

ниями оптимизационных задач Ω^k и Ψ^i соответственно, называются спросом k -ой фирмы и предложением i -го индивида на рынке \mathcal{M} при уровне заработной платы, описываемой вектором w .

Набор $(L^1, \dots, L^m, S^1, \dots, S^n, w^*)$, где $w^* = (w_1^*, \dots, w_l^*)$, называется равновесием на рынке \mathcal{M} , если выполняются равенства:

$$\sum_{i=1}^n S_j^i(w^*) = \sum_{k=1}^m L_j^k(w^*), \quad j = 1, \dots, l. \quad (15)$$

В этом случае w^* назовем вектором равновесных цен труда (равновесной заработной платой).

Введем в рассмотрение величину, оценивающую трудовой доход i -го индивида, необходимый для достижения выбранного им уровня благосостояния (прожиточного минимума):

$$A^i = \langle p, \bar{c} \rangle - \sum_{k=1}^m \gamma^k Q^k - \langle p, b^i \rangle, \quad i = 1, \dots, n.$$

Доказано, что для того, чтобы на рынке \mathcal{M} имела место полная занятость, необходимо выполнение условий:

$$A^i \leq \Theta^i \max_{j=1, \dots, l} w_j, \quad i = 1, \dots, n, \quad (16)$$

$$\sum_{k=1}^m (Z^k - v^k K^k) \geq \sum_{i=1}^n A^i. \quad (17)$$

Доказано также, что на рынке \mathcal{M} существует равновесное состояние, если выполняются условия (16), (17), а также:

функции F^k ; $k = 1, \dots, m$ и u^i , $i = 1, \dots, n$, непрерывны по всем аргументам; (18)

функции спроса L^k , $k = 1, \dots, m$, и предложения S^i , $i = 1, \dots, n$, — непрерывны относительно w . (19)

Условия (16) и (17) ограничивают сверху величину «нетрудового дохода» соответственно для отдельных индивидов и трудового населения в целом. Условия (18) и (19) отражают стабильность экономических процессов.

УДК 338.246.2

ФОРМАЛЬНЫЕ И НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ КАК ИСТОЧНИК НЕОСЯЗАЕМЫХ БЛАГ

Н. К. Дятлова

Переходное состояние экономической системы доказывает, что формальные и неформальные институты самым прямым образом влияют на формирование модели экономического поведения. В отечественной практике мы сталкиваемся с данным феноменом трансформационной составляющей в течение последних пятнадцати лет. Модель рационального рыночного поведения априорно строится на соотношении издержек и выгод, получаемых хозяйствующими субъектами. Движущим мотивом производственной деятельности, безусловно, выступает реальная возможность получе-

Исходя из содержательного смысла приведенных выше преобразований, естественно положить, что

$$\text{ПМ} = \langle p, \bar{c} \rangle, \quad \text{МРОТ} = \min_{i=1, \dots, n} \langle w^*, S^i \rangle$$

и, следовательно, НУВ определяется равенством:

$$\langle p, \bar{c} \rangle = \min_{i=1, \dots, n} \langle w^*, S^i \rangle.$$

Для большей гарантии достижения МРОТ уровня ПМ будем предполагать, что наименьшему (по $i = 1, \dots, n$) значению правой части в (12) соответствует отсутствие «нетрудовых доходов», т. е. $b^i = 0$, $\gamma^{ik} = 0$, $k = 1, \dots, m$. Тогда из (12) получаем, что при выполнении условий (16) – (19) справедливо неравенство:

$$\min_{i=1, \dots, n} \langle w^*, S^i \rangle \geq \langle p, \bar{c} \rangle$$

или $\text{МРОТ} \geq \text{ПМ}$.

Таким образом, сводя воедино модель экономического роста и модель рынка труда с помощью понятий *золотого правила потребления* и вектора равновесной платы, мы нашли теоретически обоснованные и экономически содержательные формулы для вычисления МРОТ, ПМ и НУВ. Мы также установили экономические условия, при выполнении которых МРОТ не меньше ПМ.

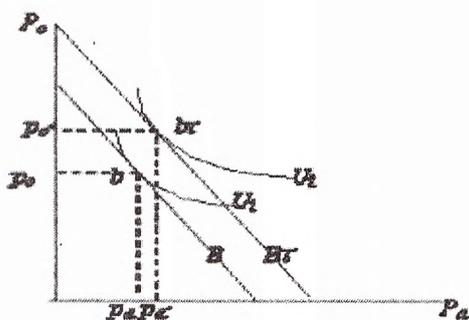
Литература

1. Данилов, Н. Н. Курс математической экономики / Н. Н. Данилов. – М.: Высшая школа, 2006. – 407 с.
2. Данилов, Н. Н. Математическая модель равновесия на рынке труда / Н. Н. Данилов, Н. В. Осокина // Вестник КемГУ. Математика. – Вып. 4. – Кемерово, 2000. – С. 44-54.

