

Экономический
факультет
МГУ
имени
М.В. Ломоносова

Семинар 1. Введение в курс. Принятие решений. Правила и институты

Александр Пахалов
pakhalov@gmail.com

Пахалов Александр

- Научный сотрудник лаборатории институционального анализа ЭФ МГУ
- Член Управляющего совета магистерской программы «Маркетинг» ЭФ МГУ
- Преподаватель курсов «Финансовый менеджмент», «Институциональная экономика», «Научно-практический семинар», «Маркетинг впечатлений»

Люблю, когда студенты задают вопросы:

<http://vk.com/pakhalov> (ВК)

pakhalov@gmail.com (почта)



Вопросы этого семинара

- *Как устроен курс «Институциональная экономика»?*
- Как люди принимают решения (в том числе экономические)?
- Как и когда возникла новая институциональная экономическая теория (НИЭТ)?
- На каких предпосылках основана НИЭТ?
- Что такое правила и институты с точки зрения НИЭТ?
- Кейсы с примерами правил и институтов из реальной жизни

Система баллов по курсу

Баллы	Форма работы
30	Работа на семинарских занятиях (до 2 баллов за каждый семинар)
15	Первая контрольная на лекции («простая») – открытые вопросы
25	Вторая контрольная на лекции («сложная») – открытые вопросы
20	Реферат в формате устного собеседования по статье
30	Презентация «Как я могу использовать институциональную экономику в своей курсовой работе»
80	Итоговый тест (экзамен)

Итого по курсу можно получить **200 баллов**.

Оценки ставятся так: «**Отлично**» начинается со **160** баллов; «**хорошо**» начинается со **120** баллов; «**удовлетворительно**» начинается с **80** баллов

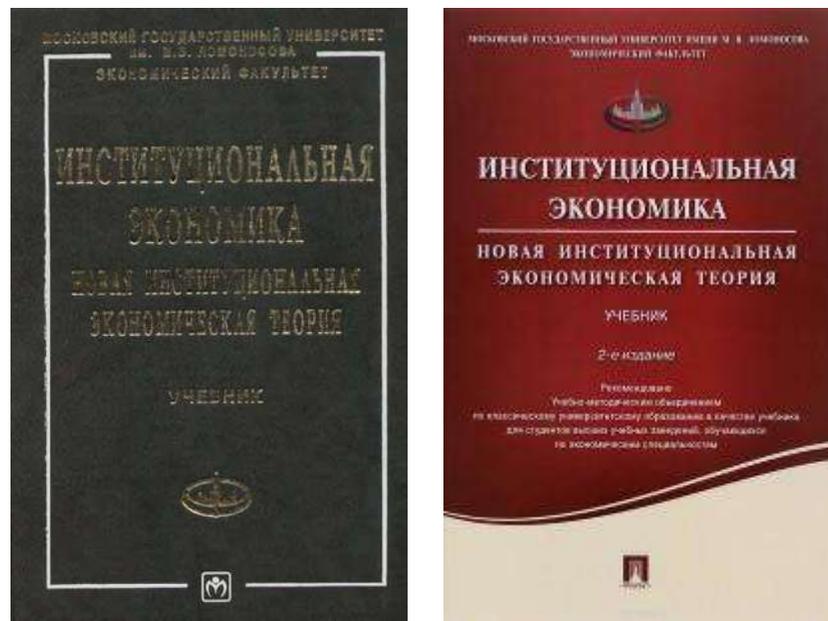
Оценка работы на семинарах

- В начале семинара кратко повторяем основные определения / классификации / теории по теме
- Затем решаем (обсуждаем) кейсы и практические задания по теме семинара
- В конце семинара – обсуждение актуальных вопросов по заданиям курса (выбор статей для реферата, подготовка к контрольным, разработка темы для итоговой презентации)
- На каждом семинаре можно набрать от 0 до 2 баллов (см. таблицу):

Баллы	Как можно получить
0	<ul style="list-style-type: none">• Пропустить семинар без уважительной причины• Прийти на семинар и молча посидеть
1	<ul style="list-style-type: none">• Хотя бы 1-2 раза ответить на вопросы преподавателя на семинаре• Немного участвовать в обсуждении кейсов и заданий (отдельные реплики)
2	<ul style="list-style-type: none">• Работать вместе с преподавателем у доски• Активно участвовать в обсуждении кейсов и заданий (содержательные выступления)

Базовый учебник курса

Для подготовки к контрольным работам и экзамену достаточно всего одного учебника – «**Институциональная экономика**» под редакцией А.А. Аузана 2011 года издания (более новые переиздания тоже подойдут)



*Электронную версию учебника можно скачать на он-экроне
В слайдах презентаций семинаров используются материалы учебника*

Что еще можно почитать?



