ГОРИЗОНТЫ ЭКОНОМИКИ

СОБРАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ ЭКСПЕРТОВ ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИХ ПРОЕКТОВ РЭШ

• МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ • МАКРОЭКОНОМИКА • ФИНАНСЫ •
• ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА • ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ COVID-19 •
• ДРУГИЕ РАЗДЕЛЫ ЭКОНОМИКИ • СМЕЖНЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ •

МАЙ, 2024 г.

РЭШ
Российская экономическая школа

GURU
экономика для всех

ГОРИЗОНТЫ ЭКОНОМИКИ:
СОБРАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ ЭКСПЕРТОВ ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИХ ПРОЕКТОВ РЭШ

ФИЛИПП СТЕРКИН

Редактор подкаста «Экономика на слух» и портала GURU

Перед вами брошюра, в которой рассказывается о научных публикациях профессоров, выпускников и друзей РЭШ, участвующих в просветительских проектах Школы.

В сборнике – краткие обзоры работ, опубликованных в последние годы по самым разным темам – макро- и микроэкономика, медиа, экономическая история, нейроэкономика, рынок труда, финансы, маркетинг и т.д.

Как, например, научиться следовать за информированными участниками рынка? Как индустриализация сказалась на популярности большевиков? Почему пытаясь произвести хорошее впечатление, люди могут вести себя плохо? Как мозг принимает решение – рискнуть или не рискнуть? И правда ли, что «всякому имеющему дастся и приумножится, а у неимеющего отнимется и то, что имеет»?

В составлении гида участвовали:

- Алина Гребнева
- Надежда Грошева
- Константин Егоров
- Анна Левицкая
- Анастасия Небольсина
- Борис Сафронов
- Полина Северьянова
- Филипп Стеркин
- Маргарита Шолохова

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1
МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Раздел 2
МАКРОЭКОНОМИКА

Раздел 3
ФИНАНСЫ

Раздел 4
ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

Раздел 5
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ COVID-19

Раздел 6
ДРУГИЕ РАЗДЕЛЫ ЭКОНОМИКИ

Раздел 7
СМЕЖНЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

стр.

1. Tournament Rewards and Heavy Tails 4
   Михаил Другов, Дмитрий Рывкин
2. The Market for Surprises: Selling Substitute Goods Through Lotteries 5
   Филиппо Балестриери, Сергей Измалков, Жоао Леао
3. Managing Relational Contracts 6
   Марта Троя Мартинес, Лиам Врен-Льюис

#neweconomicsschool

МИХАИЛ ДРУГОВ

Профессор РЭШ,
выпускник РЭШ (MAE'2001)

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Как победить сильнейших. Уроки теории соревнований»

«Бюрократия: как измерить пользу от "бумажных, важных людей"»

Tournament Rewards and Heavy Tails,
Journal of Economic Theory, 2020
Авторы: Михаил Другов, Дмитрий Рывкин

КОГДА НЕТ ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ И РАВЕНСТВОМ

Должен ли «победитель получать всё» в соревнованиях? Это выглядит логичным, поскольку разделение главного приза между несколькими участниками обеспечивает им своего рода страховку на случай поражения и, соответственно, снижает их стимулы показать наилучший результат. Но не все зависит от способностей и таланта участников соревнований: нетривиальное условие победы или успеха – удача, особенно если встречаются примерно равные соперники, использующие похожие стратегии. Именно между такими игроками разворачиваются наиболее ожесточенные баталии, и вот тогда ключевым ингредиентом победы становится удача, т. е. внешний (не зависящий от таланта или прилагаемых усилий и ресурсов) шок.

Если распределение шоков нормальное («легкие хвосты»), тогда результаты самых удачливых участников довольно близки друг к другу. В этом случае один приз, т. е. «победитель получает всё», создает большие стимулы обойти соперников, поскольку каждый участник понимает, что шоки в среднем не очень велики и есть возможность стать лучшим. Однако в случае распределения с «тяжелыми хвостами», как в знаменитом распределении Парето (80% результата приносят 20% усилий), ситуация совершенно иная. «Белый лебедь» (в противовес «черным лебедям» Нассима Талеба, описанным в его книге «Черный лебедь: под знаком непредсказуемости»), т. е. самый сильный положительный шок, будет настолько велик, что даже у второго самого удачливого участника не будет шанса догнать лидера. А вот разница между участниками, которым повезло средне или совсем немного, будет довольно незначительной. Тогда именно награды для участников среднего или слабого уровня будут стимулировать их работать усерднее и задействовать большие ресурсы, чтобы догнать впереди идущих. Так как призы за слабые результаты не могут быть выше призов за сильные, оптимальным становится вручение нескольких одинаковых призов. А в случае распределения Парето (т. е. формально убывающая интенсивность отказов) оптимально давать одинаковые призы всем участникам, кроме самого последнего. Такая схема распределения наград является полной противоположностью схеме «победитель получает всё».

Помимо дизайна соревнований этот результат важен и в более широком смысле. Обычно «неоклассическая» эффективность, как, например, в случае «победитель получает всё», приводит к сильному неравенству, и поэтому для общества выбор между эффективностью и равенством совсем неочевиден. Но в случае «тяжелых хвостов» равномерное распределение призов является беспроигрышным подходом, поскольку одновременно обеспечивает более сильные стимулы и снижает неравенство.

СЕРГЕЙ ИЗМАЛКОВ

Профессор РЭШ,
выпускник РЭШ (MAE'1997)

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Экономическая наука как детектив: как работают методы нобелевских лауреатов»

«Теория игр: как победить картели и найти выход из холодной войны»

«Продано! Аукционы в политике, бизнесе и повседневной жизни»

«Как образованию поспевать за изменениями в экономике»

Комментарий для портала GURU к статье из списка «Лучшие статьи American Economic Journal 2022»

The Market for Surprises: Selling Substitute Goods Through Lotteries,

Journal of the European Economic Association (JEEA), 2021. Vol. 19, iss. 1, 509–535

Авторы: Филиппо Балестриери, Сергей Измалков, Жоао Леао

КАК СЫГРАТЬ С МОНОПОЛИСТОМ В ЛОТЕРЕЮ

Авторы работы «Рынок сюрпризов: продажа товаров-субститутов с помощью лотерей» задаются вопросом: как монополисту оптимально продавать товары или услуги, если товары похожи, каждому потребителю нужен только один товар, кто-то предпочитает конкретный товар, а кому-то почти безразлично, что купить? «Оптимально» означает «максимизируя ожидаемую прибыль и выбирая любой возможный способ продажи».
Возьмем для примера выбор гостиницы. Даже если ограничить поиск определенной категорией, скажем «4 звезды», и районом города, потенциальные клиенты могут совершенно по-разному оценивать варианты без учета цены за номер. Одним будет важно название гостиницы, другим – конкретный адрес, третьим – дополнительные сервисы. Первый шаг для анализа конкурентного рынка подобных товаров – анализ монополистического рынка.

Авторы статьи моделируют рынок товаров с помощью классической модели Хотеллинга. От произвольного товара потребитель получает базовую полезность, платит за него и несет дополнительные издержки из-за несоответствия реальных характеристик товара своему идеалу. Такую ситуацию с двумя товарами на продажу можно представить в виде отрезка, на концах которого находятся товары, а по отрезку распределены потребители. Авторы находят оптимальную схему продажи таких товаров в зависимости от формы дополнительных издержек. Примечательно, что если базовая ценность товара не слишком низкая, то в оптимальной схеме продажи присутствуют лотереи. В частности, для линейных дополнительных издержек оптимальная схема продажи выглядит как меню из трех элементов: два товара по высокой цене и третий со скидкой, но это лотерея 50 на 50 (каждый из товаров можно получить с вероятностью 0,5). Фактически монополист дискриминирует потребителей, исходя из их отношения к разным товарам, т. е. берет разную цену за один и тот же товар в зависимости от предпочтений потребителей. Результаты помогают объяснить развитие непрозрачных каналов продаж товаров-субститутов, когда характеристики товаров скрываются от потребителей и могут быть раскрыты за дополнительную плату.

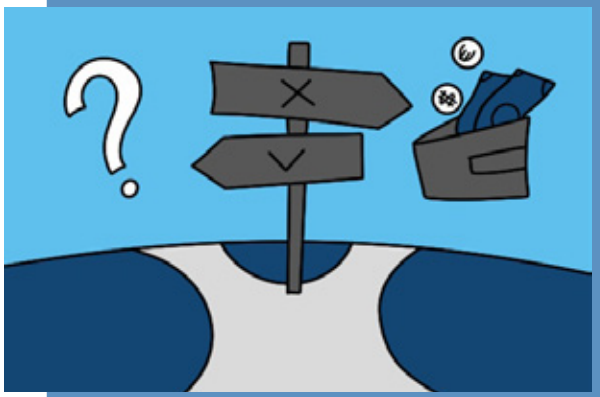
На рынке гостиничных услуг, например, компания hotwire.com в дополнение к обычной продаже номеров предлагает специальные горячие цены, по которым можно снять номер определенной категории в определенном месте, не зная при этом, о какой именно гостинице идет речь. Потребитель узнает, в какой гостинице ему предстоит жить, уже после оплаты.

МАРТА ТРОЯ МАРТИНЕС

Профессор РЭШ

Колонка для портала GURU:

«Однажды в Америке, или Почему сложился союз труда и криминала»



Managing Relational Contracts,
Journal of The European Economic Association, 2023, 941–986
Авторы: Марта Троя Мартинес, Лиам Врен-Льюис

ПОЧЕМУ ВЛАДЕЛЬЦЫ ФИРМ ЗАКРЫВАЮТ ГЛАЗА НА ОТКАТЫ

Отношенческие контракты обычно рассматриваются как соглашения между принципалом и агентом, например владельцем фирмы и поставщиком, и являются распространенной формой деловых отношений. Однако очень часто в этой цепочке присутствует третье лицо – менеджер, который может вступить в сговор с агентом. Если качество поставляемого товара или оказываемой услуги не заботит менеджера так же сильно, как директора фирмы, у него появляется стимул за откат от поставщика завысить цену контракта: по некоторым данным, 20% фирм по всему миру сталкивались с мошенничеством при закупках, причем большинство случаев было связано с инсайдерами.

Авторы впервые объединили два больших направления исследований – об отношенческих контрактах и о сговоре в иерархических отношениях, чтобы понять, как выстраиваются контрактные отношения, когда ими от имени принципала управляет третье лицо. Ученые сфокусировались на нескольких вопросах:

- всегда ли наличие менеджера, готового пойти на сговор с агентом, плохо для принципала;
- повышают ли более прочные отношения менеджера и агента качество исполнения контракта при угрозе сговора;
- как принципалу лучше регулировать отношенческие контракты с участием менеджера.

Авторы исследования показывают, что, с одной стороны, откаты от агента могут повлиять на выполнение менеджером своих обязанностей. С другой – повышение цены контракта может дестимулировать участников сговора следить за качеством контракта.

Ученые показывают, что при передаче полномочий менеджеру результат может быть как положительным, так и отрицательным. Во-первых, при низком уровне доверия отношенческие контракты с участием менеджера более надежны (с точки зрения качества исполнения контракта), чем соглашения «принципал – агент». Во-вторых, когда контракт контролируется менеджером, более тесная связь между ним и агентом может привести к снижению качества поставки. В-третьих, чем сильнее менеджер может влиять на выполнение контракта, тем жестче фирме стоит ограничивать свободу его действий (например, это выражается в ужесточении правил закупок).

Авторы объясняют, почему политики и владельцы фирм часто закрывают глаза на то, что их сотрудники принимают дополнительные выплаты от контрагентов. И отмечают ряд направлений, которые могут быть полезны при дальнейшем анализе, например, эволюции коррупции.

МАКРОЭКОНОМИКА

стр.

1. Time Consistency and Duration of Government Debt: A Model of Quantitative Easing 8
   Сарож Баттарай, Даути Эггерттсон, Булат Гафаров
2. Optimal Policy under Dollar Pricing 9
   Константин Егоров, Дмитрий Мухин
3. Exchange Rate Disconnect in General Equilibrium 10
   Олег Ицхоки, Дмитрий Мухин
4. Retail Sales of Durable Goods, Inventories and Imports after Large Devaluations 11
   Валерий Черноокий

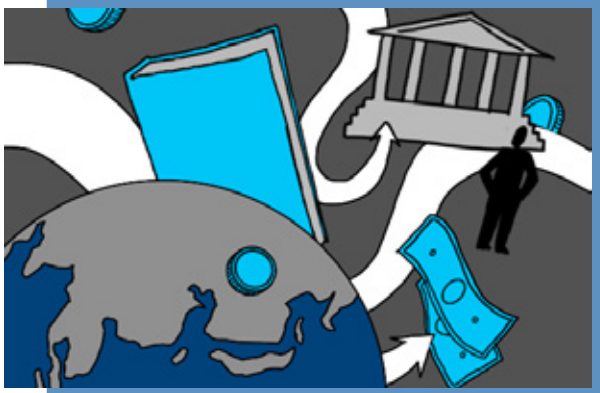
#neweconomicsschool

БУЛАТ ГАФАРОВ

Профессор Университета Калифорнии в Дейвисе, выпускник РЭШ (MAE'2011)

Интервью для портала GURU

«Как предсказать скачок инфляции в США и почему ФРС не может справиться с ценами»



Time Consistency and Duration of Government Debt: A Model of Quantitative Easing,
Review of Economic Studies, 2023, Vol. 90, 4, 1759–1799
Авторы: Сарож Баттарай, Гаути Эггерттсон, Булат Гафаров

КОЛИЧЕСТВЕННОЕ СМЯГЧЕНИЕ И ВЕРА В ФРС

Как именно работает количественное смягчение (QE) – нетрадиционная монетарная политика, когда центробанк вместо изменения ключевой ставки покупает различные финансовые активы? Самый известный пример такой политики – это покупка ФРС ипотечных бумаг во время мирового финансового кризиса. Считается, что, купив эти активы, которые резко падали в цене, ФРС предотвратила банкротство державших эти бумаги банков и коллапс всей финансовой системы. Следующими двумя волнами количественного смягчения (в 2010 и 2012 гг.) ФРС пыталась стимулировать экономику, покупая долгосрочные гособлигации. Булат Гафаров и его соавторы показывают, почему покупка таких гособлигаций действительно стимулировала американскую экономику.

Ключевая идея их исследования довольно прозрачна. С помощью такой политики ФРС как бы сожгла мосты, не оставив себе другого выбора, кроме как держать краткосрочные ставки низкими в обозримом будущем, даже если бы экономика уже вышла из рецессии и инфляция начала разгоняться. Дело в том, что, покупая долгосрочные облигации, ФРС снизила срок по выплатам общего долга консолидированного правительства (ФРС и министерства финансов вместе) перед частным сектором. Грубо говоря, ФРС изъяла из экономики долгосрочный долг правительства, заменив его на краткосрочный – свою свежевыпущенную валюту. В итоге общий долг остался таким же, но теперь по нему надо было расплачиваться раньше, чем планировалось до этого.

Как известно, США только наращивают долг и редко его отдают. Это значит, что, как только им пора расплачиваться по долгу, они это делают, выпуская новый долг по новым процентным ставкам. Чем выше текущие ставки, тем дороже новый долг. Именно в этом и состояло сжигание мостов, совершенное ФРС. Если бы она вдруг подняла процентные ставки, это легко могло бы привести к бюджетному кризису в США. Тем самым ЦБ смог отодвинуть экономику от края экономического коллапса, приблизив правительство к краю его финансового коллапса.

Конечно, тогдашний глава ФРС Бен Бернанке не раз на словах обещал очень долго держать процентные ставки низкими. Однако не только это помогло экономике – поддержку ей оказала и покупка ФРС долгосрочных облигаций, показывает статья. Это косвенно свидетельствует о том, что доверие даже к центробанку с самой лучшей репутацией все еще не является абсолютным. Иначе никакого дополнительного эффекта от QE не было бы – одного обещания ФРС было бы достаточно, чтобы ставки в экономике оставались низкими.

