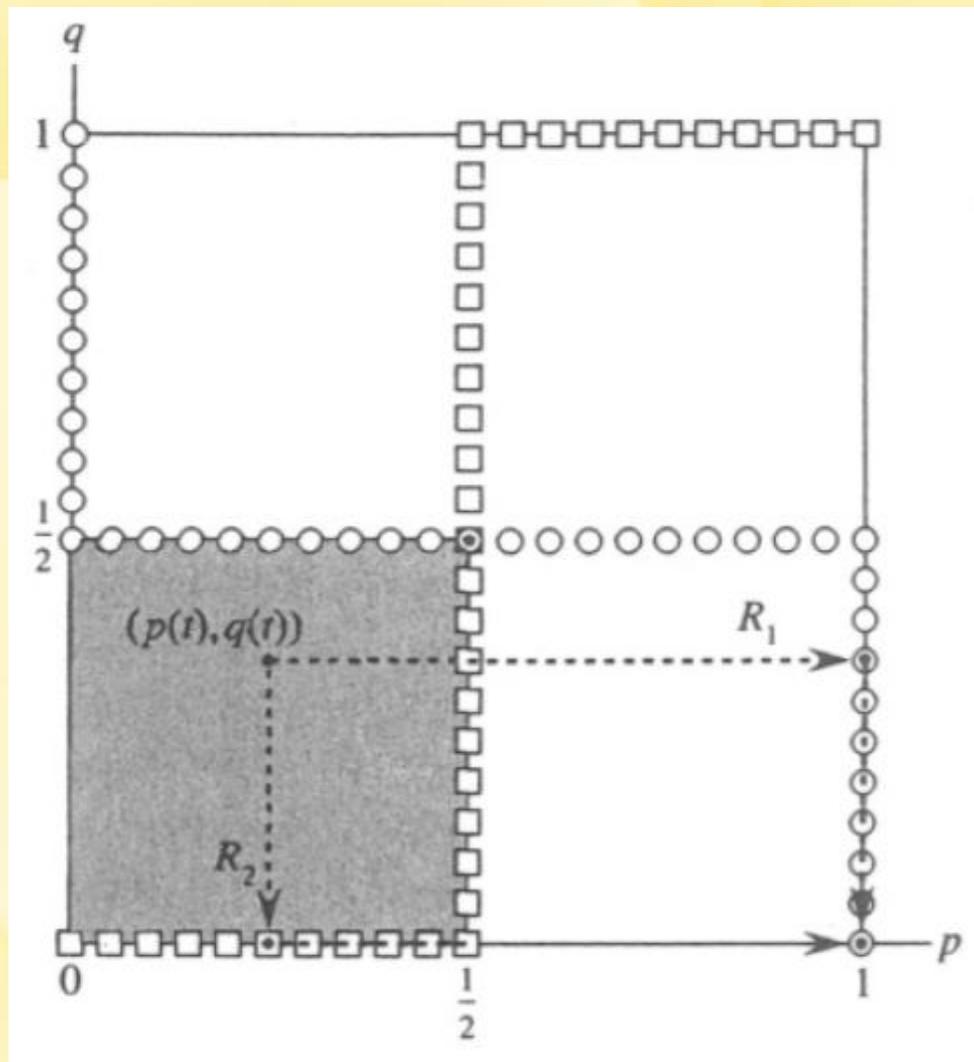
- Массовое поведение

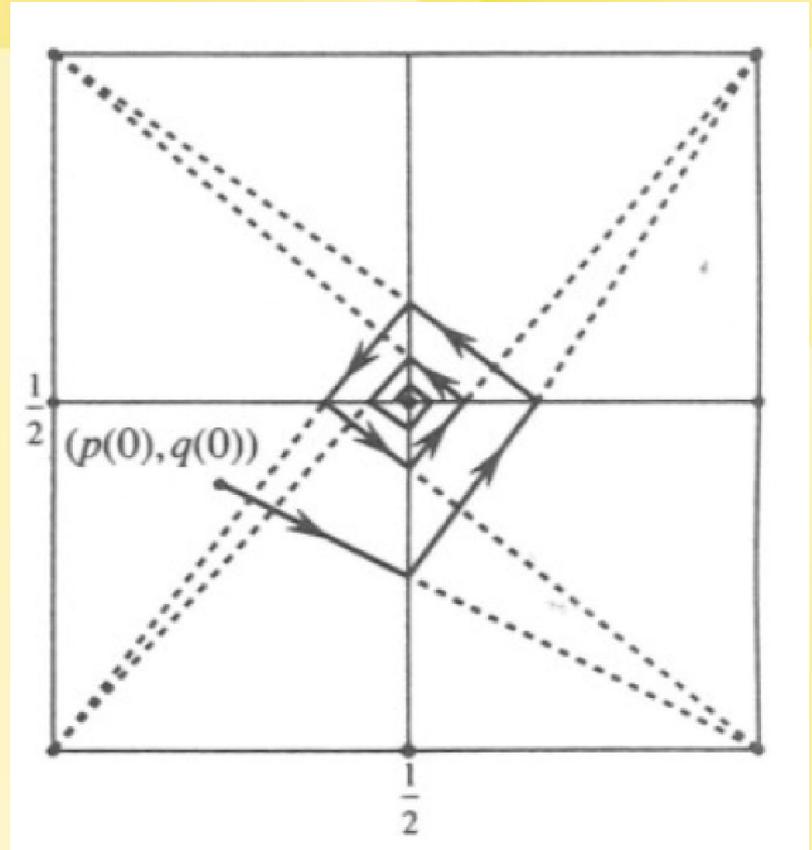
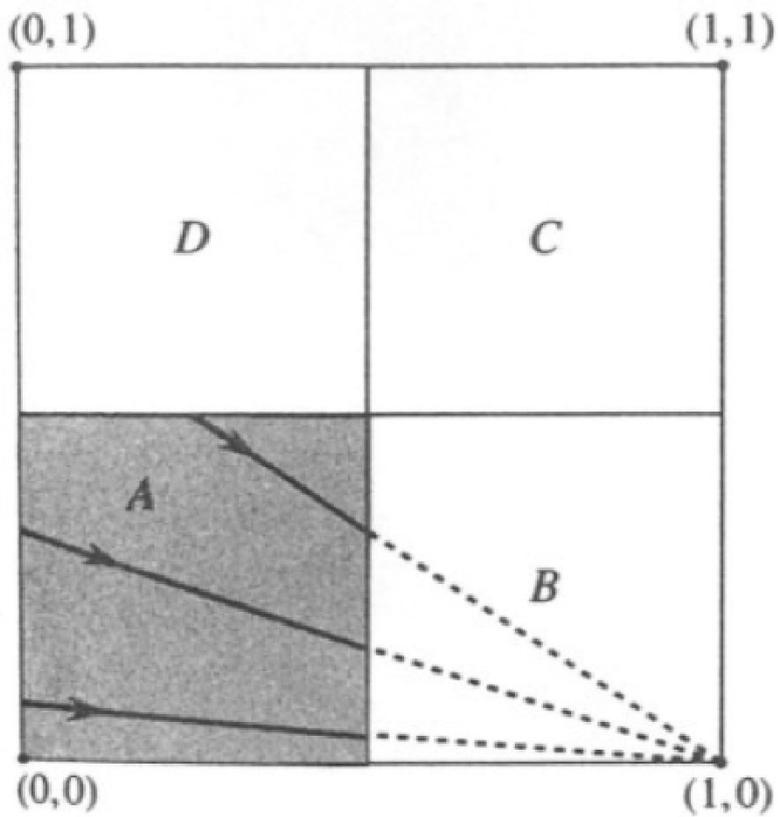
- Выбор референтной группы

# Ограниченная рациональность: инструменты анализа

- Эволюционная теория игр
  - Анализ поведения агента из популяции
  - Детерминанты выбора стратегии
    - Прошлый опыт (*learning by doing*)
    - Успешность «соседей» или агентов референтной группы
  - Равновесия: проблема стабильности
    - Ошибки и мутации
  
- А как же Нэш-равновесие?

	$t_1$	$t_2$
$s_1$	2 0	0 3
$s_2$	1 2	3 1





# Рутины

- Экономия на издержках принятия решений
  - Выбор решений на основе прошлого опыта
  - Использование неявного знания
  - Michael Polanyi (1966): *Tacit Knowledge*
- Недостаток информации
  - Ограниченность знаний об окружающем мире
- Высокая степень неопределенности
  - Рутинa как элемент страхования
- Координация между участниками социальных и экономических отношений
  - Стратегическое поведение участников
  - Формирование системы взаимных ожиданий
  - Эффект координации

# Оппортунистическое поведение

- ❑ Понятие оппортунистического поведения
- ❑ Возможности и отказ от них: какова разница в цене и кто ее платит?
- ❑ *Неблагоприятный отбор*: стимулы к выявлению истинного типа, истинных характеристик
- ❑ *Моральный риск*: стимулы к оптимальным для принципала действиям, оценка истинных намерений
- ❑ *Вымогательство*: стимулы к сохранению текущих контрактных условий

# Экономисты и ценности: «две вещи несовместны»?

- Влияние на стимулы
- Создание поведенческих ограничений
- Направление вектора принятия решений
  
- Какие последствия? Примеры
  - Организационные формы (*Япония*)
  - Структуры отраслей (*от Франции до Китая*)
  - Системы права (*Италия и Алжир*)