Интересный научно-популярный рассказ о некоторых темах курса:
А.А.Аузан «Институциональная экономика для чайников»
(цикл из 12 статей в журнале Esquire)

Прочитать все статьи можно по ссылке: <https://esquire.ru/auzan-1>



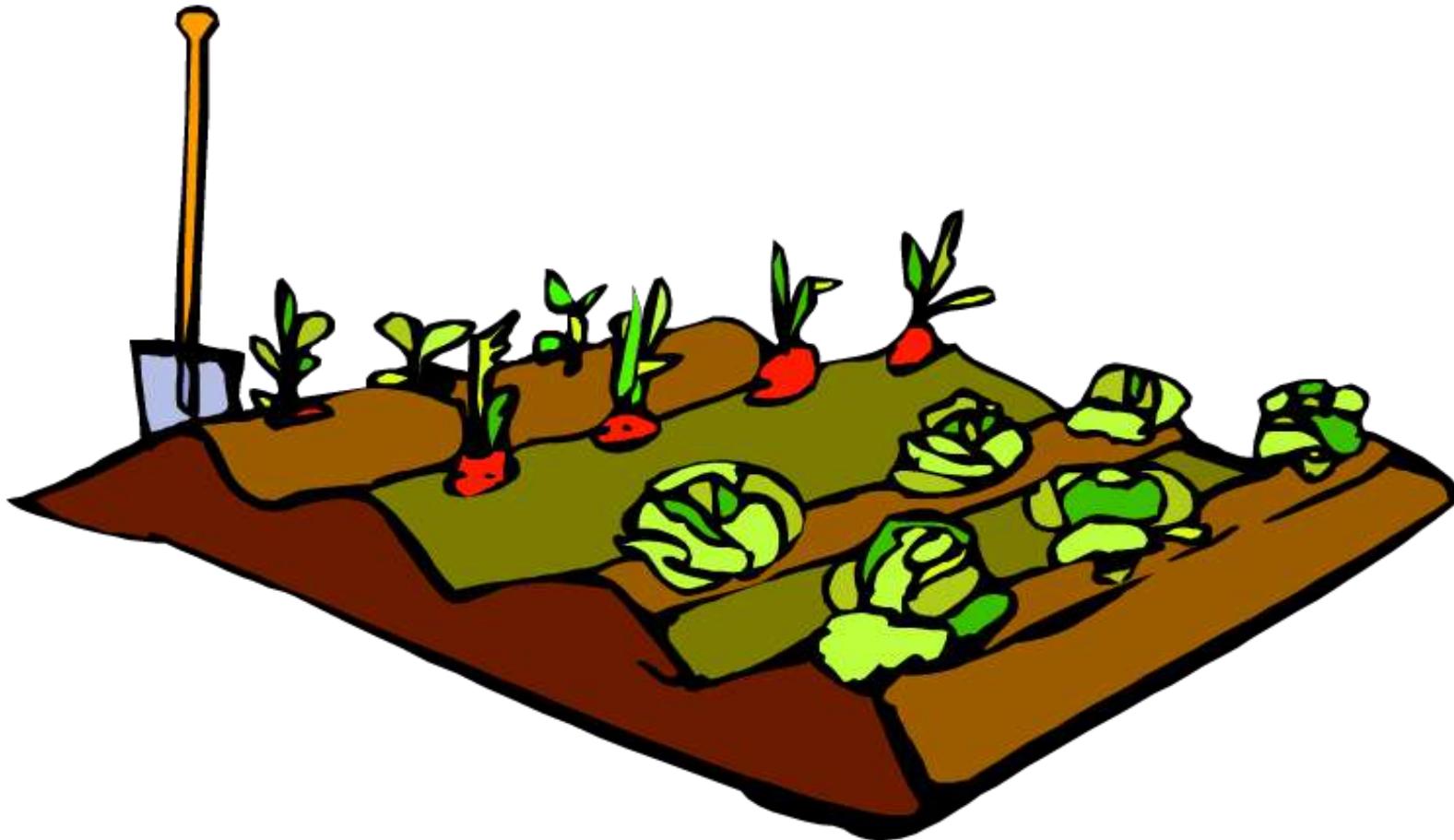
Для глубокого понимания тем курса и для подготовки реферата обязательно нужно читать **статьи ведущих мировых институциональных экономистов** (в основном – на английском языке)