КОНСТАНТИН ЕГОРОВ

Приглашенный профессор Института экономики и финансов Эйнауди (EIEF), выпускник РЭШ (MAE'2012)

Материалы для портала GURU:

Колонки для портала GURU «Книжная полка»

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Бойтесь ваших ожиданий – они могут сбываться»

«Что компьютерные игры рассказывают про экономику»

«Что ждет российскую экономику в недалеком будущем»

«Недетский вопрос: как объяснить подростку законы экономики»

«О дивный налоговый мир»

«Как не пропить экономику»

«Чем опасен доллар»

«Обзор исследований: о пользе импорта, гегемонии доллара, информированных инвесторах и пандемии ковида»

Optimal Policy under Dollar Pricing,
American Economic Review, 2023, 113(7): 1783-1824
Авторы: Константин Егоров, Дмитрий Мухин (выпускник РЭШ, MAE'2012)

ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ И МИРОВАЯ РОЛЬ ДОЛЛАРА

Цены на большинство товаров в мировой торговле устанавливаются в долларах. Из-за этого любое изменение монетарной политики США приводит к изменению объемов мировой торговли и влияет на импорт и экспорт каждой страны. Таким образом, почти все страны оказываются под непосредственным влиянием политики США, а их собственная монетарная политика лишается части контроля над экономикой. Как страны могут защитить себя от негативных последствий мирового доминирования доллара, проанализировали Константин Егоров и Дмитрий Мухин.

Представим, что США вдруг повысят свою процентную ставку. Это приведет к укреплению доллара, из-за чего импортные товары в других странах подорожают. Казалось бы, можно постараться сгладить это колебание курса и тем самым не допустить излишнего подорожания импорта. Но для сглаживания курса другим странам тоже придется поднять процентные ставки и тем самым замедлить свои экономики. Получается, что полностью защититься от влияния доллара нельзя, а страны вынуждены выбирать из двух зол.

Авторы показывают, что для минимизации потерь от изменения американской политики остальным странам достаточно действовать так, как если бы в мире не было доминирования доллара, – таргетировать свою внутреннюю инфляцию. Цены на импортные товары уже частично учитываются в этом показателе, а значит, их рост приведет к повышению инфляции, на что ЦБ отреагирует повышением ставки. В свою очередь, такая политика приведет к сглаживанию колебаний валютного курса – только не к полному, а к частичному. И оказывается, именно такое частичное сглаживание курса, которое стабилизирует домашнюю инфляцию, является оптимальным ответом на любое изменение ключевой ставки в США. А многие другие инструменты политики, включая контроль за движением капитала, могут помочь только при международной кооперации, когда разные страны вместе вводят единую систему ограничений. И напротив, только навредят, если каждая страна будет вводить их независимо от других.

Лекции и дискуссии для портала GURU:

«Почему финансами страны опасно управлять так же, как личными»

ОЛЕГ ИЦХОКИ

Профессор Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, обладатель медали Кларка, выпускник РЭШ (МАЕ'2004)

Выпуски подкаста «Экономика на слух»

«Обзор исследований: о причинах волатильности валюты и о том, как мозг принимает решения»

«Что ждет российскую экономику в недалеком будущем»

«Мир после пандемии»

«Чем опасен доллар»

Лекции и дискуссии:

«Валютные курсы»

«История успеха: как становятся учеными-экономистами»

Exchange Rate Disconnect in General Equilibrium,
Journal of Political Economy, 2021, 129(8): 2183–2232. Lead article.
Авторы: Олег Ицхоки, Дмитрий Мухин (выпускник РЭШ, МАЕ'2012)

КАК ОБЪЯСНИТЬ ВОЛАТИЛЬНОСТЬ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

В развитых странах колебания валютных курсов, как правило, слабо связаны с другими макроэкономическими переменными, такими как ВВП и инфляция. С одной стороны, валютный курс может резко поменяться, хотя в самой экономике, казалось бы, ничего не произошло. С другой – скачки валютного курса ограниченно влияют на выпуск и уровень цен. При этом валютный курс является важной переменной для экспортеров и импортеров, а также международных финансовых институтов.

Что же движет валютными курсами?
Олег Ицхоки и Дмитрий Мухин совершили настоящий прорыв в поиске ответа на этот вопрос.

В упрощенном виде основная идея выглядит следующим образом. Есть финансовые агенты, которые торгуют валютами по своим, не зависящим от макроэкономической ситуации причинам, например при изменении долей активов разных стран в портфелях. Спрос на валюту этих агентов должен быть сбалансирован предложением. Поскольку портфели домашних хозяйств нечувствительны к валютным колебаниям, финансовым институтам приходится брать на себя существенный валютный риск, за который они получают компенсацию в виде отклонения от паритета процентных ставок. Это приводит к валютной волатильности, которую финансовый рынок не может устранить с помощью арбитража.

Таким образом, именно «нефундаментальный» спрос на валюту, т. е. спрос, не связанный с международной торговлей, оказывается основным источником равновесных валютных колебаний. При этом стандартные макроэкономические шоки производительности и монетарной политики имеют лишь ограниченное влияние на валютный курс. А волатильность обменного курса ограниченно влияет на макроэкономику в силу нечувствительности общего уровня цен даже к значительным валютным колебаниям в большинстве развитых стран. Модель, построенная с учетом этих свойств, позволяет одновременно объяснить разнообразные статистические свойства обменных курсов: их высокую волатильность, непредсказуемость изменений и слабую связь с макроэкономическими переменными. Прежние исследования, как правило, фокусировались на отдельных проблемах поведения обменных курсов, пытаясь объяснить их с помощью стандартных макроэкономических шоков. Перенос фокуса на финансовый рынок как источник волатильности валют позволил авторам разрешить целый ряд проблем, связанных с макроэкономическими свойствами обменных курсов.

Это объяснение не только оказалось самым правдоподобным, но и существенно поменяло взгляды на управление валютным курсом. Понимание причин его колебаний крайне важно, поскольку от этого зависит оптимальная монетарная политика. Центральным же банкам теперь стало понятнее, на чем в первую очередь должны быть сфокусированы их будущие исследования.

ВАЛЕРИЙ ЧЕРНООКИЙ

Профессор РЭШ

Материалы для портала GURU:

«Девальвация и ее последствия для импорта и розничных продаж»

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Как устроен экономический рост»

«Мир денег: как он родился и по каким правилам живет»

«Как бюджетное правило защищает государство»

«Какую цену мир заплатит за высокую инфляцию»

«Безусловный базовый доход – какова цена всеобщей свободы»

«Может ли повториться финансовый кризис и как к нему подготовиться»

Лекции и дискуссии:

«Как страны с развивающимися рынками борются с кризисами»

Retail Sales of Durable Goods, Inventories and Imports after Large Devaluations,
Journal of Economic Dynamics and Control, 2019, Vol. 108, 103765
Автор: Валерий Черноокий

ПОГОНЯ ЗА ИМПОРТНЫМИ ТОВАРАМИ ПОСЛЕ ДЕВАЛЬВАЦИИ

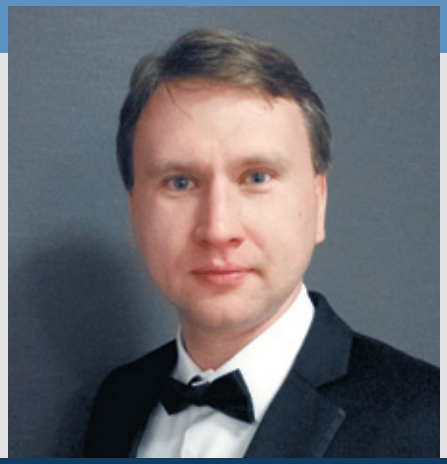
К сожалению, многим из нас знакомы моменты резкого обесценения рубля. Наученные горьким опытом, мы ожидаем худшего и хотим хотя бы частично сохранить покупательную силу своих рублей. Поэтому мы спешим купить импортные товары длительного пользования, которые вот-вот должны подорожать вслед за изменением валютного курса. Мы можем купить новый телевизор или новый телефон не потому, что нас перестал устраивать старый, а просто потому, что опасаемся, что в скором будущем новая версия окажется нам не по карману. Возможно, мы потом сможем продать этот новый телевизор и хоть немного на этом заработаем, если, например, курс упал на 30%, а средняя скидка на подержанный телевизор составляет только 20%.

Валерий Черноокий проанализировал детальные данные о поведении потребителей и розничных компаний после ослабления рубля в декабре 2014 г. и показал, при каких условиях девальвация вызывает ажиотажный спрос на товары длительного пользования. Он отмечает, что повышенный спрос быстро истощает старые розничные запасы товаров и вынуждает продавцов быстрее повышать цены. От того, как быстро розничные компании приведут свои цены к новому уровню обменного курса, зависит и то, насколько большим будет ажиотажный спрос. Если реакция розницы будет достаточно быстрой, то повышения спроса на товары длительного пользования после девальвации может и вовсе не произойти.

Ф И Н А Н С Ы

стр.

1. Firms from Financially Developed Economies Do Not Save Less 13
   Александр Вадильев
2. Funding Constraints and Informational Efficiency 14
   Сергей Глебкин, Навин Гонди, Джон Куонг
3. Women's Liberation as a Financial Innovation 15
   Моше Хазан, Дэвид Вайс, Хосни Зоаби
4. Employment Flexibility and Capital Structure: Evidence from a Natural Experiment 16
   Ольга Кузьмина
5. Auctions with Endogenous Initiation 17
   Александр Горбенко, Андрей Маленко
6. Deadlock on the Board 18
   Джейсон Родерик Дональдсон, Надя Маленко, Джорджиа Пьячентино
7. The Effects of Spending Rules and Asset Allocation on Non-Profit Endowments 19
   Халем Закари, Эндрю Ло, Егор Матвеев, Сара Кираиши
8. Informed Trading Intensity 20
   Венсан Богуславский, Вячеслав Фосс, Дмитрий Муравьев
9. Do Equity Markets Care about Income Inequality? Evidence from Pay Ratio Disclosure 21
   Юхуй Пан, Елена Пикулина, Стефан Сигель, Трейси Ю Вонг



АЛЕКСАНДР ВАДИЛЬЕВ

Профессор Австралийского национального университета, выпускник РЭШ (MiF'2008)

Интервью для портала GURU

«От инвестиционного банкира до академического исследователя»

Firms from Financially Developed Economies Do Not Save Less,
Critical Finance Review, 2020, vol. 9(1-2), pp. 305-351
Автор: Александр Вадильев

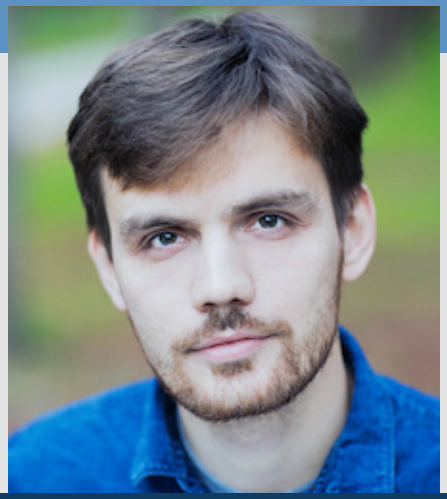
КАК СВЯЗАНЫ РАЗВИТИЕ РЫНКА И СБЕРЕЖЕНИЯ КОМПАНИЙ

Одна из экономических гипотез гласит: компании, испытывающие затруднения с привлечением внешнего финансирования, склонны сберегать значительную часть внутреннего денежного потока, чтобы не остаться в будущем без средств. Но их склонность к сбережениям должна уменьшаться по мере развития финансовых рынков страны и усиления правовой защиты инвесторов, поскольку доступ к внешним источникам финансирования расширяется.

Альтернативная гипотеза предполагает, что неопределенность, связанная с денежными потоками, увеличивает склонность компаний к сбережениям. Если эта неопределенность влияет на склонность к сбережениям сильнее, чем ограничения внешнего финансирования, то склонность к сбережениям не может быть хорошим показателем для оценки финансовых ограничений.

Статья Александра Вадильева показывает, что развитие рынков капитала и институциональной среды способствует росту неопределенности денежных потоков из-за роста инноваций и нематериальных активов и не приводит к ослаблению склонности к сбережениям и их сокращению.

Ключевой вывод статьи заключается в том, что финансовое и институциональное развитие страны, которое является эффективным механизмом смягчения «настоящих» финансовых ограничений для компаний, не обязательно приводит к снижению склонности компаний к сбережениям.



СЕРГЕЙ ГЛЕБКИН

Профессор бизнес-школы INSEAD,
выпускник РЭШ (MAE'2011)

Колонка для портала GURU

«Почему трейдеры предпочитают «архаичные» технологии современным сервисам»

Funding Constraints and Informational Efficiency,
Review of Financial Studies, 2021, 34(9): 4269–4322
Авторы: Сергей Глебкин, Навин Гонди, Джон Куонг

ИНФОРМАЦИОННАЯ СПИРАЛЬ: МЕНЬШЕ ДАННЫХ – ВЫШЕ РИСКИ

Вся доступная инвесторам информация учтена в стоимости актива. В этом состоит один из базовых финансовых постулатов. Однако на практике у инвесторов не всегда есть возможность добыть необходимую информацию и использовать ее в сделках.

Этой проблеме и посвящена работа «Финансовые ограничения и информационная эффективность». Авторы показывают, как ограничения в финансировании могут снижать информационную эффективность рынка, что, в свою очередь, увеличивает премии за риск.

Профессиональные инвесторы (например, хедж-фонды) играют важную роль в том, как информация переносится в стоимость активов. Обычно они первыми видят сигналы о фундаментальной стоимости актива и на их основе проводят сделки. Однако их возможность отреагировать на эти сигналы может быть ограничена – лимитами на короткие позиции, маржинальными требованиями и пр. Если ограничения усиливаются (например, в кризис дилеры могут устанавливать более высокие требования к торговле с плечом), инвесторы вынуждены торговать меньше и, следовательно, меньше зарабатывают на доступной им информации. Это снижает их мотивацию добывать новые данные. Как следствие, котировки становятся менее информативными.

В результате закручивается информационная спираль. Чем меньше информации на рынке, тем выше риски. В ответ дилеры вынуждены еще больше ужесточать ограничения для инвесторов. Это может иметь серьезные последствия, особенно во время кризисов: в условиях информационной спирали снижение благосостояния инвесторов и финансовые ограничения будут сильнее бить по рынкам. Понимание этой взаимосвязи может помочь регуляторам и участникам рынка разработать более эффективные стратегии управления рисками и нормативно-правовую базу, чтобы смягчить последствия финансовых кризисов, надеются авторы исследования.

ХОСНИ ЗОАБИ

Профессор РЭШ

Материалы для портала GURU:

«О Нобелевской премии по экономике – 2023»

«Как профессиональная структура рабочей силы влияет на пенсионный возраст»

Women's Liberation as a Financial Innovation,
Journal of Finance, 2019, 2915 - 2956
Авторы: Моше Хазан, Дэвид Вайс, Хосни Зоаби

ЭКОНОМИКА ОСВОБОДИЛАСЬ ВМЕСТЕ С ЖЕНЩИНАМИ

Расширение прав женщин, которое в полной мере можно назвать процессом освобождения от тирании мужчин, стало одним из самых радикальных изменений в обществе за последние два столетия. Оно проявилось в том числе в расширении имущественных прав женщин и их доступе к финансовым активам. Но как это сказалось на экономике в целом? Ответ на этот вопрос предлагается в исследовании Хосни Зоаби и его соавторов «Освобождение женщин как финансовая инновация».

До 1850-х гг. замужние женщины в странах общего права, таких как Англия, США, Канада и Австралия, могли владеть в основном только недвижимостью. Движимое имущество, включая финансовые активы, – деньги, акции или облигации – становилось после замужества собственностью мужа. «Для одинокой женщины было бы неосмотрительно класть деньги в банк или владеть каким-либо другим активом, кроме недвижимости, потому что будущий муж просто отобрал бы его у нее», – пишут авторы в колонке на сайте Центра исследований экономической политики (CEPR). Это влияло на инвестиционный портфель не только женщин, но и их родителей, желающих завещать или подарить активы своим дочерям: им было выгоднее использовать для этого недвижимость, а не класть деньги в банк, что негативно сказывалось на депозитах банков и подавляло кредитование.