# Пример 1. Универсализм и партикуляризм

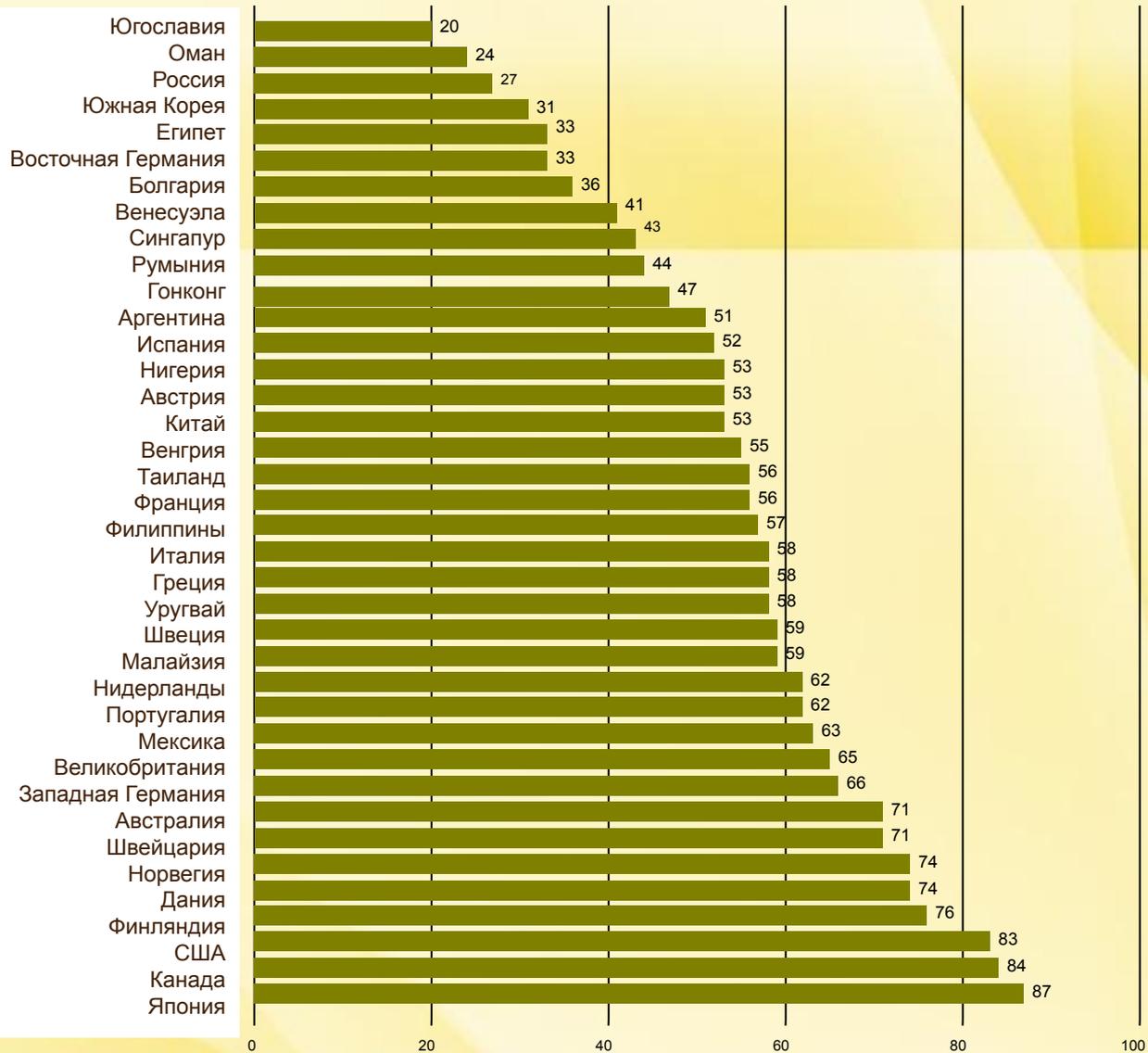
Вы только что участвовали в закрытом заседании совета директоров компании. У Вас есть друг, который будет разорен, если не сможет уйти с рынка до того, как принятое советом директоров решение станет известно общественности. Вы должны именно сегодня встретиться с Вашим другом за ужином.

Имеет ли Ваш друг право ожидать, что Вы поделитесь с ним инсайдерской информацией?

- a) У друга, несомненно, есть право на это.
- b) У друга есть некоторое право на это.
- c) У друга нет никакого права на это.

Поделились бы Вы лично в этой ситуации инсайдерской информацией с другом?