ния прибыли как компенсирующего ресурса применения предпринимательской активности. Однако размеры возможного дохода должны быть скорректированы с учетом дополнительных издержек ведения бизнеса, связанных как с наличием формальных и неформальных институтов и норм, так и реальным механизмом их реализации на практике. Предприниматель заинтересован в адекватной оценке своего бизнеса, поскольку процесс производства связан с отказом от альтернативных возможностей иного размещения ресурсов. Следовательно, необходимо учитывать

альтернативную стоимость при анализе издержек и выгод. Уточним еще один важный момент – характер издержек и выгод, т. е. являются они осязаемыми или неосязаемыми. Издержки и выгоды считаются осязаемыми, если они проявляются на рынке, и неосязаемыми при отсутствии непосредственных рыночных проявлений. Любое изменение доходности производства является осязаемым, тогда как изменение механизма функционирования формальных и неформальных институтов и норм, обеспечивающих «правила игры» на рынке, неосязуемо в краткосрочном периоде, но в долгосрочном периоде сказывается как на величине стоимости бизнеса, так и на размерах бюджета фирмы.

Неоинституциональная теория рассматривает формальные и неформальные институты, влияющие на модель экономического поведения как границы, определяющие возможности хозяйствующих субъектов. Можно предположить, что наличие или отсутствие тех или иных норм характеризует переходность таких моделей и оптимизирует ту или иную модель экономического поведения. Любой хозяйствующий субъект (принципал) заинтересован в относительной стабильности институциональных рамок, что определяет величину бюджетных предпочтений, т. е. устойчивость субъектов на рынке и долгосрочные характеристики модели экономического поведения. Стабильные экономические институты, сформированные и закрепленные в правовых нормах государством, дают возможность использовать их как неосязаемые блага, приносящие выгоду пользователю. Такие неосязаемые блага могут выступать в качестве субститута такого блага, как доход фирмы или в качестве дополнительного ресурса, используемого при производстве обычных товаров и услуг. Постараемся проиллюстрировать сделанные выводы следующим формальным примером.



Сдвиг бюджетной линии вправо, представленный на графике перемещением кривой из B в Bt' , может значительно изменить бюджет хозяйствующего субъекта наличием четко определенных норм и правил поведения. В устойчивой экономической системе выгода от фиксированных формальных институтов однозначно увеличивает стоимостную оценку компании и величину собственного капитала, что геометрически доказывается

перемещением цены из p_a в p_a' . Данный вывод делается исходя из предположения о том, что установившиеся экономические и политические условия ведения бизнеса говорят о реальной возможности получения прибыли, тогда как деформированный характер рыночных отношений увеличивает величину издержек фирмы на размер стоимостной оценки риска. Сказанное отмечается и классической теорией собственности, когда формальный институт по определению защищен пучком правомочий и влияет на устойчивую экономическую деятельность. Приведенный график в условиях точно заданных параметров поможет рассчитать и рыночную цену формальных и неформальных институтов – это изменение цены вдоль вертикальной оси из точки p_0 в точку p_0' . К формальным институтам можно отнести все действующие правовые нормы распределения прав собственности, производственные ГОСТы и прочие правила функционирования бизнеса, ответственность за разработку и соблюдение которых несет агент – государство. К неформальным институтам следует отнести накопленный опыт распределения прав и обязанностей, носящий субъективный характер оценки объективно сложившейся системы хозяйственных отношений. Формирование неформальных институтов зависит от поддержки принципалов – хозяйствующих субъектов данной экономической системы. Устойчивые виды неформальных институтов с течением времени переходят в формальные. Когда выше речь шла о возможности фиксации точных параметров цены формальных и неформальных институтов и норм, имелся в виду учет стоимости по альтернативным издержкам. Кроме того, существуют в реальной практике ведения бизнеса и так называемые теневые цены, которые выступают фиксированной неформальной нормой «платы» представителям агента (государства) за возможность ведения бизнеса. В условиях трансформационной экономики, когда формальные институты и нормы недостаточно детализированы или не прописан механизм их реализации, шкала таких неформальных норм является своего рода источником экономической ренты принципал-агентских отношений.