Чтобы оценить, как доступ женщин к финансовым активам повлиял на экономику, авторы изучили ситуацию в разных штатах США, постепенно расширявших права замужних женщин. Массачусетс в 1846 г. стал первым штатом, предоставившим им права собственности. К 1920 г. все штаты, кроме четырех, последовали его примеру. Авторы обнаружили, что расширение прав собственности женщин способствовало переориентации личных инвестиций (с недвижимости на более ликвидные активы и движимое имущество) и перемещению рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность. Это стимулировало индустриализацию и экономический рост.

Как именно это происходило в США в XIX в.? По мере того как домохозяйства переключали свои инвестиции с недвижимого имущества на движимое, росли депозиты, процентные ставки снижались, а кредитование увеличивалось. Стоимость капитала снизилась, что положительно сказалось на инвестициях, накоплении капитала и индустриализации. Более активная индустриализация, в свою очередь, привела к отраслевому перераспределению работников и миграции рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность. Оценки авторов показывают, что реальные процентные ставки снизились на 6–10% благодаря «освобождению женщин», а занятость в наиболее капиталоемких отраслях выросла примерно на 40% через 10 лет после предоставления прав.

Результаты показывают, что расширение экономических прав и возможностей женщин способствует не только гендерному равенству, но и экономическому развитию. Вывод неудивителен, поскольку в современной экономике права собственности играют важную роль в распределении ресурсов и повышении эффективности.

#neweconomicsschool

ОЛЬГА КУЗЬМИНА

Профессор РЭШ

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Как научить(ся) мыслить критически и как школа может отучить от этой привычки»

«Экономическая наука как детектив: как работают методы нобелевских лауреатов»

«Как данные помогают бизнесу адаптироваться под меняющийся мир»

Материалы для портала GURU:

«Как GURU и РЭШ устроили экзамен ChatGPT»

«Книжная полка»

Лекции и дискуссии:

«EdTech – что он меняет в образовании»

«Простой непростой анализ экономических данных: как делать корректные выводы и не попасть впросак»

Employment Flexibility and Capital Structure: Evidence from a Natural Experiment,
Management Science, 4992–5017
Автор: Ольга Кузьмина

КАК ТРУДОВЫЕ КОНТРАКТЫ ВЛИЯЮТ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

Гибкие трудовые контракты (например, сезонные, временные, с частичной занятостью) помогают компаниям адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка и снижать операционные издержки. При необходимости компании могут быстро пересмотреть условия таких договоров или расторгнуть их с меньшими издержками по сравнению с постоянными контрактами. Сотрудники, работающие по временным контрактам, используются, таким образом, в качестве резерва для корректировки рабочей силы.

Но как гибкие трудовые контракты влияют на финансовые решения компаний? Этой теме посвящено исследование Ольги Кузьминой. Это первая работа, в которой количественно оценивается связь между гибкой занятостью и структурой капитала. Она построена на уникальном наборе данных компаний в Испании за период с 1994 по 2006 г.

Основной вывод – компании, активнее применяющие гибкие контракты, активнее используют и долговое финансирование по сравнению с компаниями, предпочитающими более стабильные формы трудоустройства. Мысленный эксперимент показал, что запрет нанимать работников по гибким контрактам вынудил бы среднестатистическую фирму снизить отношение долга к капиталу на 7%. Соответственно, больше других выигрывают от гибкой занятости фирмы, которые в большей степени зависят от внешнего финансирования, – их эффективность растет относительно больше. Особенно сильно гибкие трудовые договоры влияют на структуру капитала компаний, которые больше других пострадали бы в случае финансового кризиса. Также автор обнаружила доказательства того, что гибкая занятость позволяет фирмам меньше зависеть от внешнего финансирования, они с меньшей вероятностью оказываются частью группы компаний или торгуются на бирже.

Исследование показывает, что гибкие контракты помогают бизнесу не только пересмотреть операционные издержки, но и повысить финансовую адаптивность, реагируя на изменения внешней среды и экономические шоки. Таким образом, исследование демонстрирует, что гибкость в управлении человеческими ресурсами может серьезно влиять на финансовую стратегию компаний.

АНДРЕЙ МАЛЕНКО

Профессор Школы менеджмента Уоллеса Кэрролла Бостонского колледжа, выпускник РЭШ (MAE'2006)

Выпуски подкаста «Экономика на слух»

«Равнение на G: как оценить его роль в триаде ESG»

«Российский бизнес меняет управление»

Auctions with Endogenous Initiation,
принята к публикации в Journal of Finance
Авторы: Александр Горбенко, Андрей Маленко

КТО НАЧИНАЕТ АУКЦИОНЫ

Значительная часть исследований, посвященных теории аукционов, изучает ситуации, когда актив уже выставлен на продажу. Но что происходит перед этим? Кто определяет, что актив будет выставлен на продажу, – покупатели или продавец? От чего это зависит и как влияет на ход торгов? Ответы на эти вопросы авторы ищут, рассматривая в качестве примера сделки поглощения компаний.

Определяющим фактором, согласно их модели, является оценка актива потенциальными покупателями. Если его ценность одинакова для обоих покупателей (common value auction), то с высокой долей вероятности ни один из них не будет демонстрировать свой интерес, и в конечном счете инициатором аукциона станет сам владелец актива. Это характерно для ситуаций, когда инвесторы покупают компанию, чтобы потом перепродать. Чем больше совпадает ценность актива для них, тем ниже вероятность, что кто-то из покупателей первым проявит инициативу: в таких условиях прибыль покупателя зависит от его информационного преимущества, но у того, кто первым сделает предложение о сделке, его не будет, соперник же напротив узнает оценку конкурента и сможет учесть ее в своем предложении.

Если же ценность актива для покупателей сильно отличается, например, покупателем выступает конкурент или клиент, для которых сделка имеет стратегическое значение (private value auction), тогда аукцион может инициировать как покупатель, так и продавец.
В этом случае оценка актива одним покупателем незначительно влияет на оценку другого, конкуренция между ними ниже, а значит, покупателю с сильной мотивацией не стоит ждать, а лучше сигнализировать о своем интересе.

Если же высока вероятность того, что продавцу срочно потребуется ликвидность (например, на рынке ходят слухи о его предбанкротном состоянии), то независимо от общности оценок потенциальные покупатели будут дожидаться объявления владельца о продаже.

НАДЯ МАЛЕНКО

Профессор Школы менеджмента Уоллеса Кэрролла Бостонского колледжа, выпускница РЭШ (MAE'2006)

Интервью для портала GURU

«Новые технологии позволяют использовать данные, которые раньше были недоступны»

Deadlock on the Board,

Review of Financial Studies, 2020, 33(10), 4445–4488

Авторы: Джейсон Родерик Дональдсон, Надя Маленко, Джорджиа Пьячентино

КАК СОВЕТУ ДИРЕКТОРОВ ВЫЙТИ ИЗ ТУПИКА

Для любой компании плохое корпоративное управление – серьезная угроза. По идее, устранять ее должен совет директоров, но именно он порой оказывается источником этой угрозы – решения принимаются долго, неоптимальные, а то и вовсе не принимаются. Опрос, проведенный в 2014 г. IFC, показал, что более 2/3 директоров сталкивались с тем, что совет не мог решить некоторые вопросы, а 30% – со спорами, которые ставили под угрозу выживание компании. Такие расколотые советы вряд ли способны принимать эффективные решения (многие штаты США даже приняли законы, позволяющие ликвидировать оказавшиеся в тупике компании).

Почему же компании оказываются в тупике и как им выбраться из него? Ответам на эти вопросы посвящено данное исследование. Авторы разработали новую модель принятия решений советом директоров, подобную динамическим моделям голосования в политэкономии. Из тупика сложно выбраться, поскольку каждый из директоров не хочет голосовать за решение, которое предпочитают другие члены совета, понимая, что поменять такой выбор в будущем будет тяжело. В итоге решения принимаются медленно, и компания не успевает реагировать на изменение конъюнктуры. Например, совет директоров не меняет плохого руководителя, который становится «вечным».

Ученые приводят в пример историю Uber, случившуюся незадолго до публикации их статьи. В 2017 г. совет директоров уволил харизматичного основателя компании Тревиса Каланика с поста гендиректора, но он остался в совете, который несколько месяцев не мог назначить нового CEO. Каланик надеялся вернуться и, чтобы повысить свои шансы, отдавал предпочтение (при поддержке своих сторонников) более слабым кандидатам в совет. Один из претендентов отказался сам, поняв, что совет слишком расколот и не в состоянии решить многие вопросы.

Разработанная модель позволяет по-новому взглянуть на подходы к формированию советов и срокам полномочий директоров. Выводы порой получаются неожиданными. Например, разнообразие членов совета, несмотря на все преимущества, ухудшает ситуацию: каждый тянет в свою сторону и важные решения откладываются на потом. Или срок, на который избираются директора: много говорится о вреде краткосрочных назначений, но, оказывается, именно длительные полномочия ведут прямиком в тупик. Понимая, что у них есть время, директора не идут на компромисс и каждый голосует «стратегически», надеясь, что его видение возобладает – если не сейчас, то позже.

Возможный выход авторы видят в передаче части полномочий по назначению директоров от акционеров действующему совету и даже менеджменту. Де-факто у акционеров полной власти и так нет (точнее, есть – но только формально). Авторы приходят к выводу, что акционерам не стоит стремиться к полной власти: возможность директоров и менеджмента назначать новых членов совета позволяет избежать тупика.

ЕГОР МАТВЕЕВ

Профессор Школы менеджмента Слоуна Массачусетского технологического института, выпускник РЭШ (MAE'2006)

Интервью для портала GURU

«Оканчивая университет, человек получает нечто большее, чем набор знаний»

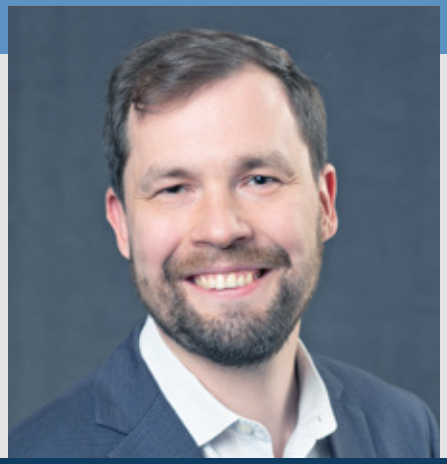
The Effects of Spending Rules and Asset Allocation on Non-Profit Endowments,
Journal of Portfolio Management, 2023, Vol. 49, № 1: 81–106
Авторы: Халем Закари, Эндрю Ло, Егор Матвеев, Сара Кираиши

КАК ЭНДАУМЕНТАМ НАЙТИ КОМПРОМИСС МЕЖДУ РАСХОДАМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ

Фундаментальная задача эндаумент-фонда – распорядиться средствами так, чтобы он мог финансировать свои текущие потребности и при этом сохранить (а в идеале и приумножить) капитал для будущих поколений. А это зависит не только от того, куда и насколько успешно инвестирует фонд, но и от выбранной им политики расходов. Сегодня эндаументы решают эту задачу по-разному: одни тратят не более фиксированной величины в год, другие корректируют сумму, которую они могут потратить, на инфляцию или используют так называемое правило Тобина (сколько фонд может потратить, зависит как от уровня его расходов в прошлом году, так и от текущей рыночной стоимости фонда).

Авторы исследования «Влияние правил расходования средств и распределения активов на некоммерческие эндаументы» сравнивают портфели эндаументов крупнейших американских университетов в 2019–2020 гг. и моделируют, что в течение 20 лет могло бы происходить с фондами при разной политике трат.

Все фонды так или иначе смогли бы продолжать работу, но с разной предельной отдачей от их инвестиций относительно уровня расходов. Так, портфель Йельского университета потенциально позволит его эндаументу расти быстрее других фондов, однако он подвержен более высокому риску из-за более высокой доли непубличных и других рискованных инвестиций. В то же время Гарварду в силу наименьшего аппетита к риску может быть сложнее удовлетворять свои потребности в финансировании в сложный период на рынках (во время пандемии COVID-19 в 2020 г. он, например, сократил свои расходы до $627 млн с $903 млн годом ранее, но менять риск-профиль портфеля не стал). Университеты должны быть готовы пересматривать свои расходы в зависимости от доходностей на рынке и, наоборот, перераспределять активы в портфеле в ответ на изменение потребностей в расходах, считают авторы исследования.



ДМИТРИЙ МУРАВЬЕВ

Профессор Университета штата Мичиган,
выпускник РЭШ (MAE'2006)

Материалы для портала GURU:

«Книжная полка»

Интервью «Диверсификация – единственное «наше все»

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Обзор исследований: о пользе импорта, гегемонии доллара, информированных инвесторах и пандемии ковида»

«Легенды и мифы фондового рынка: в чем главные ошибки инвесторов»

«Как зарабатывают на аномалиях»

«Деньги дорожают. Что это значит для личных кошельков»

«Где прячется главный враг инвестора»

Informed Trading Intensity,
принята к публикации в Journal of Finance
Авторы: Венсан Богуславский, Вячеслав Фосс, Дмитрий Муравьев

КАК ПОЙМАТЬ ИНФОРМАЦИОННУЮ ВОЛНУ РЫНКА

«Кто владеет информацией, тот владеет миром». Это известное высказывание, приписываемое Натану Ротшильду, как нельзя лучше отражает суть финансовых рынков. Информация не только делает одних богаче, а других беднее, но и обеспечивает функционирование самого рынка. Так, информированные инвесторы помогают поддерживать цены бумаг ближе к фундаментальным значениям, пишут авторы работы «Интенсивность информированной торговли».

Но как обнаружить информированную торговлю? Традиционные модели и способы оценки ее интенсивности, такие как bid-ask спред (разница между ценой покупки и продажи), часто неэффективны и могут давать неверные результаты.

Информированные инвесторы обычно не раскрывают свои транзакции, но иногда законодательство обязывает их это делать. Новая эмпирическая модель, предложенная авторами, как раз опирается на эти редкие данные. Используя машинное обучение, модель выявляет закономерности в том, как информированные инвесторы торгуют, сравнивая данные с днями, когда они не торговали. После того как параметры модели оценены на небольшой обучающей выборке, ее можно применить к публичным данным, когда вероятность информированной торговли не известна. Таким образом, модель позволяет оценивать, насколько активно информированные инвесторы торгуют в определенный день и определенными бумагами.

Инвесторы и управляющие могут использовать эту модель для поиска выгодных возможностей, а регуляторы – для выявления инсайдерской торговли. Например, информированная торговля может предвещать рост цены активов. Поэтому, обнаружив ее всплеск, инвесторы могут, следуя за ее участниками, заключить выгодные для себя сделки.

ЕЛЕНА ПИКУЛИНА

Профессор бизнес-школы Саудера, Университет Британской Колумбии (Канада), выпускница РЭШ (МАЕ'2009)

Выпуск подкаста «Экономика на слух»:

«Как научиться управлять собственными деньгами»

Лекции и дискуссии:

«Можно ли защититься от самого себя на финансовом рынке»

Do Equity Markets Care about Income Inequality? Evidence from Pay Ratio Disclosure,
Journal of Finance, 2022, 1371–1411
Авторы: Юхуй Пан, Елена Пикулина, Стефан Сигель, Трейси Ю Вонг

РЫНКИ ГОЛОСУЮТ ПРОТИВ НЕРАВЕНСТВА

Неравенство уже давно вышло на первый план в списке социальных проблем как развивающихся, так и развитых экономик, подавляя их рост, способствуя популизму в политике и социальной нестабильности. В США стагнация зарплаты среднего класса в условиях быстрого роста доходов высокооплачиваемых работников подогрела дискуссию о неравенстве доходов, пишут авторы исследования «Беспокоит ли рынки неравенство в доходах?».