Список рекомендованных статей скоро появится на портале <http://on.econ.msu.ru> Найти и скачать статьи можно с помощью институциональной г



Зачем нужно изучать институциональную экономику?

Новая институциональная экономическая теория дает отличный *набор инструментов, которые можно использовать для проведения прикладных исследований* в самых разных областях экономики и управления



Прикладная институциональная экономика



ИЭ + Макроэкономика:

Влияние институтов на экономический рост



ИЭ + Микроэкономика:

Институциональные детерминанты потребительского выбора



ИЭ + Финансы:

Институциональные факторы, влияющие на структуру капитала



ИЭ + Менеджмент:

Институциональные факторы, влияющие на организационное поведение и корпоративную культуру



ИЭ + Маркетинг:

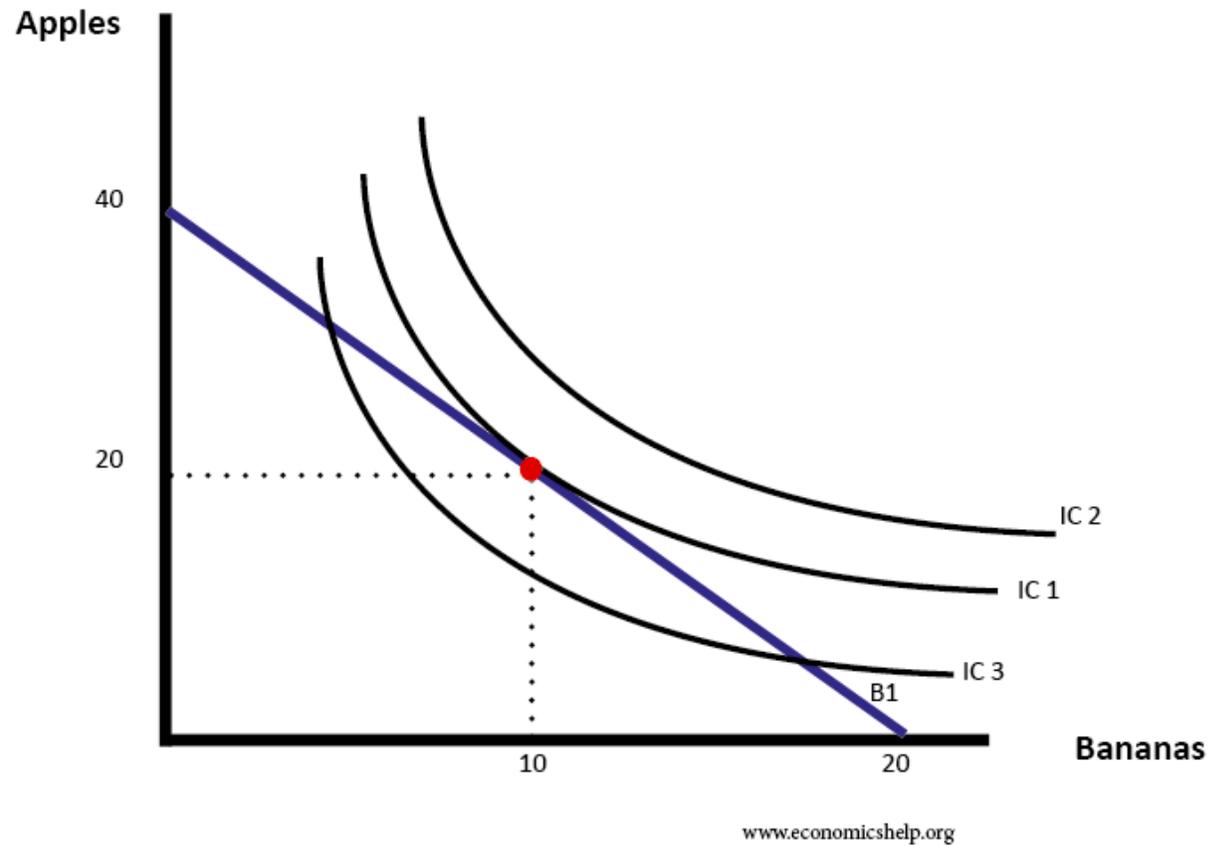
Влияние институциональной среды на стратегии продвижения брендов