Вместе с тем отметим, что наличие или отсутствие ограничительных институциональных рамок стимулирует нерациональность в модели поведения хозяйствующих субъектов. Поскольку рыночное поведение субъектов определяется величиной воздействия на цену спроса и предложения, а стоимостная величина последних зависит от эластичности, то можно предположить, что спрос хозяйствующих субъектов на формальные и неформальные институты и нормы будет неэластичным, т. е. при росте цены, наличия или отсутствия формальных и неформальных институтов объем и потребности в них на рынке формирующихся моделей экономического поведения не будет иметь тенденцию к сокращению. При этом следует отметить, что величина эластичности спроса на неформальные институты будет более гибкой и будет

меняться в сторону снижения. Можно привести математическую интерпретацию эластичности спроса на формальные и неформальные институты:

$$E_p^D = (dQ^D / dP^D) * (P^D / Q^D),$$

где

E_p^D – коэффициент эластичности спроса по цене;

dQ^D – изменения в количественных показателях спроса на институты;

dP^D – изменения в ценовых показателях;

P^D и Q^D – начальная величина цены и количества.

Показатель эластичности свидетельствует о гибкости ценовой политики на рынке.

Неэластичный спрос при повышении цены слабо реагирует и, соответственно, размер получаемой прибыли от роста цены увеличивается. На наш взгляд, это свидетельствует о высокой степени зависимости формирования модели экономического поведения принципала от уровня проработанности формальных институтов и норм хозяйственной системы. Вывод о большей величине эластичности спроса на неформальные институты, по нашему мнению, есть результат договорных отношений между принципалами или иная возможность избежать воздействия или ограничения (разрешения) какого-либо конкретного неформального института. Иначе говоря, это цена коллективных действий принципалов, результат общественного договора. В случае признания агентом правомерности и объективной необходимости перевода неформального института в статус формального, он становится обязательным для исполнения, и попытка избежать условий его выполнения наказывается дополнительной стоимостной величиной, изымаемой принципалом из бюджета фирмы. Все сказанное означает, что в данном процессе величина стоимости бизнеса и его нематериальных активов в том числе будет зависеть от степени риска и дисконтированной цены вложений. Эти вложения будут отягачаться установлением неформальных контактов с государственными агентами, отвечающими за формирование модели экономического поведения хозяйствующих принципалов.

На начальном этапе реформирования отечественной экономики величина стоимости нематериальных активов такого рода могла иметь не только денежное выражение, но и суррогатное, т. е. любую достаточно ликвидную форму, позволяющую перевести такое отсутствие формальных институтов в разрешительную форму отношений принципал – агент. Сама модель экономического поведения принципалов могла иметь краткосрочные характеристики, что определяло неустойчивость хозяйственных связей и снижающийся объем производства. Следовательно, мы можем определить причины падения объемов выпуска, неустойчивость модели экономического поведения принципалов, неэластичность спроса на функционирующие

формальные институты, разрабатываемые агентом – государством, и различный подход в оценке риска ведения хозяйственной деятельности и последующего дисконтирования инвестиций в производство при смене титула собственника принципалом или при диверсификации его экономической деятельности. Сказанное также определяет зависимость сохранения вложенных капиталов от размещения их в странах со сформированными формальными и неформальными институтами, т. е., проще говоря, – процесс вывоза капитала.

В экономической теории существует концепция матричного развития системы. Условно говоря, каждая экономическая система с учетом полей распределения Хофстеда имеет тяготение либо к Х-матрице, либо к Y-матрице. При этом последняя из обозначенных матриц имеет характеристики цивилизационного развития европейского типа, а Х-матрица – азиатско-восточного. Определение типа матричного развития заставляет проводить реформы экономической системы в соответствии с генетическими (матричными) типами. Споры о том, к какому цивилизационному типу принадлежит Россия, весьма четко определяются концепцией матричного развития. Если правительство Б. Н. Ельцина было ориентировано на Y – матрицу европейского типа, то и государство предлагало импортированные институты развитой рыночной системы. Эти формальные и неформальные институты и нормы не обеспечивали функционирование трансформирующегося российского рынка в режиме экономического роста. С приходом к власти В. В. Путина наметились ориентиры по выстраиванию жесткой вертикали агентских отношений, т. е. происходит перемещение в сторону формирования формальных и неформальных институтов и норм экономической системы, принадлежащих Х-матрице. Правильность выбора определили и реализованные возможности экономического роста, т. е. закончился период кризисной флуктуации отечественной экономики. Проведенный экономический и политический анализ формирующейся модели экономической системы говорит о том, что характеристики формальных и неформальных институтов и норм, их наличие или отсутствие играют немаловажную роль для становления отношений принципал – агент. По своей сути, в данном аспекте эти отношения определяют степень развития рыночных отношений, стимулирование мотивации предпринимательской активности. Теоретический анализ исследуемой проблемы показал, что формальные и неформальные институты и нормы косвенным образом влияют как на бюджет развития фирмы, так и на стоимостную оценку самой компании.