Чтобы узнать это, они использовали уникальную возможность, предоставленную изменениями в регулировании раскрытия отчетности компаний. Новые правила с 2018 г. требуют от публичных компаний сообщать о соотношении зарплаты гендиректора и медианной зарплаты работников. Использовать нужно именно медиану, включая в расчеты всех сотрудников, работающих полный и неполный рабочий день, сезонных и т. д., кроме нанятых третьими компаниями (outsourced). Как показало раскрытие информации, среднее значение по 2300 американским компаниям составило 145, медианное – 65.

Для инвесторов высокое неравенство доходов внутри фирмы может быть тревожным звонком, например, оно может привести к оттоку как сотрудников, так и клиентов. Но, возможно, финансовые рынки не считают неравенство серьезной проблемой? Ведь есть исследования, показывающие положительную связь между разрывом в оплате труда и результатами фирмы, пишут авторы.

Анализ привел их к выводу, что все же фондовые рынки негативно реагируют на отчеты компаний с большим разрывом в зарплатах между гендиректором и работниками. Инвесторы, чувствительные к неравенству доходов, склонны перебалансировать портфели, избегая акций таких компаний, что может негативно сказываться на их капитализации.

Но что именно не нравится инвесторам? Возможно, они опасаются, что фирмы могут столкнуться с проблемами из-за сокращения денежного потока или судебных процессов? Ответ оказался другим: инвесторам в принципе «не нравятся» высокие разрывы в оплате труда «независимо от рисков движения денежных средств».

Бизнесу важно понимать сигнал, который посылают рынки. В свою очередь, этот сигнал может влиять на корпоративную политику компаний, не желающих столкнуться с оттоком инвесторов и ростом стоимости капитала, отмечают авторы. Результаты их работы, пишут они, могут быть использованы для формирования корпоративной практики, учитывающей отношение инвесторов к социальной справедливости. «Время покажет, смогут ли рынки капитала и акционеры стать альтернативными и, возможно, дополняющими друг друга силами политического процесса в решении проблемы неравенства доходов в США», – делают вывод авторы.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

стр.

1. (Successful) Democracies Breed Their Own Support 23
   Дарон Аджемоглу, Николас Айзенман, Джеват Аксой, Мартин Фишбейн, Карлос Молина
2. The Puzzling Politics of R&D: Signaling Competence through Risky Projects 24
   Наталия Ламберова
3. Did Industrialization Increase Support for the Radical Left? Evidence from the 1917 Russian Revolution 25
   Пол Дауэр, Андрей Маркевич
4. Judicial Capture 26
   Султан Мехмуд, Бахтавар Али
5. I'll Pay you Later: Backloading to Sustain Opportunistic Relationships 27
   Елена Пальцева, Герхард Тевс, Марта Троя Мартинес

ДЖЕВАТ АКСОЙ

Профессор Королевского колледжа Лондона, ведущий экономист Европейского банка реконструкции и развития

Интервью для портала GURU

«Сложные взаимосвязи миграции и экономического роста»

(Successful) Democracies Breed Their Own Support,
принята к публикации в Review of Economic Studies
Авторы: Дарон Аджемоглу, Николас Айзенман, Джеват Аксой, Мартин Фишбейн, Карлос Молина

НА ЧЕМ ДЕРЖИТСЯ ПОДДЕРЖКА ДЕМОКРАТИЙ

«Являемся ли мы свидетелями заката демократических институтов во всем мире?» – задаются вопросом авторы в колонке на сайте Центра исследований экономической политики (CEPR). Опасения за будущее демократии растут, во многих странах набирает силу популизм, на волне которого некоторые политики пренебрегают традиционными демократическими ценностями. Так, в январе 2021 г. Вашингтон был охвачен беспорядками после президентских выборов, а многие американцы всерьез стали переживать за будущее демократии в стране.

При этом избиратели все больше разочаровываются в самой демократии. Например, уже вскоре после референдума 2016 г. многие британцы пожалели о своем решении проголосовать за выход страны из Евросоюза. Они были недовольны тем, что их временный настрой привел к столь серьезному для их страны шагу.

Почему же люди разочаровываются в демократии? Авторы показывают, что по крайней мере частично это можно объяснить провалами демократий и недостаточно позитивным личным опытом избирателей.

Чтобы люди поддерживали демократию, она должна быть действительно успешна, пишут они: экономика страны должна расти, избегая социальных потрясений, нужны политическая стабильность, развитая инфраструктура, качественные здравоохранение, образование и прочие общественные блага.

Чем дольше человек живет в успешной демократической стране, тем больше он в принципе поддерживает демократию. При этом насколько демократия способствовала процветанию страны до рождения человека или до его переезда в нее, не играет большой роли. Важна только история успеха, плодами которого он сам воспользовался.

НАТАЛИЯ ЛАМБЕРОВА

Профессор Техасского университета в Далласе

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Почему у природы нет плохой погоды, но не всякая погода хороша для экономики»

«Как родилось чудо экономического роста и навсегда ли он с нами»

The Puzzling Politics of R&D: Signaling Competence through Risky Projects,
Journal of Comparative Economics, 2021
Автор: Наталия Ламберова

ЗАЧЕМ ПОЛИТИКИ ИНВЕСТИРУЮТ В ИННОВАЦИИ

Инвестиции в исследования и разработки (НИОКР) – важный фактор устойчивого экономического роста. Но зачем они конкретным политикам? Почему политические деятели, контролирующие ресурсы, выделяют на НИОКР значительные средства, хотя такие инвестиции рискованны, менее очевидны для общества, чем например расходы на инфраструктуру или образование, и могут принести плоды уже после того, как инициировавший их политик покинул свой пост? Почему бы не потратить деньги на более краткосрочные проекты, эффект от которых проявится быстрее и будет более заметным?

В работе «Загадочная политика НИОКР» Наталия Ламберова разбирается, что же стимулирует политиков вкладывать в инновации. Ее вывод – такие инвестиции повышают компетентность политика в глазах избирателей. Им кажется, что более краткосрочный и безопасный проект – например, инвестиции в инфраструктуру – может быть с равным успехом осуществлен любым государственным деятелем, тогда как выбор более рискованного научно-исследовательского проекта сам по себе сигнализирует о большей компетентности политика.

Эту версию подтверждают результаты опроса, проведенного Ламберовой в России и США: в обеих странах политики, выступающие за НИОКР, считались более компетентными, чем те, кто отдает приоритет расходам на инфраструктуру или образование. Межстрановой анализ также показал, что такие инвестиции способствуют большему одобрению избирателями действующего правительства.

#neweconomicschool

АНДРЕЙ МАРКЕВИЧ

Профессор РЭШ,
старший преподаватель
Университета Хельсинки

Интервью для портала GURU:

«Не все, что мы делаем, предопределено историей, но события прошлого все еще с нами»

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Что за эксперименты можно ставить в лаборатории экономической истории»

«Живем ли мы наследием крепостного права»

Препринт **Did Industrialization Increase Support for the Radical Left? Evidence from the 1917 Russian Revolution**, 2023

Авторы: Пол Дауэр, Андрей Маркевич

КАК ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИИ ПОМОГЛА БОЛЬШЕВИКАМ

Как экономические изменения влияют на политические предпочтения? Ответ на этот актуальный вопрос Андрей Маркевич и Пол Дауэр ищут в истории России начала XX в., изучая влияние индустриализации на популярность радикальных левых, т. е. большевиков.

Авторы проанализировали итоги выборов в учредительное собрание 1917 г., сопоставив голосование за большевиков (всего они получили около 23% голосов) со степенью индустриализации отдельных районов и городов. Они изучили данные по более чем 450 уездам. Итогом этого анализа стала первая работа, в которой влияние индустриализации на политические предпочтения во время революции 1917 г. исследуется с помощью строгого эмпирического подхода.

К началу XX в. Российская империя, несмотря на устойчивый рост индустриализации с 1880-х гг., оставалась преимущественно аграрной страной. В 1913 г. промышленность производила лишь около 20% национального дохода – вдвое меньше, чем в наиболее развитых странах того времени.

Промышленный рост не привел к значительному повышению уровня жизни работников – их средняя реальная зарплата не менялась в течение нескольких десятилетий вплоть до революции. И хотя неравенство в России было средним по международным стандартам, а социалистическое движение набирало силу и в других странах Европы, исход индустриализации оказался разным.

В статье сделано два ключевых вывода. Первый – в России индустриализация способствовала росту популярности радикальных левых. Авторы обнаружили, что чем выше была доля рабочих в уезде, тем больше голосов получали большевики, и это согласуется с утверждением Ленина о том, что большевики пользовались большой поддержкой среди рабочих. В уездах увеличение доли рабочих на одно стандартное отклонение от среднего значения увеличивало поддержку на одну четвертую стандартного отклонения доли голосов за большевиков.

Второй вывод – индустриализация способствовала поляризации политики в 1917 г., подготовив почву для Гражданской войны. В уездах доля голосов за кадетов – наиболее популярную партию на правом фланге политического спектра – также положительно скоррелирована с индустриализацией.

Вопрос влияния экономических изменений на политику, безусловно, крайне актуален сегодня. Например, Дэвид Аутор из Массачусетского технологического института и его соавторы пришли к выводу, что конкуренция с китайским импортом привела к усилению политической поляризации в США. Работа Маркевича и Дауэра также показывает, что исследователям следует подробнее изучить, как экономические изменения влияют на политическую поляризацию и связанную с ней нестабильность.

СУЛТАН МЕХМУД

Профессор РЭШ

Материалы для портала GURU

«Как повысить качество правосудия»

«Качество правосудия: как на него влияет соблюдение религиозных ритуалов и традиций»

«Институты, помогающие экономическому развитию и тормозящие его»

«Передача гендерных норм в школе: экспериментальные данные из Пакистана»

Judicial Capture,
Economic Journal, 2023
Авторы: Султан Мехмуд, Бахтавар Али

СУДЕБНАЯ СДЕЛКА – НЕЗАВИСИМОСТЬ В ОБМЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ

«Когда грабеж становится образом жизни в обществе, со временем они создают для себя правовую систему, которая разрешает это, и моральный кодекс, который это прославляет». Это цитата из особого мнения судьи Верховного суда Пакистана Атара Миналлаха. Кто эти «они» и что за «грабеж»? Об этом рассказывает исследование Султана Мехмуда и Бахтавара Али, которые показывают, как происходит эрозия судебной системы.

Ключевое отличие судьи от бюрократа – его независимость от правительства. Теряя ее, судья превращается в еще одного чиновника, а судебная власть перестает выполнять свою ключевую функцию: она уже не способна ограничивать другие ветви власти и тем самым – государственный произвол. Цена велика: без независимого суда невозможна эффективная защита прав человека, закон подменяется произволом, из-за чего особенно страдают малоимущие люди, не имеющие ресурсов, чтобы защититься от бюрократии.

Идея особенной роли судебной власти уходит корнями еще в эпоху Просвещения, однако далеко не всегда суд готов выполнять эту роль даже в странах с устоявшейся демократией. Такая эрозия независимости судов вредна для экономического развития, подрывает доверие к правовой системе и открывает дорогу для установления в стране авторитарного и популистского режима, констатируют в исследовании авторы.

Механизм этой эрозии они изучили на примере Пакистана, показав, как распределение недвижимости среди судей (именно по такому делу и было особое мнение Атара Миналлаха) влияет на их готовность выносить решения в пользу правительства. Для этого авторы сопоставили решения высших судов Пакистана с отчетами о распределении недвижимости между судьями с 1986 по 2019 г. Чтобы надежнее выявить причинно-следственную связь, они учли, что на решения судей могут влиять самые разные факторы – от пола и образования до событий в стране, например выборов.

Оказалось, что судьи, получающие от правительства жилье, с большей вероятностью выносят проправительственные решения – на 50% больше по сравнению с базовым уровнем. А коллегия адвокатов, оценившая эти постановления, обнаружила 40%-ное снижение числа решений, основанных на рассмотрении дела по существу. Для правительства это выгодная сделка: государственные ассигнования на недвижимость судьям составляют 0,03% ВВП в год, а доходы от экспроприации земли правительством через судебные органы – 0,2% ВВП.

Такой «обмен» может подорвать реформы, направленные на укрепление независимой судебной системы (в 2010 г. президент Пакистана был лишен полномочий по назначению судей, по новым правилам они отбираются и назначаются специальной комиссией, состоящей из других судей). Чтобы противодействовать этой практике – «услуга за услугу», нужны институты, обеспечивающие независимость судей, без которой они перестают быть носителями третьей власти и вливаются в ряды исполнительной власти, показывает работа Султана Мехмуда и Бахтавара Али.

ГЕРХАРД ТЕВС

Профессор РЭШ

Материалы для портала GURU:

«Почему мы должны уменьшить нашу ненасытную жажду нефти»

«Как данные нас обманывают, а теории подводят»

Комментарий к статье из списка «Лучшие статьи American Economic Journal 2022»

«Книжная полка»

«Почему иностранные профессора выбирают РЭШ»

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Моногород: между медленной смертью и поиском новой идентичности»

«Как спастись от сырьевого проклятия»

I'll Pay you Later: Backloading to Sustain Opportunistic Relationships, 2023

Авторы: Герхард Тевс, Елена Пальцева (выпускница РЭШ, MAE'1998), Марта Троя Мартинес (профессор РЭШ)

«Я ЗАПЛАЧУ ПОЗЖЕ»: ОТСРОЧЕННАЯ ВЫГОДА КАК ЗАЩИТА ОТ ЭКСПРОПРИАЦИИ

Международные коммерческие отношения, особенно с развивающимися странами, в прошлом традиционно поддерживались с помощью военной силы – прямых интервенций или их угрозы. Это помогало развитым странам гарантировать соблюдение международных контрактов с их компаниями в условиях слабости местных институтов прав собственности. Однако к концу 1960-х число конфликтов, в которых участвовали крупные державы, сократилось. Это подорвало прежнюю систему обеспечения выполнения международных контрактов и спровоцировало крупнейшую в новейшей истории волну экспроприации.

Тем не менее даже во время этой волны в развивающихся странах было экспроприировано менее 5% всех компаний, находящихся в иностранной собственности. Каким же образом компаниям и правительствам удалось избежать экспроприации, сохранив при этом межстрановые инвестиции?

Авторы отвечают на этот вопрос применительно к мировой нефтегазовой отрасли, используя вышеописанный исторический естественный эксперимент – снижение активности применения военной силы. Они показывают, что ослабление «политической основы нефтяного порядка в виде американо-британского господства» (Дэниел Ергин) привело к изменениям во временной структуре контрактов – задержке инвестиций, производства и налогообложения.

Для объяснения этого механизма статья представляет стилизованную модель отношений между государством и фирмой: компания инвестирует и платит налоги или перестает это делать под влиянием внешних факторов, в том числе угрозы экспроприации. Чтобы правительство отказалось от немедленной экспроприации, прибыль от нее должна быть меньше, чем ожидаемая долгосрочная выгода от налогов и инвестиций компании. Таким образом, откладывая инвестиции и уплату налогов, компания повышает долгосрочную выгоду для государства и снижает риски экспроприации. Чем слабее институты прав собственности (т. е. чем легче провести экспроприацию), тем сильнее должны быть отложены контракты.

Ученые тестируют предсказания модели, используя данные мировой нефтегазовой отрасли: исследуют контракты пяти крупнейших международных компаний по 49 странам, 3494 месторождениям, 124 комбинациям «страна – компания» с 1960 по 1999 г. Они сравнивают накопленные инвестиции, уровень производства, а также уплаченные налоги в первые 35 лет функционирования нефтяного или газового месторождения в странах со слабыми и сильными институтами. Оказалось, что до 1967 г. временная структура добычи нефти, инвестиций и налогов была одинаковой для месторождений в обеих группах стран. Однако после 1967 г. в странах со слабыми институтами началось «отставание». Оно достигло своего пика – около пяти лет – в начале 1970-х и снижалось со временем. Исследование также документирует отставание в сроках ввода месторождений в эксплуатацию. Расчеты показывают, что страна со слабыми институтами теряла в среднем $120 млн в год из-за таких задержек.