ИЭ + Государственное, региональное и муниципальное управление

Проектирование реформ на различных уровнях

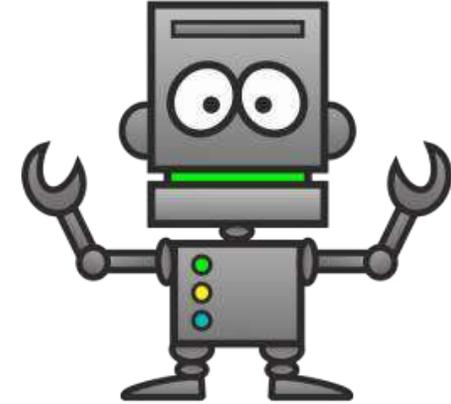
Как индивиды принимают экономические решения?



Экономическое поведение как принятие решений

Люди ежедневно **принимают решения**. «Стандартная» экономическая теория часто исходит из того, что они делают это **рационально**, и любое решение (любой выбор) индивида подразумевает:

- Стабильные и известные предпочтения
- Обработку информации без затрат
- Максимизацию ожидаемой полезности
- Совершенную волю
- Ориентацию на собственные интересы



Но в реальной жизни принятие решений происходит **в условиях ограничений**, среди которых можно выделить:

- Информационные
- Временные
- Когнитивные (ограничения познавательных способностей)

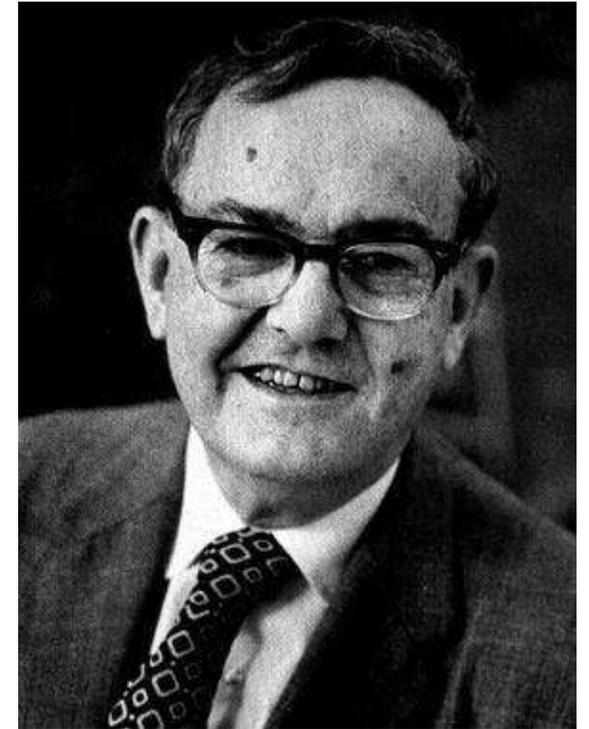
Учеными обнаружено большое количество **поведенческих аномалий и эффектов**, противоречащих концепции рационального принятия решений

Ограниченная рациональность

Ограниченная рациональность – ограниченность возможностей экономических агентов по переработке информации (*автор концепции – Г. Саймон*)

В рамках концепции ограниченной рациональности идея максимизации полезности заменяется идеей **сатисфакции**

Под сатисфакцией понимается ориентация поведения индивида не на максимизацию той или иной функции (например, «функции полезности»), а лишь на достижение ею значения, превышающего некий "удовлетворительный" уровень



Герберт Саймон
(1916-2001)