- d) Да
- e) Нет



Инсайдерская информация

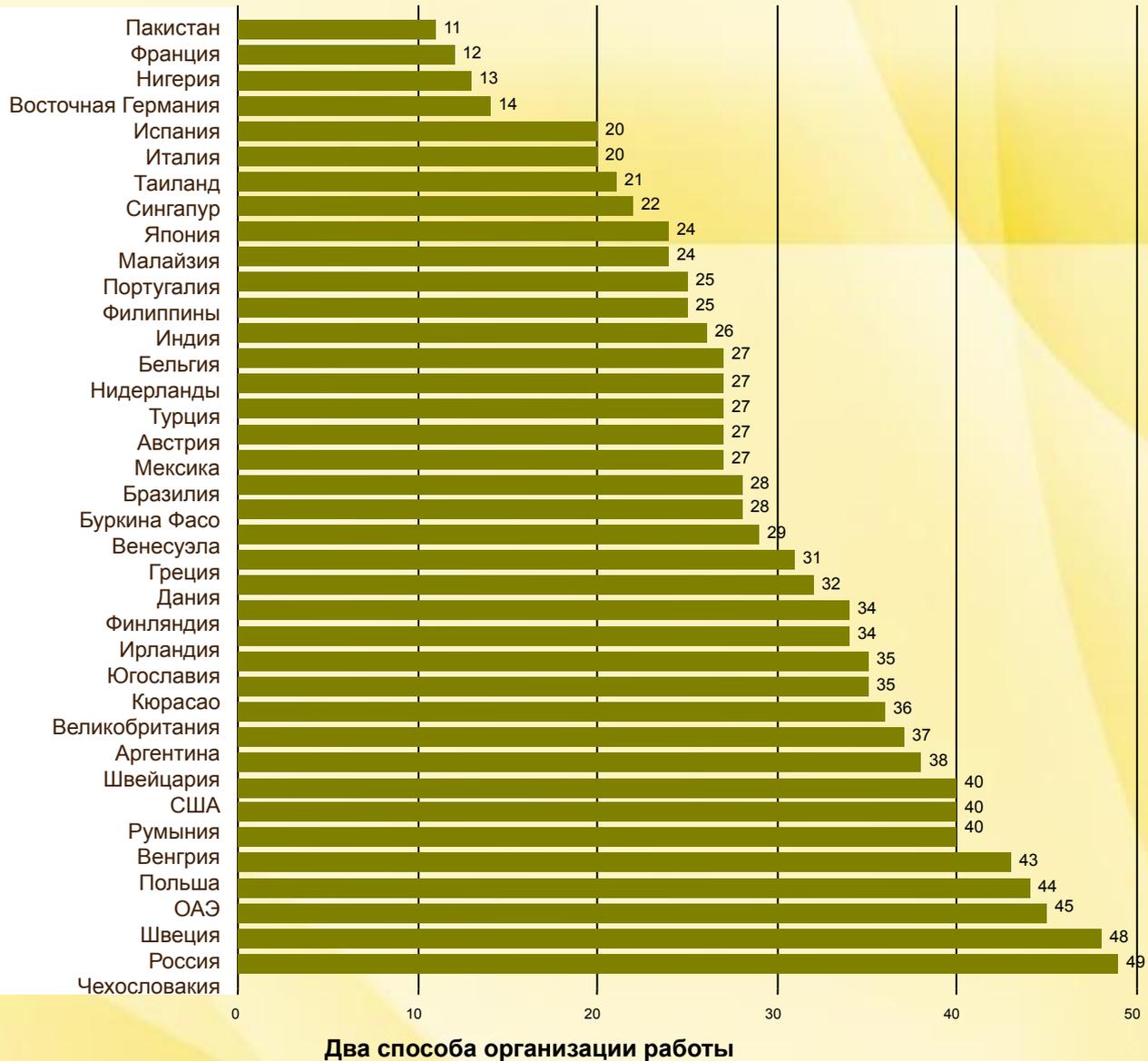
Процент респондентов, выбравших универсальный подход

## Пример 2. Коллективизм и индивидуализм

Существует два способа организации работы:

- а) работать в одиночку и тогда самостоятельно принимать решения, исходя из собственных интересов;*
- б) работать коллективно и тогда принимать решения сообща и учитывать при этом интересы других работников.*

Какой из этих способов принят в Вашем окружении?



Два способа организации работы

Процент респондентов, указавших на индивидуальный способ работы как на доминирующий в их окружении: ответ а)

# Ценности и культура: эмпирические оценки

*When we approach culture as something be measured on a quantitative empirical basis, the illusion of diffuseness and permanence disappears. We no longer deal with gross stereotypes, such as the idea that «Germans have always been militaristic», or «Hispanic culture is unfavorable to development». We can move to the analysis of specific components of a given culture at given time and place.*

Дж. Гранато и др.

# Первые работы: какие ценности способствуют росту?

1950-е гг.: Мак-Клелланд

- Что могут сказать школьные учебники и детские книжки?

1990-е гг.: Гранато и др.

- Какие ценности важно воспитывать в детях?