Подобные механизмы «откладывания» были широко освещены в теоретической литературе, однако эмпирический анализ динамики таких контрактов был затруднен из-за недоступности данных и сложности установления причинно-следственных связей. Это первая статья, в которой преодолеваются оба препятствия.

#neweconomicsschool

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ COVID-19

стр.

1. The Safest Time To Fly: Pandemic Response in the Era of Fox News 29
   Максим Ананьев, Михаил Пойкер, Юань Тиан
2. Internal Migration Networks and Mortality in Home Communities: Evidence from Italy during the Covid-19 Pandemic 30
   Микеле Валсеки, Рубен Дюран
3. Вклад промежуточного импорта в производительность российских фирм: шоки пандемии COVID-19 и санкций 31
   Наталья Волчкова, Сергей Головань
4. Divided We Stay Home: Social Distancing and Ethnic Diversity 33
   Георгий Егоров, Рубен Ениколопов, Алексей Макарьин, Мария Петрова
5. Peer-to-Peer Lending for Small Businesses during COVID-19 35
   Алина Малкова, Алекс Венг

МАКСИМ АНАНЬЕВ

Научный сотрудник Мельбурнского института прикладных экономических и социальных исследований, выпускник РЭШ (MAE'2012)

«Книжная полка» для портала GURU

Выпуск подкаста «Экономика на слух»:
«Капитал, который нельзя положить в кошелек»

The Safest Time To Fly: Pandemic Response in the Era of Fox News,

Journal of Population Economics, 2021, Pages 775–802
Авторы: Максим Ананьев, Михаил Пойкер (выпускник РЭШ, MAE'2012), Юань Тиан

КАК FOX NEWS СЫГРАЛ ПРОТИВ ТРАМПА НА ВЫБОРАХ

Исследования в области политической экономики неоднократно обращали внимание на влияние средств массовой информации на убеждения и поведение людей, например, во время выборов. В условиях пандемии COVID-19, когда были введены ограничения на передвижение, эта тема приобрела особую актуальность. В США эти ограничения стали объектом политических дебатов, причем республиканская партия в своей риторике приуменьшала потенциальные угрозы, связанные с коронавирусом.

Команда исследователей решила проверить, повлиял ли на поведение людей Fox News, активно рассказывавший о критике со стороны республиканской партии? Казалось бы, для ответа на этот вопрос достаточно изучить связь между просмотрами этого канала и передвижением людей во время эпидемии. Однако при таком подходе эксперимент не был бы чистым, ведь Fox News могут смотреть именно сторонники республиканцев, в принципе не готовые соблюдать ограничения на передвижение.

Чтобы устранить эту погрешность, авторам нужно было найти людей, которые смотрят Fox News не потому, что изначально разделяют его позицию. Они обратили внимание на порядковое расположение кабельных каналов Fox News, которое не коррелировало с итогами голосования на выборах. Таким образом, появилась возможность приблизиться к идеальному эксперименту, в котором часть населения почти случайно оказалась подвержена влиянию телеканала (сильнее, чем люди, которые уже относятся к сторонникам республиканцев).

Используя данные GPS смартфонов и информацию о смертности от ковида, ученые обнаружили, что просмотр Fox News действительно побуждает людей менее строго соблюдать меры изоляции и жители штатов, где канал популярен, относительно реже оставались дома. Важно отметить, что этот эффект обусловлен не просто политической окраской штата, а информацией о ковиде, представленной Fox News.

Кроме того, исследователи предположили вторичное влияние на политическую конкуренцию в контексте президентских выборов. Смертность, вызванная менее ответственным поведением, оказала негативное воздействие на репутацию республиканской партии на выборах. Несмотря на небольшую абсолютную силу эффекта, в условиях конкурентных выборов в США он мог оказаться достаточно велик, чтобы повлиять на исход голосования.

МИКЕЛЕ ВАЛСЕКИ

Профессор РЭШ

Материалы для портала GURU:

«Чему Берлускони научил политиков»

«Политика и бюрократия»

Книжная полка

«Почему иностранные профессора выбирают РЭШ»

Internal Migration Networks and Mortality in Home Communities: Evidence from Italy during the Covid-19 Pandemic, European Economic Review. Vol. 140, 2022, 103890

Авторы: Микеле Валсеки, Рубен Дюран

КАК ВНУТРЕННЯЯ МИГРАЦИЯ ВЛИЯЕТ НА РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИНФЕКЦИЙ

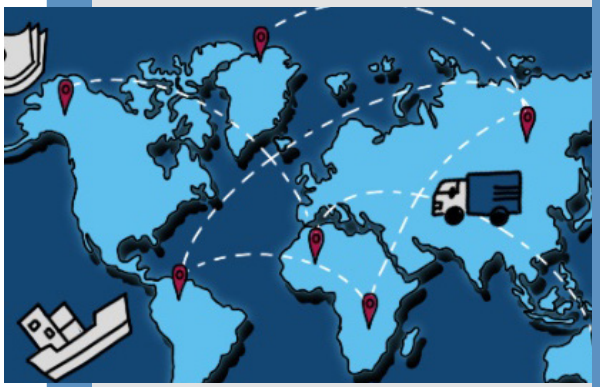
Какую роль играют внутренние мигранты в распространении инфекционных заболеваний? Приносят ли они пользу или усиливают опасность для родных сообществ? Этой теме посвящено исследование «Сети внутренней миграции и смертность в родных сообществах: данные из Италии во время пандемии COVID-19».

Микеле Валсеки и Рубен Дюран проанализировали распространение вируса COVID-19 в Италии, а также данные об избыточной смертности, внутристрановой миграции и перемещениях населения между итальянскими провинциями. Они выделяют два основных механизма, посредством которых мигранты влияют на распространение вируса. С одной стороны, мигранты могут распространять информацию о том, как снизить риски, а значит, – способствовать лучшему соблюдению мер самоизоляции в их родном городе (информационный механизм). С другой – возвращаясь в родные места, они невольно могут стать переносчиками вируса и привести к росту заболеваемости (механизм переноса). Последний эффект, увы, в пандемию оказался преобладающим, приходят к выводу авторы: в провинциях с высокой долей мигрантов в зонах вспышки заболевания показатели смертности в среднем были выше.

Работа подтверждает, что при проведении политики в сфере здравоохранения важно в том числе учитывать внутреннюю сеть миграции, так как она тоже может влиять на распространение инфекционных заболеваний.

НАТАЛЬЯ ВОЛЧКОВА

Профессор РЭШ,
выпускница РЭШ (МАЕ'1998)



Лекции и дискуссии:

«Экономические потери из-за гендерного неравенства»

«Что мы узнали про экономику со времен ковида»

«Что ждет глобальную экономику»

«Зачем страны торгуют друг с другом?»

«Как гендерное неравенство влияет на экономику?»

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Обзор исследований: о пользе импорта, гегемонии доллара, информированных инвесторах и пандемии ковида»

«Долгая дорога женщин на рынок труда: что «раскопала» нобелевский лауреат Клаудиа Голдин»

«Какова цена технологического суверенитета»

«Как сделать глобализацию более выгодной»

«Россия и Китай: возможно ли безграничное партнерство»

«Экономика на слух» отвечает на вопросы слушателей»

«Зачем экономистам изучать литературу»

«Гендерное неравенство: во сколько оно обходится экономике»

Вклад промежуточного импорта в производительность российских фирм: шоки пандемии COVID-19 и санкций,
Журнал Новой экономической ассоциации, 2023. № 3(60), 197–205
Авторы: Наталья Волчкова, Сергей Головань (профессор РЭШ, выпускник РЭШ, MAE'1999)

ПОЧЕМУ ИМПОРТ ПОВЫШАЕТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ: ОПЫТ РОССИИ

Один из общепризнанных постулатов в экономической науке и политике – внешняя торговля способствует процветанию, изоляция страны замедляет развитие. Но чаще всего именно экспорт рассматривается как индикатор более высокой эффективности экономики. Импорт же (во всяком случае, в популярных дискуссиях) выглядит как нечто, свидетельствующее о низкой конкурентоспособности экономики, поэтому часто ставится цель сократить зависимость от внешних товаров и услуг. Этим же объясняется рост популярности протекционистских мер, защищающих экономику от импорта.

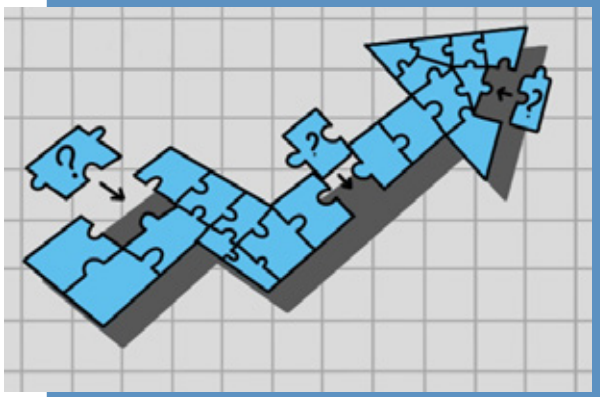
Но как часто бывает, популистские лозунги не подтверждаются фактами. Эмпирические исследования фиксируют положительную связь импорта промежуточных товаров и производительности фирм, хотя причинно-следственную связь обосновать не всегда удается. Наиболее распространенное объяснение – позитивное влияние роста специализации. Справедливо ли это для России, задались вопросом Наталья Волчкова и Сергей Головань. Чтобы получить ответ, они оценили вклад промежуточного импорта фирм обрабатывающей промышленности в общую факторную производительность в условиях двух шоков – пандемии COVID-19 и санкций 2022 г. В качестве базы данных для своего исследования они используют проведенный в 2022 г. НИУ ВШЭ опрос 1879 предприятий обрабатывающей промышленности в 71 регионе страны. Результаты исследования показали, что промежуточный импорт положительно влияет на общую факторную производительность российских компаний (при этом экономический эффект импорта почти втрое выше, чем экспорта). Во время пандемии этот эффект несколько ослабевает, но в 2022 г. в условиях санкций влияние импорта на производительность восстанавливается на доковидном уровне. Так, при снижении доли импорта в издержках в среднем среди опрошенных компаний в 2022 г. на 1,5 п. п. до 14,5% производительность сократилась на 11%. При прочих равных российские компании, импортировавшие промежуточные товары и в 2019 г., и в последующие кризисные годы, имели более высокую факторную производительность, чем другие компании. Более того, она была выше у компаний с более высокой долей импорта в издержках.

Авторы обращают отдельное внимание на то, что чувствительность выпуска к доле импорта не зависит от того, из какой группы стран ввозятся товары – присоединившихся в 2022 г. к санкциям или нет. Это показывает, что переориентация импортных потоков не стала ударом для российской промышленности, а вклад импорта в общую факторную производительность в большей степени обусловлен специализацией, чем технологическим трансфером (если считать, что страны, поддержавшие санкции, более технологически развиты, чем неподдержавшие).

С теоретической точки зрения выводы авторов означают, что именно специализация и разделение труда являются основным механизмом роста производительности благодаря импорту. Практический же вывод из их работы – потери производительности российских компаний из-за переориентации импорта в большей степени будут связаны со снижением доли импорта в издержках, а при его восстановлении за счет импорта из стран, не примкнувших к санкциям, эффект может быть нивелирован.

РУБЕН ЕНИКОЛОПОВ

Научный руководитель, приглашенный профессор РЭШ, выпускник РЭШ (MAE'2002)



Материалы для портала GURU:

Обзор исследований «Тонкая работа с большими данными»

Обзор исследований «От религиозного диктата до диктата искусственного интеллекта»

Колонка «Что такое асимметрия информации. И почему из-за нее люди и бизнес теряют деньги»

«Книжная полка»

Лекции и дискуссии:

«Дороги, которые выбирает экономика»

«Экономические эффекты искусственного интеллекта»

«Карьера в науке»

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Обзор исследований: о пользе импорта, гегемонии доллара, информированных инвесторах и пандемии ковида»

«Почему одни нации богатые, а другие – бедные»

«Как родился экономический рост»

«Как заработать человеческий капитал»

«Почему модели экономистов упрощают мир, чтобы лучше узнать его»

«Как марксизм-ленинизм повлиял на экономическое образование в России»

«Чему кризисы учат экономику и как она их перемалывает»

«Недетский вопрос: две стороны экономики, или Как найти себя»

«Какое будущее показывает «черное зеркало» цифровых платформ»

О трансформации российской экономики

«Чему учиться во время кризисов»

«Чем живет общество потребления»

«Сколько государства нужно экономике»

«Что не так с благотворительностью в России»

«Зачем экономисту изучать литературу»

«Почему растет стоимость репутации»

«Чему учит коронакризис»

Divided We Stay Home: Social Distancing and Ethnic Diversity, Journal of Public Economics, 2021, 194: 104328

Авторы: Георгий Егоров (координатор МКС РЭШ, выпускник РЭШ, MAE'2003); Рубен Ениколопов; Алексей Макарьин; Мария Петрова (профессор РЭШ, выпускница РЭШ, MAE'2004)

ПАНДЕМИЯ КОВИДА: ЧУЖОЙ ПРОТИВ СВОИХ

Просоциальное поведение может стать обычным явлением благодаря либо государственному регулированию, либо добровольному соблюдению социальных норм. Один из примеров такого поведения – социальное дистанцирование и самоизоляция во время пандемии. Поддерживать такие социальные нормы (в том числе неформальные) в этнически разнообразных обществах, как правило, труднее. Однако в случае пандемии и мер социального дистанцирования можно вообразить и другой сценарий: в этнически и культурно однородных сообществах люди могут меньше бояться заразиться, поскольку больше доверяют друг другу (т. е. ожидают, что заболевшие будут безукоризненно соблюдать карантин). По этой причине добровольная самоизоляция здоровых будет менее эффективной.

Авторы исследования использовали открытые данные о передвижениях людей – индекс самоизоляции «Яндекса» для России и SafeGraph для Соединенных Штатов. Они обнаружили, что после первого подтвержденного случая COVID-19 в этнически разнообразных регионах мобильность снизилась сильнее, т. е. люди начали соблюдать социальное дистанцирование охотнее, чем в однообразных регионах.

Казалось бы, такие результаты противоречат модели, согласно которой больные люди самоизолируются по альтруистическим причинам, т. е. из боязни заразить окружающих. В более разнообразных обществах они должны были бы делать это менее активно, поскольку из-за эффекта аут-группы («чужой» группы) их меньше заботит жизнь окружающих. Это увеличивает риск заражения для людей, которые считают себя здоровыми.

В то же время в таком обществе уровень доверия к окружающим ниже, поэтому здоровые более склонны при первых известиях об эпидемической угрозе в качестве меры предосторожности самоизолироваться, а не полагаться на социальную ответственность соседей. Поскольку здоровые составляют большинство – по крайней мере на ранних стадиях пандемии, – в обществах с большим разнообразием наблюдается и большее социальное дистанцирование.

В такой ситуации выгоды тех, кто считает себя здоровым, соответствуют целям общества. И пока большинство считают себя здоровыми, в более разнообразных обществах будет более высокий уровень добровольного социального дистанцирования.