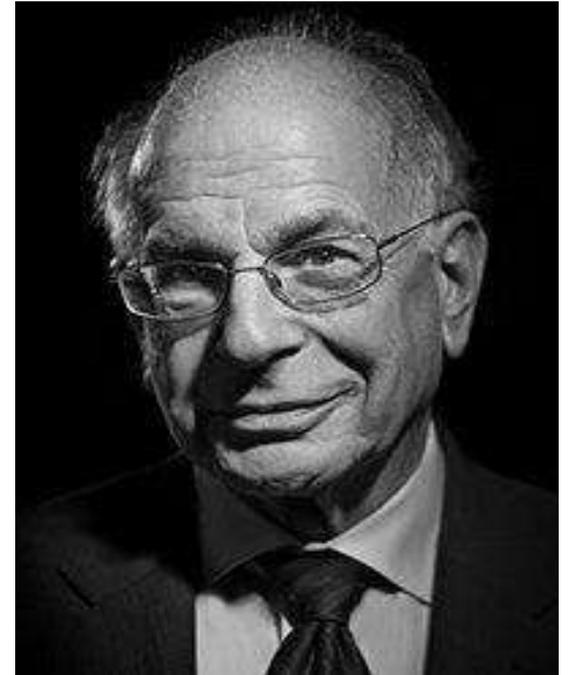
Эвристика — это осознаваемый или не осознаваемый способ осуществления выбора, позволяющий экономить ограниченные когнитивные ресурсы

В ряде случаев эвристики приводят к правильным выводам и благоприятным результатам, а в других случаях — к ошибкам

«Эвристика - это попытка ответить на сложный вопрос, отвечая на легкий вопрос» (Д.Канеман)

Какие бывают эвристики:

- Эвристика подражания
- Эвристика репрезентативности
- Эвристика доступности
- ...и другие



Даниел Канеман
(р.1934)

Эвристика подражания

Эвристика подражания – индивиды копируют действия других индивидов (покупают машину «как в кино», выбирают телефон «как у всех» и так далее)



Какие есть преимущества и недостатки у такого поведения?

Эвристика доступности

Эвристика доступности – индивиды считают более вероятными те события, которые легче извлекаются из памяти



Эвристика репрезентативности

Эвристика репрезентативности – индивиды оценивают вероятности событий, руководствуясь субъективным представлением о репрезентативности



1

Методологический индивидуализм: выбор делают только индивиды

Для того, чтобы понять, как будет работать фирма, органы государственной власти, надо выявить лиц, принимающих решения и понять их интересы

2

Ограниченная рациональность: выбор индивидов не является полностью рациональным

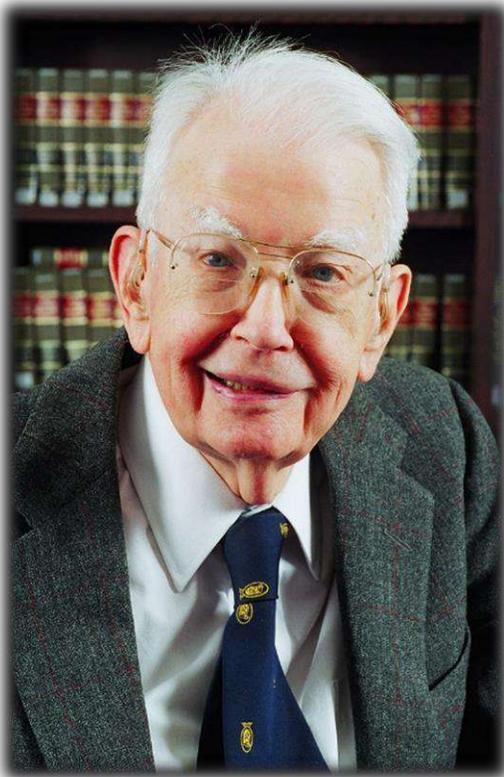
Возможности экономических агентов (индивидов) по переработке информации ограничены. Индивиды используют эвристики, позволяющие экономить ограниченные когнитивные ресурсы

3

Оппортунизм: индивиды склонны к оппортунистическому поведению

Речь идет о поведении, нацеленном на обман контрагента с целью повышения собственной выгоды. Обществу необходимы механизмы, позволяющие снижать оппортунистическое поведение