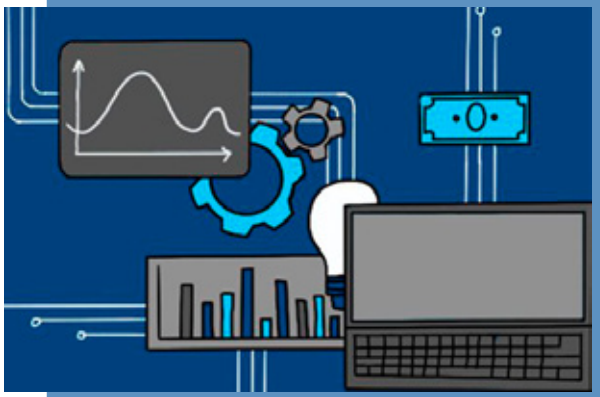
Исследование показало, что готовность различных групп населения (этнических, социальных, здоровых в противовес больным) вести себя просоциально может отличаться и это может иметь важные стратегические последствия. В контексте пандемии COVID-19 решения здоровых и больных людей о самоизоляции являются зеркальным отражением друг друга. Это означает, например, что в однородном обществе с высоким уровнем толерантности широкомасштабное тестирование будет иметь позитивный эффект – люди, узнавшие, что они заболели, будут активнее самоизолироваться, и это позволит здоровым выходить на улицу без особого страха. В неоднородном обществе с низким уровнем толерантности такая же политика широкого тестирования может привести к тому, что люди с положительным тестом будут чаще выходить на улицу, поскольку им уже нечего терять (из-за отмечавшегося выше эффекта аут-группы и низкого уровня заботы об окружающих). Здоровым же придется вести себя осторожнее и сильнее самоизолироваться.

АЛИНА МАЛКОВА

Профессор Флоридского технологического института, выпускница РЭШ (MAE'2015)

Выпуск подкаста «Экономика на слух»

«Как мы занимаем деньги друг у друга»



Препринт Peer-to-Peer Lending for Small Businesses during COVID-19,
Авторы: Алина Малкова, Алекс Венг

НЕСТАНДАРТНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОВИДА

Как пандемия коронавируса сказалась на развитии нетрадиционных источников финансирования малого бизнеса? Изучению этого вопроса посвящено исследование «Peer-to-Peer (P2P) кредитование малого бизнеса во время COVID-19».

Пандемия привела к закрытию в 2020 г. около 200 000 предприятий в США, что гораздо больше, чем в обычные времена, пишут авторы. Сильнее других пострадал малый бизнес в сфере бытовых услуг, например парикмахерские и салоны красоты. Удар оказался двойным, поскольку из-за карантина заемщики могли физически не иметь доступа к традиционным финансовым учреждениям.

Для поддержки малого бизнеса была запущена правительственная Программа защиты зарплат (The Paycheck Protection Program), которая позволила пострадавшим фирмам брать дешевые кредиты без залога, с возможностью их списания. Однако из-за ограничений программы некоторые небольшие компании не смогли ею воспользоваться, и, поскольку традиционные банковские инструменты были недоступны, они обратились к нестандартным источникам финансирования. В итоге ключевую роль в поддержке малого бизнеса во время пандемии играли платформы P2P-кредитования (Peer-to-Peer). К таким выводам пришли авторы статьи.

При этом во время пандемии финтех расширил круг заемщиков за счет тех, кто и без того имел ограниченный доступ к традиционным банковским инструментам. Поскольку финтехкомпании используют собственные статистические модели, методологии искусственного интеллекта и машинного обучения, они могут лучше оценивать кредитный риск заемщиков, значительно быстрее принимая решения о выдаче займа.

Рост спроса на P2P-кредиты подчеркивает важность альтернативных финансовых инструментов в кризисные периоды. Результаты исследования, пишут его авторы, могут быть использованы при разработке более гибких и доступных финансовых инструментов поддержки малого бизнеса во время экономических шоков. А также для поддержки людей, живущих в отдаленных районах с относительно меньшим количеством банковских отделений и с более низкими доходами.

ДРУГИЕ РАЗДЕЛЫ ЭКОНОМИКИ

стр.

1. The Economics of Language 37
   Виктор Гинсбург, Шломо Вебер
2. Рутинность и риски автоматизации на российском рынке труда 38
   Владимир Гимпельсон, Ростислав Капелюшников
3. Planning Ahead for Better Neighborhoods: Long Run Evidence from Tanzania 40
   Гай Майклз, Джамиля Нигматулина, Фердинанд Рох, Таннер Риган, Нираж Баруах, Аманда Дальстранд
4. Buy as You Need: Nutrition and Food Storage Imperfections 41
   Кэтрин Гиркинджер, Джереми Гросс, Жан-Филипп Платто
5. Alma Mat(t)er(s): Determinants of Early Career Success in Economics 42
   Сергей Попов
6. Production Clustering and Offshoring 43
   Владимир Тяжельников
7. Cite-seeing and Reviewing: A Study on Citation Bias in Peer Review 44
   Иван Стельмах, Чарви Растоги, Райан Лю, Сучи Чавла, Федерико Эченике, Нихар Б. Шах
8. Doing Bad to Look Good: Negative Consequences of Image Concerns on Prosocial Behavior 46
   Иван Сораперра, Антон Суворов, Йерун ван де Вен, Мари Клэр Вилеваль
9. The Long-Run Effects of a Public Policy on Alcohol Tastes and Mortality 47
   Лоренц Куэнг, Евгений Яковлев

ШЛОМО ВЕБЕР

Президент, профессор РЭШ

Интервью для портала GURU:

«Как культура и институты связаны с экономическим ростом»

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Как язык влияет на экономику»

«Недетский вопрос: что делать подросткам в быстро меняющемся мире?»

«Как культура влияет на развитие экономики»

The Economics of Language,
Journal of Economic Literature, 2020
Авторы: Виктор Гинсбург, Шломо Вебер

КАК ЯЗЫК ВЛИЯЕТ НА ЭКОНОМИКУ

Влияет ли языковая идентичность на наше индивидуальное и коллективное экономическое поведение? Можно ли, изучая язык, предсказать развитие рынков труда, торговли, миграции, финансовых рынков и других экономических отношений? Авторы статьи «Экономика языка» предпринимают попытку проанализировать взаимосвязь языка и человеческого поведения.

Статья отвечает на многие актуальные вопросы. Почему испанский и арабский языки начали так активно набирать популярность? Как связаны миграция, языковая и экономическая политика стран ЕС? Почему местные языки теряют популярность и как это связано с экономикой? Как скоро английский язык станет универсальным средством общения во всех странах и возможно ли это в принципе?

Важный вопрос, который поднимается в статье, – как отследить воздействие языка на поведение экономических агентов. Такие исследования начали проводиться еще в 1960-е. Значимый вклад в развитие экономики языка внес лингвист Джозеф Гринберг, предложивший применить математические методы к изучению различий между языками. Частично его методы и применяют Шломо Вебер и Виктор Гинсбург – они подробно обсуждают эмпирические проблемы и использование в экономике количественной основы языкового разнообразия, анализ которого связан с понятием близости или расстояния между языками. Такие расстояния, а также индексы, описывающие, как общество делится на этнолингвистические группы, насколько уверенно люди причисляют себя к одним группам и противопоставляют другим, каков правовой статус языков, помогают экономистам изучать международную торговлю, миграцию, экономический рост, региональное развитие, конфликты и другие явления.

Авторы уделяют внимание анализу типичных стратегий языковой политики и проблем в многоязычных странах. Они также обсуждают политику стандартизации – инструмента борьбы с подобного рода проблемами.

Все это приводит авторов статьи к выводу – языковая и социальная идентичность определяет наше индивидуальное или коллективное поведение, особенно в периоды социальных и экономических потрясений. Они наглядно демонстрируют это на примерах Каталонии, Марокко, Руанды, Латвии, Казахстана и других стран и регионов.

#neweconomicsschool

ВЛАДИМИР ГИМПЕЛЬСОН

Профессор Университета Висконсин-Мэдисон

Дискуссия в рамках Просветительских дней РЭШ:

«Рынок труда – эволюция или революция»

Рутинность и риски автоматизации на российском рынке труда,

Вопросы экономики, 2022. № 8. С. 68–94
Авторы: Владимир Гимпельсон, Ростислав Капелюшников

ГРОЗИТ ЛИ РОССИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗРАБОТИЦА

Владимир Гимпельсон и Ростислав Капелюшников анализируют, как они сами пишут, старую-новую проблему – не приведет ли новый виток прогресса, а именно развитие цифровых технологий, к массовой безработице. Это первая работа, позволяющая на основе подробного анализа оценить перспективы выживания или исчезновения разных профессий в России и влияние технологий на занятость в целом.

История показывает, что технологии могли дополнять, а могли заменять труд. Например, в XIX в. прогресс привел к вытеснению квалифицированных работников неквалифицированными. Но аналогия с прошлым не всегда уместна. Современные профессии отличаются от профессий прошлого – они представляют собой «пучки задач», пишут авторы. При автоматизации одних задач другие сохранятся, «старые профессии чаще всего не отмирают, а наполняются новым содержанием». Чем больше профессия связана с выполнением рутинных задач, тем меньше шансов у нее уцелеть под натиском прогресса. Именно такой вывод содержится в большинстве статей, предупреждающих о технологической безработице, а развитие искусственного интеллекта лишь увеличило интерес к данной теме.

Применяя этот подход, авторы оценивают, насколько риски вытеснения человека роботом велики для России. Они разделили весь массив профессий (исходя из выполняемых задач) на преимущественно рутинные и нерутинные. Рутинность, оговариваются авторы, не равна простоте задач: все зависит от того, насколько задача предполагает следование строго определенному протоколу, а потому поддается автоматизации. Рутинные задачи характерны для многих когнитивных и физических видов деятельности, требующих средней квалификации, таких как бухгалтерский учет, канцелярская работа, конвейерная сборка и т. д. Напротив, для нерутинных когнитивных задач, таких как анализ, планирование, оценка, координация, распределение обязанностей, не удается сформулировать однозначные правила с помощью компьютерного кода. Чаще всего со сложными нерутинными задачами сталкиваются руководители и работники высокой квалификации, также существуют нерутинные физические задачи – от вождения автомобиля до ухода за больными.

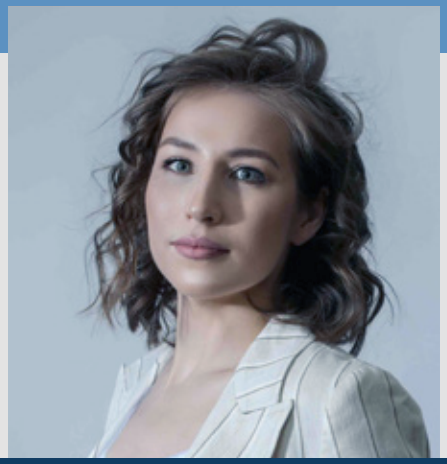
Продолжение обзора статьи **«Рутинность и риски автоматизации на российском рынке труда»**
Авторы: Владимир Гимпельсон, Ростислав Капелюшников

Спрос на людей, способных справляться с нерутинными задачами, растет. А вот спрос на канцелярские и механические навыки белых воротничков в сфере услуг и синих воротничков в промышленности (например, операторы) снижается. На этом и основано предсказание о поляризации рынка труда – вымывании работников средней квалификации со средними зарплатами, которым под воздействием цифровизации приходится перемещаться по лестнице рабочих мест вверх или вниз.

Но верен ли этот сценарий для всех экономик? Авторы обращаются к исследованиям, показывающим, что в постсоциалистических странах пока не происходит поляризации. А потом переходят к анализу ситуации в России, строя различные индексы рутинности – по профессиям, профессиональным и социально-демографическим группам.

Данные показывают, что в России в подавляющем большинстве профессий (74%) доля нерутинных задач превосходит долю рутинных. Это означает, что для трех четвертей российских профессий риски автоматизации невысоки либо отсутствуют. Отраслевой анализ показывает, что перспективы автоматизации выглядят намного реальнее для сферы материального производства, чем для сферы услуг.

Почти нет рутинных задач в работе руководителей и специалистов высшей квалификации. У специалистов средней квалификации виден сдвиг в пользу рутинных когнитивных задач (31%), у офисных служащих их доля приближается к 80%, а у работников торговли и сферы обслуживания доминируют нерутинные физические задачи (почти 50%). Из этого следует вывод, что руководителям и специалистам высшей квалификации автоматизация их деятельности почти не грозит, а максимальную угрозу она представляет для офисных работников, также этот риск сравнительно высок для квалифицированных и полуквалифицированных рабочих и специалистов средней квалификации. Неудивительно, что он максимален для людей со средними трудовыми доходами, а минимален для наиболее и наименее обеспеченных.



ДЖАМИЛЯ НИГМАТУЛИНА

Профессор факультета экономики и бизнеса Университета Лозанны, приглашенный профессор РЭШ

Выпуск подкаста «Экономика на слух»

«В чем ценность городов и как поделить ренту мегаполисов»

Planning Ahead for Better Neighborhoods: Long Run Evidence from Tanzania, Journal of Political Economy, 2021. Авторы: Гай Майклз, Джамиля Нигматулина, Фердинанд Рох, Таннер Риган, Нираж Баруах, Аманда Дальстранд

КАК ПОСТРОИТЬ ГОРОД

Существуют разные варианты политики развития городов – от невмешательства в органическое формирование до централизованного планирования и строительства жилья. Есть и промежуточные варианты, включающие в себя создание базовой инфраструктуры, но оставляющие людям право решать, где строить жилье и как развивать инфраструктуру.

Какой вариант политики оказывается лучше в долгосрочной перспективе?

Чтобы ответить на этот вопрос, авторы статьи анализируют влияние проекта Всемирного банка Sites and Services на примере Танзании 1970-х – 1980-х гг. Для этого они сравнивают прежде не заселенные районы, где стройка с самого начала велась по плану при создании минимальной инфраструктуры в виде дорог и водопроводов, с районами, где такая политика de novo не применялась. Также авторы изучили ситуацию в трущобах, где проводились работы по улучшению условий проживания. Для анализа они используют спутниковые снимки, схемы и данные опросов.

Вывод исследования – в районах, которые застраивались по плану и были обеспечены инфраструктурой, качество жилья спустя время значительно повышалось, а инфраструктура сохранялась. Земля в таких районах более ценная, там живут в среднем более образованные люди. А вот в уже заселенных трущобах попытки улучшить качество жилья ни к чему не привели – оно оказалось таким же, а то и хуже, чем в районах, где такие работы не проводились.

Разумеется, на развитие районов повлияла не только градостроительная политика, но и другие факторы. Тем не менее результаты исследования позволяют сделать ряд важных выводов: планирование пространства и обеспечение инфраструктурой являются эффективным инструментом, при этом более дешевым, чем непосредственное строительство жилья; кроме того, важно обращать внимание на риски разрушения инфраструктуры.

ЖАН-ФИЛИПП ПЛАТТО

Профессор Университета Намюра

Интервью для портала GURU

«Как культура и институты связаны с экономическим ростом»

Buy as You Need: Nutrition and Food Storage Imperfections,
Journal of Development Economics, 2020, 144, 102444
Авторы: Кэтрин Гиркинджер, Джереми Гросс, Жан-Филипп Платто

КАК ПОМОЧЬ ГОЛОДАЮЩИМ СТРАНАМ

Одна из серьезных проблем бедных и отдаленных регионов мира – сезонные колебания доходов, цен и доступности еды. Такие колебания крайне негативно сказываются на питании и здоровье людей, особенно детей, на которых всю жизнь будет влиять недостаток питания в детстве.

Авторы исследуют, как более стабильное предложение зерна на местных рынках сказывается на питании их жителей. Чтобы определить эту связь, ученые используют данные о реализации программы Food Security Granaries – проекта по восстановлению сети зернохранилищ в Буркина-Фасо. Исследуя данные домохозяйств, на которые действие программы распространялось в разные периоды, они приходят к следующим выводам.

Во-первых, интеграция в систему продовольственного рынка действительно положительно сказывается на питании жителей отдаленных районов с небольшим количеством участников локального рынка. Особенно сильно программа помогала детям.

Во-вторых, люди стали лучше питаться даже несмотря на то, что развитие системы хранилищ само по себе не увеличивает потребление. Это заключение может выглядеть неожиданным, но авторы объясняют его с помощью микроэкономической теории: люди получают возможность лучше перераспределять потребление во времени.

В-третьих, стабильный доступ к зерну позволяет людям избегать издержек, связанных с хранением. К ним относятся не столько потери зерна – они относительно невелики благодаря сухому климату, – сколько издержки, связанные с поведением. Наличие достаточных запасов в условиях продовольственной неопределенности само по себе подталкивает местных жителей есть больше, когда есть что есть. Это приводит к нехватке еды в будущем. Если бы люди были уверены, что зерно не исчезнет или резко не подорожает, они бы не спешили покупать его и могли бы избежать издержек, связанных с его хранением.

СЕРГЕЙ ПОПОВ

Лектор бизнес-школы Кардиффского университета, выпускник РЭШ (MAE'2005)

Материалы для портала GURU:

«Задача для экономистов – как снизить выгоду от манипулирования данными»

«Как устроена власть «большой пятерки» в мире экономики»

Выпуск подкаста «Экономика на слух»:

«Чему научил и что доказал Brexit»

Alma Mat(t)er(s): Determinants of Early Career Success in Economics,
PLoS ONE, 2023, 17(12), article number: e0278320
Автор: Сергей Попов.

АЛЬМА-МАТЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ: ФАКТОРЫ РАННЕГО КАРЬЕРНОГО УСПЕХА В ЭКОНОМИКЕ

Как развивается современная экономическая наука? Какие факторы влияют на эволюцию интеллектуальных концепций? Как определяется, кто из ученых задает тренд в исследованиях, результаты которых потом применяются на практике? Ответ на эти вопросы ищет в исследовании Сергей Попов. Он пришел к выводу, что на ранний карьерный успех прежде всего влияет рейтинг университета, где экономист получил степень PhD, а также место его первой работы.

Было проанализировано 6000 научных статей авторов, которые входят в число лучших в своем исследовательском направлении: микроэкономика, макроэкономика, эконометрика, теория игр, экономика труда и экспериментальная экономика. В каждой сфере были отобраны первые 100 ученых из рейтинга IDEAS/RePEc по состоянию на август 2014 г. Таким образом в выборку попали 600 ведущих экономистов-исследователей и их первые 10 публикаций. Цель работы – узнать, насколько часто ученые из выборки попадали в топ-5 журналов по экономике: Quarterly Journal of Economics, American Economic Review, Econometrica, Journal of Political Economy, Review of Economic Studies. Чтобы исключить эффект репутации («эффект Матфея»: «Ибо всякому имеющему дастся и приумножится, а у неимеющего отнимется и то, что имеет», Мф. 25:29), в выборку попали только первые 10 работ этих исследователей.

Автор обнаружил «эффект альма-матер»: начинающий профессор из выпускников PhD-программы топ-10 мировых вузов имеет 30%-ный шанс быть опубликованным в ведущих экономических журналах. Если человек окончил вуз из топ-30, его шансы на публикацию снижаются до 17%, а понижение рейтинга альма-матер до 100 строчки и ниже уменьшает шансы до 10%. «Экономисты из вузов с более низким рейтингом в значительной степени игнорируются во всех областях, что указывает на потенциальную неэффективность самого процесса распространения научной мысли», – пишет Попов.

Гендер оказывает неоднородное влияние на шанс быть опубликованным в топ-5 журналов. Прослеживается зависимость от области исследования. Макроэкономисты-мужчины, специализирующиеся на эконометрике и экономике труда, как правило, публикуются в более рейтинговых журналах, статьи в изданиях с более высоким рейтингом есть у женщин – теоретиков игр в начале их карьеры. Однако к результатам о влиянии гендера следует относиться с долей скептицизма, поскольку подавляющее большинство авторов из выборки, как правило, мужчины.

Число соавторов не оказывает существенного и систематического влияния на ранний успех в карьере успешных авторов. При этом предположительно наличие соавтора или соавторов положительно влияет, если речь идет о менее способных молодых ученых. В целом среднее количество авторов на статью в выборке составляет 1,68. Примерно половина статей написана одним автором. При этом можно выделить «экспериментальную экономику», где доля статей с одним автором составляет 35%. Использование в расчетах только статей с единственным автором также сохраняет «эффект альма-матер».

ВЛАДИМИР ТЯЖЕЛЬНИКОВ

Профессор экономики Сиднейского университета, выпускник РЭШ (MAE'2012)

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Торговля – игра, в которой мир выигрывает глобально»

«Обо что споткнулась глобализация»

Production Clustering and Offshoring,
American Economic Journal: Microeconomics, 14(3), 700–732
Автор: Владимир Тяжельников

ПОЧЕМУ БИЗНЕС ВОЗВРАЩАЕТ ПРОИЗВОДСТВО ДОМОЙ

В современной экономике производство почти любого товара – это результат работы фирм из большого количества стран. Никого уже не удивляет, что такой сложный товар, как самолет Boeing, состоит из нескольких миллионов разных типов деталей, производство которых распределено практически по всем частям Земли. Более удивительно, что даже самые простые и дешевые китайские велосипеды во многом стали похожи на самолеты – их детали тоже производятся в десятках стран.

Мы привыкли к тому, что многие товары производятся там, где труд наиболее дешев. Но на самом деле на выбор места производства влияет много разных факторов, включая длину и форму производственных цепочек, в которые встроен этот товар.

В частности, иногда производство выгодно расположить не ближе всего к конечным потребителям и не в стране с самыми дешевыми факторами производства вроде труда, капитала или электроэнергии, а рядом с производством других товаров из той же цепочки. Именно поэтому в начале глобализации из развитых стран в Китай переехали даже те производства, себестоимость которых была ниже в изначальной стране, – они просто поехали вслед за остальной производственной цепочкой. Этот же механизм отчасти объясняет так называемый решоринг, т. е. возвращение производств на родину. При достаточном снижении издержек на перевозку фирмам может быть уже не так выгодно держать все свои заводы из производственной цепочки в одном месте, и поэтому они возвращают часть заводов туда, где их издержки будут ниже.

#neweconomicsschool

ИВАН СТЕЛЬМАХ

Профессор РЭШ

Лекции и дискуссии:

«Как капитализировать экономическую ценность искусственного интеллекта»

«Экономические эффекты искусственного интеллекта»

Выпуск подкаста «Экономика на слух»:

«Как бизнес учится жить с искусственным интеллектом»

Cite-seeing and Reviewing: A Study on Citation Bias in Peer Review,
PLoS ONE, 2023, 18(7): e0283980
Авторы: Иван Стельмах, Чарви Растоги, Райан Лю, Сучи Чавла, Федерико Эченике, Нихар Б. Шах

ПУБЛИКОВАТЬ ИЛИ НЕ ПУБЛИКОВАТЬ: ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДВЗЯТОСТИ ЦИТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

«Богатые становятся богаче, а бедные – беднее» – этот феномен давно изучают экономисты и не только. Первым его описал в 1968 г. американский социолог Роберт Мертон. Он назвал этот принцип «эффектом Матфея» – по цитате из Евангелия от Матфея (см. обзор выше).

Оказывается, «эффект Матфея» встречается даже в академических кругах. Он проявляется в виде преимущества, которое исследователь получает, публикуя даже одну работу в престижном издании или досрочно получая исследовательский грант. Это преимущество может иметь далекоидущие последствия для ученого и его карьерной траектории.

Получить это преимущество можно в том числе за счет цитирования в научной статье потенциальных рецензентов, говорится в исследовании. Авторы изучают предвзятость цитирования на примере публикаций, которые присылались для участия в двух крупнейших профильных конференциях – Международной конференции по машинному обучению (ICML 2020) и Конференции ACM по экономике и вычислениям (EC 2021). Было проанализировано 1314 статей и 1717 рецензентов.

Действительно ли цитирование потенциальных рецензентов приводит к более высокой оценке научной работы? Созданная модель выявила предвзятость цитирования на обеих рассматриваемых конференциях. Авторы отмечают, что в среднем увеличение оценки на 1 балл, выставленной одним рецензентом, улучшает позицию работы на 11%. Почему важно это изучать и учитывать? Рецензирование влияет на то, будет ли

Продолжение обзора статьи "Cite-seeing and Reviewing: A Study on Citation Bias in Peer Review"

научная статья опубликована в журнале или представлена на профильной конференции. Кроме того, финансирующие органы в разных странах используют экспертную оценку для распределения многомиллиардных бюджетов посредством грантов и премий. В идеале рецензирование должно быть своего рода золотым стандартом, рецензенты должны давать независимую оценку и способствовать развитию научной мысли. Однако в реальности так происходит не всегда, говорится в статье.

Что этому способствует? Показателем успешности исследователя является то, насколько часто его цитируют другие ученые. Уровень цитирования влияет на авторитетность автора, а также считается важным фактором его карьерного продвижения и получения им в конечном итоге постоянной (tenured) профессорской позиции. Получается замкнутый круг: авторы добавляют цитаты, чтобы заручиться поддержкой потенциального рецензента и повысить свои шансы на публикацию, в свою очередь, рецензенты заинтересованы в собственном продвижении и сознательно или бессознательно более позитивно относятся к материалам, в которых цитируются их работы.

Бывают и вопиющие случаи, например, редактор Journal of Theoretical Biology специально просил авторов добавлять цитаты в статьи, в среднем по 35 цитат к каждой представленной работе, и 90% цитат были из статей самого редактора. Это происходило на протяжении десятилетий, прежде чем все вскрылось, а сами ученые довольно часто соглашались выполнить просьбу редактора.

Авторы исследования подчеркивают, что выявленная ими предвзятость не обязательно является свидетельством неэтичного поведения. Процесс рецензирования на обеих конференциях был организован двойным слепым методом: ни авторы, ни рецензенты не знали личности друг друга. Кроме того, возможно, существуют неочевидные факторы, которые также могли влиять на снисходительность рецензентов. В любом случае авторы предлагают учитывать существующую проблему в виде предвзятости цитирования и выработать дополнительные меры ее преодоления в сфере рецензирования.

АНТОН СУВОРОВ

Профессор, ректор РЭШ, выпускник РЭШ (МАЕ'1999)

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Легенды и мифы экономики – как они рождаются»

«Как измерить экономическую отдачу от образования»

«Школа эволюции: почему полезно действовать иррационально»

«Недетский вопрос: две стороны экономики, или Как найти себя»

Лекции и дискуссии:

Дискуссия «Можно ли защититься от самого себя на финансовых рынках»

Дискуссия «Поведенческая экономика vs. теория игр»

Дискуссия «Образование и карьера в индустрии»

Doing Bad to Look Good: Negative Consequences of Image Concerns on Prosocial Behavior, принята к публикации в Revue Economique, 2019, 945–966
Авторы: Иван Сораперра, Антон Суворов, Йерун ван де Вен, Мари Клэр Вилеваль

ПЛОХОЙ, ХОРОШИЙ, НЕЧЕСТНЫЙ, ИЛИ ЧЕМ ВРЕДНА ЗАБОТА ОБ ИМИДЖЕ

Могут ли люди совершать плохие поступки ради того, чтобы лучше выглядеть в глазах других? Сама постановка вопроса выглядит парадоксальной. Ведь если люди заботятся о своем имидже и им важно, что о них думают окружающие, они должны стремиться приносить пользу людям и обществу в целом. И все же может ли кажущееся парадоксальным поведение встречаться в жизни, а стремление заработать хорошую репутацию – подталкивать людей вести себя нечестно?

Оказывается, забота о своем имидже не всегда стимулирует просоциальное поведение. Например, клиенты, отдавшие машину в ремонт, часто думают, что автомеханики предлагают им раскошелиться на ненужный ремонт. Понимая это, некоторые автомеханики, чтобы не вызвать таких подозрений, могут намеренно не предлагать более дорогой и сложный ремонт, даже когда он необходим. Тем самым, стараясь выглядеть лучше в глазах других, они вредят и себе, и клиенту. Результаты лабораторного эксперимента, проведенного авторами, показывают, что людей беспокоит мнение других, однако одна только забота об имидже не заставит их совершать неправильные поступки. Другое дело, если негативный образ может сказываться на будущей прибыли, тогда люди могут выбирать невыгодный и им, и клиенту вариант, чтобы произвести благоприятное впечатление. Например, автомеханик, чтобы не показаться жадным, может предлагать мелкий ремонт машины, хотя она нуждается в более сложном и дорогом.

Несмотря на некоторые ограничения, связанные с тем, что проведенное исследование является лишь лабораторным экспериментом, его результаты позволяют сделать важный и неочевидный вывод: забота об имидже не всегда является стимулом к поведению, приносящему пользу другим людям и обществу в целом. Иногда такие соображения, наоборот, провоцируют нечестное поведение.

ЕВГЕНИЙ ЯКОВЛЕВ

Профессор РЭШ,
выпускник РЭШ (MAE'2001)

Колонка «Медаль Кларка 2023 – почему богатые не платят»

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:
«Как научиться работать с данными»

«Зачем нужна перепись населения в XXI в.»

«Экономика на слух» отвечает на вопросы слушателей»

«Как кризисы в экономике разрушают здоровье людей»

«Чему нас учит поведенческая экономика»

Лекции и дискуссии:

«Когда классическая экономическая интуиция может не работать и как понять, что происходит на самом деле?»

«Книжная полка» для портала GURU

The Long-Run Effects of a Public Policy on Alcohol Tastes and Mortality

опубликована в American Economic Journal: Economic Policy, 2021
Авторы: Лоренц Куэнг, Евгений Яковлев

ВЫСОКИЙ ГРАДУС. КАК ГОСУДАРСТВО ВЛИЯЕТ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ И УРОВЕНЬ СМЕРТНОСТИ

Как часто меняются ваши вкусы? Кто способен на них повлиять? Может ли государство изменить потребительские привычки населения, если речь идет, например, о чрезмерном употреблении алкоголя? Евгений Яковлев и Лоренц Куэнг сфокусировались на влиянии антиалкогольной кампании СССР конца 1980-х, а также либерализации алкогольного рынка в 1990-е, после развала Советского Союза. Ученые выяснили, что даже временные меры государственной политики могут навсегда изменить вкусы потребителей и привести к неожиданным последствиям, которые будут заметны спустя десятилетия.

Несмотря на то что вмешательство государства в виде сухого закона резко сократило доступность всех видов спирта в городах, в сельской местности произошло значительное увеличение производства крепкого алкоголя (самогона) в домашних условиях. Согласно результатам исследования, запретительная политика повлияла только на определенную группу лиц – молодых людей, которые жили в городе и которым было в среднем 17 лет.

В статье впервые рассматривается так называемый чувствительный возраст (от 14 до 18 лет), когда формируется привычка употреблять тот или иной вид алкоголя, и именно в это время можно повлиять на поведение потребителей. Окончательно алкогольные привычки формируются к 22 годам и впоследствии меняются незначительно даже в ответ на сильные внешние шоки.

Авторы в своих расчетах используют общенациональные данные по России начиная с 1970-х. Они показывают, что существует количественная связь между продажей алкоголя и мужской смертностью. В большинстве исследований смертность ранее связывалась только с общим объемом потребляемого алкоголя. Авторы же подчеркивают, что влияние алкоголя на уровень смертности сильно зависит не только от общего количества выпитого, но и от типа потребляемого напитка и его крепости.

Еще больше, чем антиалкогольная кампания позднего СССР, на структуру потребления и мужскую смертность повлиял рыночный продуктовый бум второй половины 1990-х гг. Он включал в себя значительное расширение рынка слабых алкогольных напитков в России, в том числе пива. Изменения предпочтений потребителей, а именно отказ от крепких алкогольных напитков в пользу слабоалкогольных, привели к существенному сокращению случаев хронического алкоголизма (запоев). В итоге количество связанных с употреблением спиртного смертей снизилось: речь идет не только об отравлении алкоголем, но также о гибели в состоянии алкогольного опьянения в ДТП, совершении убийств, самоубийств и т. д. Кроме того, расчеты показывают, что смертность продолжит сокращаться и снизится более чем на 20% в ближайшие два десятилетия из-за устойчивой смены потребительских вкусов в пользу менее крепких напитков.

СМЕЖНЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ

стр.