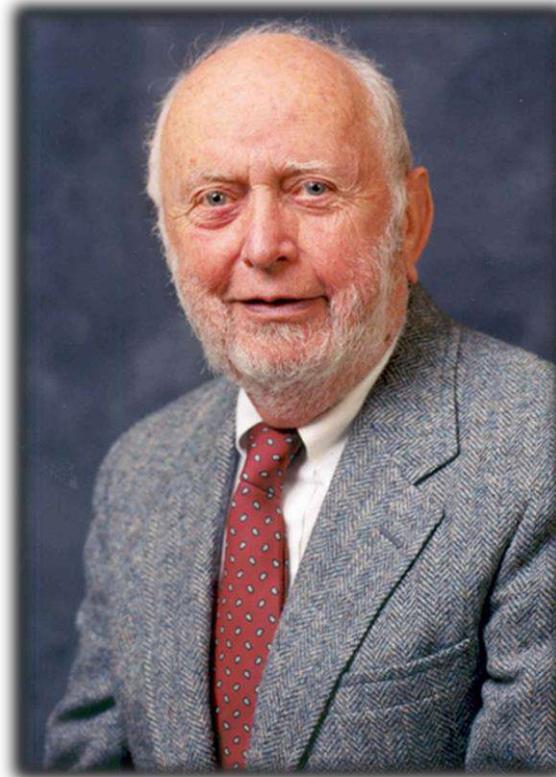
Классики новой институциональной экономической теории



Рональд Коуз
(1910-2013)

«Природа фирмы» (1937г.)

Нобелевская премия 1991



Дуглас Норт
(1920-2015)

«Институты» (1991г.)

Нобелевская премия 1993



Оливер Уильямсон
(р.1932)

«Рынки и иерархии» (1975г.)

Нобелевская премия 2009



Правило – модель поведения, за нарушение которой налагаются санкции. Правило есть совокупность из пяти элементов:

- Ситуация (С1)
- Адресат (А)
- Предписываемое действие (П)
- Гарант (Г)
- Санкции (С2)

«В ситуации С1 индивиду А нужно сделать П, иначе Г сделает с ним С2»

Правила бывают:

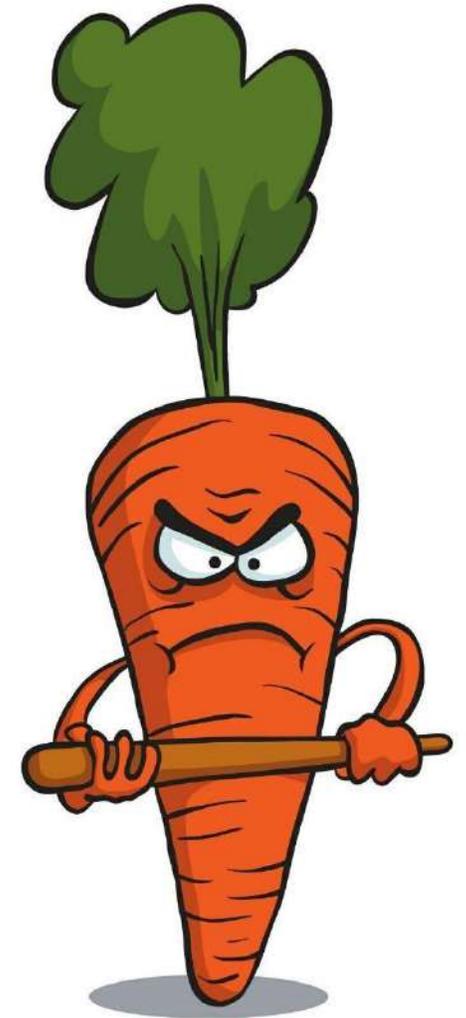
- **Индивидуальные** (адресат = гарант)
- **Социальные** (адресат \neq гарант), они же **институты**

Институты

Институт – правило или набор правил, имеющее внешний механизм принуждения индивидов к его исполнению

Другими словами, институт представляет собой совокупность из правила и внешнего механизма принуждения к следованию данному правилу

Важный вывод: любой институт является правилом, но не любое правило является институтом!