1. Do Mistakes Provoke New Mistakes? Evidence from Chess 49
   Акаш Адхикари, Станислав Анатольев, Дмитрий Дагаев
2. Leveraging the Power of Images in Managing Product Return Rates 50
   Дарья Дзябура, Джон Р. Хаузер, Сихам Эл Кихал, Марат Ибрагимов
3. Machine Learning-Guided Protein Engineering 51
   Петр Куба, Павел Кохут, Фаранех Хаддади, Антон Бушуев, Раман Самусевич, Иржи Седлар, Иржи Дамборски, Томас Плускаль, Джозеф Сивич, Станислав Мазуренко
4. Posterior Parietal Cortex is Causally Involved in Reward Valuation but not in Probability Weighting during Risky Choice 52
   Ксения Паниди, Алисия Воробьева, Маттео Феурра, Василий Ключарев
5. Bias, Information, Noise: The BIN Model of Forecasting 53
   Вилле Сатопаа, Марат Салихов, Филипп Тетлок, Барбара Меллерс

ДМИТРИЙ ДАГАЕВ

Профессор РЭШ,
выпускник РЭШ (МАЕ'2008)

Дискуссия в рамках Просветительских дней РЭШ:

«Поведенческая экономика vs. теория игр»

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Как выглядит «Быстрее, выше, сильнее» глазами экономистов»

Подкаст «Как экономисты помогают выигрывать в футбол»

Do Mistakes Provoke New Mistakes? Evidence from Chess,
IEEE Transactions on Games, 2023, 1–6. Авторы: Акаш Адхикари, Станислав Анатольев (профессор РЭШ, выпускник РЭШ, МАЕ'1995), Дмитрий Дагаев

УВЕЛИЧИВАЕТ ЛИ СОВЕРШЕННАЯ ОШИБКА ВЕРОЯТНОСТЬ ПРОМАХА В БУДУЩЕМ?

Как прежние ошибки и их серьезность влияют на вероятность новых ошибок различной степени тяжести во время шахматной партии? Этот вопрос ранее не оценивался эконометрически. Данное исследование устраняет этот пробел.

Среди самых известных похожих работ – исследование Томаса Гиловича, Роберта Валлоне и Амоса Тверски, которое касается феномена «горячей руки» в баскетболе. Они опровергли распространенное мнение о том, что если баскетболисты совершают серию бросков подряд, то вероятность попасть в корзину возрастает после очередного удачного броска. «Миф удачливости» они приписали неправильному восприятию случайности. Несмотря на отрицательный результат, работа положила начало серии статей о феномене «горячей руки» в различных спортивных играх.

Для своего исследования Акаш Адхикари, Станислав Анатольев и Дмитрий Дагаев использовали данные ежегодного шахматного фестиваля Tata Steel Chess Tournament. С 2011 по 2020 г. (последний учитываемый год) в главных турнирах фестиваля было сыграно 885 партий. Авторы провели оценку всех сделанных ходов в этих партиях с помощью шахматной программы Stockfish.

К каким выводам пришли ученые? Небольшие неточности приводят к менее точной игре в будущем; более серьезные ошибки оказывают более слабое влияние на качество игры, а грубые ошибки, как правило, дисциплинируют игроков. Кроме того, неточности и грубые ошибки имеют более длительный эффект, чем ошибки средней критичности.

Авторы признают, что следует быть осторожным с интерпретацией результатов их исследования. База данных содержит игры с участием сильных, элитных шахматистов. Результаты могут быть иными для игроков с более низким рейтингом, поскольку они реже находят наилучшие ходы. Однако особое психологическое состояние из-за ошибки (так называемый тильт) представляется исследователям наиболее очевидным объяснением того факта, что некоторые типы ошибок увеличивают вероятность новой ошибки в будущем.

ДАРЬЯ ДЗЯБУРА

Профессор РЭШ

Выпуск подкаста «Экономика на слух»:

«Как создать бренд?»

Leveraging the Power of Images in Managing Product Return Rates,
Marketing Science, 2023.
Авторы: Дарья Дзябура, Джон Р. Хаузер, Сихам Эл Кихал, Марат Ибрагимов

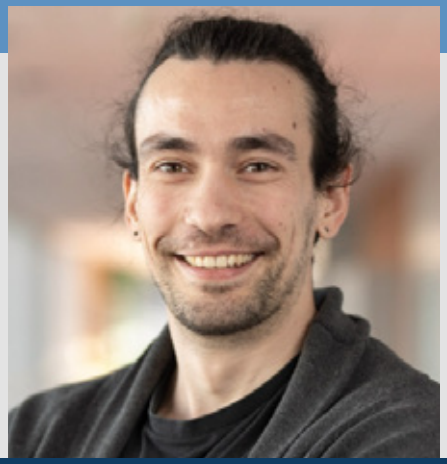
ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ: КАК ОТОБРАТЬ ТОВАРЫ, КОТОРЫЕ ПОКУПАТЕЛЬ НЕ СТАНЕТ ВОЗВРАЩАТЬ

Одна из проблем онлайн-ритейла – высокие издержки, связанные с возвратом товаров. Иногда затраты, связанные с доставкой, обработкой и восстановлением товара, могут превышать даже стоимость самого товара. Поэтому снижение количества возвратов очень важно для бизнеса онлайн-продаж. Исследование Дарьи Дзябуры и соавторов показывает, что модели машинного обучения могут быть эффективным инструментом для определения товаров, которые будут возвращены с меньшей вероятностью, а значит, и для повышения прибыли.

Для управления возвратами товаров могут использоваться различные стратегии, изменение политики возвратов (их стоимости и сроков), исследование потребительского поведения под влиянием отзывов скидок и других факторов. Особенность же этого исследования – фокус на самих товарах. Авторы обращаются к анализу изображений товаров – визуальных данных, играющих важную роль в маркетинге, особенно в современном мире технологий.

В исследовании анализируются данные крупного европейского монобрендового ритейлера женской одежды: информация о покупках и возвратах, самих товарах и их изображениях. Для изображений были вручную размечены ключевые характеристики: симметричность, узор, длина рукава и т. д. Авторы разрабатывают модель, которая позволяет ритейлеру принимать решение, продавать тот или иной товар онлайн либо нет. Они также создают модель, позволяющую определить, какие характеристики товаров связаны с высокими и низкими долями возвратов.

Разработанная авторами предсказательная модель и основанная на ней политика представленности товаров в онлайн-магазине позволяют добиться на 8,3% большей прибыли, чем простое представление всего ассортимента магазина в онлайне. Так как изображения товаров доступны до начала сезона продаж, модель также позволяет принять решение о доступности товара для онлайн-заказа заранее, что особенно важно для индустрии моды, где сезон может быть коротким, а срок возврата – относительно большим. Такой подход может использоваться не только для оптимизации ассортимента ритейлера одежды, но и более широко, например в других сферах – гостеприимства, недвижимости и даже продуктов питания.



СТАНИСЛАВ МАЗУРЕНКО

Руководитель исследовательской группы по искусственному интеллекту в области белковой инженерии Масарикова университета (Чехия), выпускник РЭШ (MAE'2011)

Дискуссия в рамках Просветительских дней РЭШ:

«Как капитализировать экономическую ценность искусственного интеллекта»

Machine Learning-Guided Protein Engineering, ACS Catalysis, 2023; 13:13863-95

Авторы: Петр Куба, Павел Кохут, Фаранех Хаддади, Антон Бушуев, Раман Самусевич, Иржи Седлар, Иржи Дамборски, Томаш Плускал, Йозеф Шивиц, Станислав Мазуренко

КАК МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЕ ПРИМЕНЯЮТ В БЕЛКОВОЙ ИНЖЕНЕРИИ

Сильной стороной машинного обучения (ML) является его универсальность. Ученые, работающие с данными о белках, могут использовать и развивать уже существующие ИИ-решения, такие как обработка естественного языка (natural language processing), компьютерное зрение (computer vision) и сетевой анализ (network analysis). Данный обзор посвящен последним тенденциям и успехам в этой сфере.

Часто при обработке естественного языка ставится задача генерировать семантически и грамматически правильные предложения. В белковой инженерии цепочки аминокислот также можно рассматривать как слова, построенные при помощи «биологического алфавита» из 20 букв. Почему именно из 20? Потому что белки живых организмов состоят из основных, или стандартных, 20 аминокислот. Они же используются при биосинтезе. Таким образом, с помощью машинного обучения можно создавать «предложения» на языке белковых последовательностей, соответствующих функциональным белкам. Другой распространенной задачей является аннотация сотен миллионов последовательностей протеинов, уже собранных в базах данных исследователями по всему миру, с целью предсказания их структуры, функции в живых организмах, возможных взаимодействий с другими молекулами и других характеристик. Эта задача в чем-то сходна таким целям в обработке естественного языка, как присвоение меток отдельным словам для идентификации релевантной информации или фразам для анализа настроений.

Каким образом можно применять компьютерное зрение при изучении структуры белков? Структуры белков могут быть преобразованы в массивы 3D-пикселей с помощью дискретной сетки. Далее полученное 3D-изображение можно анализировать при помощи сверточных нейросетей, которые активно применяют для оптического распознавания образов, классификации изображений и других задач. В частности, такие нейросети можно использовать для прогнозирования эффектов, возникающих при мутациях в белках.

Наконец, еще одна область, актуальная для белковой инженерии, – это сетевой анализ, который включает в себя изучение структуры и свойств взаимосвязанных элементов. Взаимодействия между различными белками в наших организмах или между белком и биологически активной молекулой (лигандом) могут быть представлены в виде сетей (графов), где узлы соответствуют белкам и лигандам, а ребра – биологическим взаимодействиям между ними. Это позволяет использовать алгоритмы машинного обучения на основе графов для таких задач, как разработка лекарств, предсказаний молекулярных взаимодействий или прогнозирования токсичности.

В обзоре Станислава Мазуренко и соавторов перечисляются зарекомендовавшие себя базы данных, например Big Fantastic Database (BFD), содержащая более 2,5 млрд белковых последовательностей, и BRENDA, содержащая данные об активности более 8000 ферментов. Также приводятся примеры самоконтролируемых крупных нейронных сетей с глубоким обучением для белковой инженерии, например ESM-2, ProtTrans, ProGen и другие полезные ресурсы.

КСЕНИЯ ПАНИДИ

Старший научный сотрудник Центра нейроэкономики и когнитивных исследований НИУ ВШЭ, выпускница РЭШ (MAE'2006)

Выпуски подкаста «Экономика на слух»:

«Обзор исследований: о причинах волатильности валюты и о том, как мозг принимает решения»

«Что мозг рассказывает об экономике»

Posterior Parietal Cortex is Causally Involved in Reward Valuation but not in Probability Weighting during Risky Choice, Cerebral Cortex, 2023. P. 1–10

Авторы: Ксения Паниди, Алисия Воробьева, Маттео Феурра, Василий Ключарев

РИСКНУТЬ ИЛИ НЕТ: НЕПРОСТОЙ ВОПРОС ДЛЯ МОЗГА

Умение принимать рискованные решения – важнейший навык человека. Но как люди делают выбор в условиях неопределенности с точки зрения нейронаук и поведенческой экономики? Как показывают исследования, в этом процессе задействована префронтальная и теменная кора. Исследователи Института когнитивных нейронаук НИУ ВШЭ фокусируются на роли задней теменной коры в принятии таких решений.

Авторы изучают, как люди принимают связанные с риском решения под воздействием транскраниальной магнитной стимуляции – метода исследования, позволяющего временно подавлять активность выбранных участков мозга. Используя такое воздействие на разные участки мозга, они предлагают участникам сделать выбор между разными лотереями. Лотереи описываются набором возможных выигрышей и вероятностью каждого из них.

Анализируя, как люди делают выбор из предложенных лотерей, авторы используют два подхода, базирующиеся на разных экономических концепциях. При принятии рискованного решения играют роль как субъективная оценка ценности возможных денежных выигрышей, так и восприятие вероятности этих выигрышей. Первый подход связан с соотношением выигрыша и риска, второй – основан на субъективной оценке человеком ценности каждой из альтернатив, которая в экономической науке называется ожидаемой полезностью.

Независимо от подхода авторы приходят к единому выводу: стимуляция задней теменной коры приводит к выбору менее рискованных альтернатив. Однако, если анализировать выбор людей исходя из субъективной ценности, можно сказать, что склонность к выбору более «безопасных» альтернатив при подавлении задней теменной коры связана скорее с изменением субъективного восприятия выигрыша, чем с изменением восприятия вероятностей.

Авторы исследования отмечают, что они изучали поведение людей в ситуации с возможными выигрышами, а возможные проигрыши могут восприниматься иначе. Кроме того, мозг представляет собой комплексную структуру, и выводы, полученные при точечном подавлении активности мозга, неверно приравнивать к выводам о роли теменной коры в целом. Но несмотря на эти ограничения, статья позволяет сделать важные выводы о работе мозга и задать новые вопросы – например, как префронтальная и теменная кора взаимодействует при принятии решений, связанных с риском.

МАРАТ САЛИХОВ

Профессор РЭШ,
выпускник РЭШ (MAE'2014)

«Книжная полка»
для портала GURU

Bias, Information, Noise: The BIN Model of Forecasting,
Management Science, 2021, 67(12): 7599–7618
Авторы: Вилле Сатопаа, Марат Салихов, Филипп Тетлок, Барбара Меллерс

КАК НАУЧИТЬ ДЕЛАТЬ ПРОГНОЗЫ

Для принятия решения часто нужны прогнозы вероятности различных событий – например, дождя, землетрясений, экономических и геополитических событий. Обычно такие прогнозы делают эксперты, но их предсказания часто оказываются неточными. Чтобы повысить их точность, нужно понимать факторы, влияющие на процесс экспертного прогнозирования.

Авторы статьи предлагают следующую модель: когда эксперт делает прогноз, он суммирует вклады различных факторов, которые могут быть релевантными, полезными для предсказания (информация) и нерелевантными (шум). Эксперты, которые используют больше информации и меньше шума, делают более точные прогнозы. Далее авторы строят статистическую модель, которая позволяет оценить – для определенной группы экспертов – средний уровень шума и информации (если известны их прогнозы и настоящие исходы событий). Авторы оценивают эту модель на данных турнира геополитических предсказаний ACE (проводившегося в 2011–2015 гг.) и находят, что большинство известных способов улучшить качество экспертных предсказаний (обучение, командная работа, выбор лучших) главным образом понижают уровень шума. Результаты статьи помогут в разработке методов обучения экспертов-прогнозистов и методов статистического агрегирования (усреднения) прогнозов, что может позволить получить более точные прогнозы политических и экономических событий.

ВЫПУСКНИКИ РЭШ, ЯВЛЯЮЩИЕСЯ СОАВТОРАМИ СТАТЕЙ, ВОШЕДШИХ В ЭТОТ СБОРНИК:

СТАНИСЛАВ АНАТОЛЬЕВ

Профессор университета CERGE-EI, профессор РЭШ, выпускник РЭШ (МАЕ'1995)

СЕРГЕЙ ГОЛОВАНЬ

Профессор РЭШ, выпускник РЭШ (МАЕ'1999)

ГЕОРГИЙ ЕГОРОВ

Профессор Школы управления им. Келлога, координатор Международного комитета советников РЭШ, выпускник РЭШ (МАЕ'2003)

ДМИТРИЙ МУХИН

Профессор Лондонской школы экономики, выпускник РЭШ (МАЕ'2012)

ЕЛЕНА ПАЛЬЦЕВА

Профессор Стокгольмского института переходной экономики (SITE) Стокгольмской школы экономики, выпускница РЭШ (МАЕ'1998)

МАРИЯ ПЕТРОВА

Профессор Университета Помпеу Фабра, приглашенный профессор РЭШ, выпускница РЭШ (МАЕ'2004)

МИХАИЛ ПОЙКЕР

Научный сотрудник Школы общественных связей Линдона Б. Джонсона Техасского университета в Остине, выпускник РЭШ (МАЕ'2012)

#neweconomicschool

GURU
экономика для всех

guru.nes.ru

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ФОНДА ПРЕЗИДЕНТСКИХ ГРАНТОВ