Формальные и неформальные институты

Неформальный институт – институт, в роли гаранта которого может выступать любой индивид, полагающий, что правило должно выполняться

Формальный институт – институт, в котором принуждение к исполнению правила является **специализированной деятельностью гаранта**, осуществляемой только им (или устойчивой группой индивидов)



Формальные и неформальные институты в обществе могут взаимно усиливать или ослаблять действие друг друга

Соотношение формальных и неформальных институтов: пример

Неформальный институт усиливает формальный:

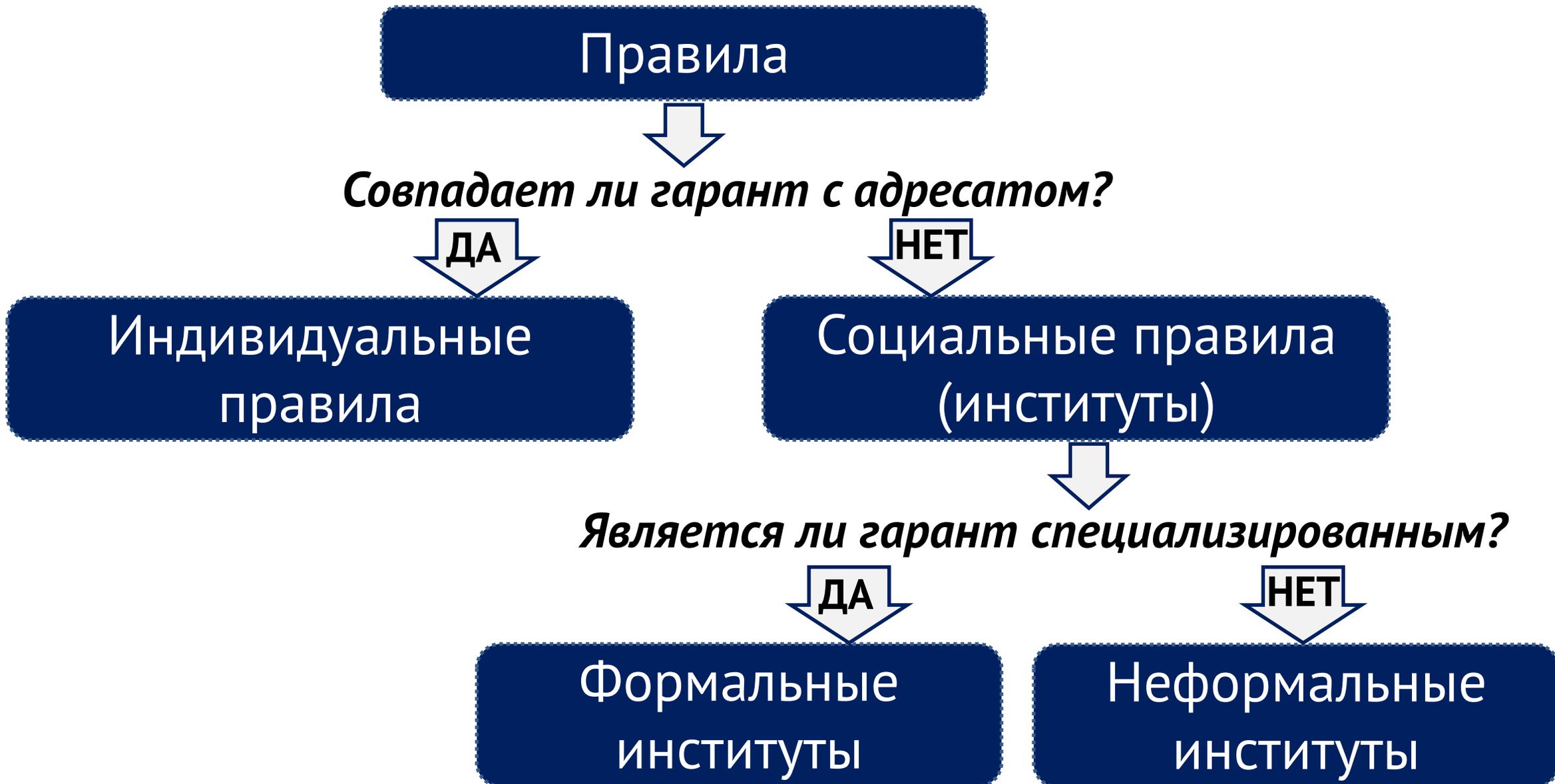
«Вася не курит в школе по двум причинам. Во-первых, он боится быть наказанным директором школы или инспектором полиции. Во-вторых, он боится осуждения со стороны одноклассников, которые на ЗОЖе и всячески осуждают вредные привычки»

Неформальный институт ослабляет формальный:

«Коля знает, что за курение в школе он может быть наказан директором школы или инспектором полиции. Однако он все равно курит, поскольку в ином случае над ним будут смеяться одноклассники, которые курят и считают, что не курят только слабаки»



Схема разновидностей правил в институциональной экономике



Гарант правила как ключ к верной классификации

«Света никогда не слушает громкую музыку по ночам»

Достаточно ли этой информации, чтобы однозначно сказать, о действии какого правила идет речь в данном случае?

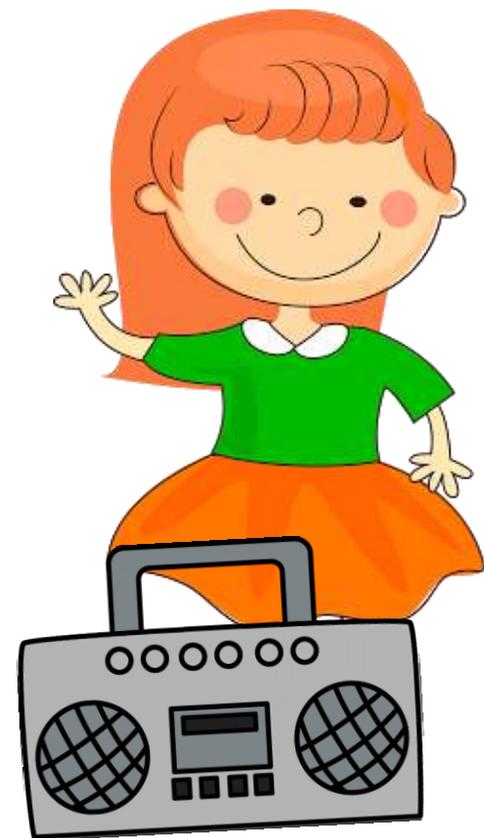


«Света никогда не слушает громкую музыку по ночам»

Достаточно ли этой информации, чтобы однозначно сказать, о действии какого правила идет речь в данном случае?

Нет, потому что в разных случаях это может быть результатом действия:

- **Индивидуального правила**, если Света не слушает громкую музыку по ночам, потому что ей не нравится это делать
- **Неформального института**, если Света не слушает громкую музыку по ночам, потому что боится осуждения со стороны соседей и случайных прохожих
- **Формального института**, если Света не слушает громкую музыку по ночам, потому что боится штрафа со стороны участкового полицейского, который ходит по ночам по улицам и следит за соблюдением закона о тишине



Кейс «Машины у ворот»

Около въезда в один из гаражно-строительных кооперативов города Железнодорожный (Московская область) можно увидеть следующее объявление:



Вопросы:

1. Сформулируйте правило, которое зафиксировано в тексте объявления.
2. Оцените сформулированное правило с точки зрения полноты его элементов (ситуация, адресат, предписываемое действие, санкции, гарант).
3. Является ли данное правило институтом?
4. К какому типу правил (формальные / неформальные) относится данное правило?
5. Противоречит ли данное правило каким-либо иным формальным или неформальным правилам, действующим на территории России? Если да, то каким именно?
6. На Ваш взгляд, работает ли данное правило на практике? Если нет, то почему?

Кейс «Мусор не бросать»

Во многих городах и селах России можно увидеть такую картину:



Вопросы:

1. Сформулируйте правило, зафиксированное на этих плакатах
2. Оцените сформулированное правило с точки зрения полноты его элементов (ситуация, адресат, предписываемое действие, санкции, гарант)
3. Это правило является формальным или неформальным?
4. Почему данное правило не выполняется?
5. Что можно сделать, чтобы оно начало выполняться?

Кейс «Лед и пламень»



Вопросы:

1. Назовите пять элементов правила, которым идет в кейсе: Ситуация, в которой действует правило; Адресат правила; Предписываемое действие; Санкция за неисполнение; Гарант правила.
2. Какое правило, формальное/неформальное, описано в кейсе?
3. Всегда ли следование правилам способствует максимизации полезности индивида?

Правила существуют, чтобы их нарушать?

