

УДК 330.101

И.В. Щербаков¹*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
г. Москва, Россия***МОТИВАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДА
С ПОЗИЦИИ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Аннотация. В статье сопоставляются основные представления мотивации экономической деятельности индивида с позиций неоклассической концепции и новой институциональной экономической теории. Оцениваются особенности структуры экономической деятельности с позиции новой институциональной экономики. Показывается, что новая институциональная экономическая теория рассматривает хозяйственную деятельность как разновидность деятельности человека вообще. Для осуществления экономической деятельности индивида необходимы не только ограниченные ресурсы, но институциональные условия, способности и его накопленный опыт. Теория трансакционных издержек позволяет учитывать психологические аспекты экономического поведения человека. Цель работы показать, что именно новая институциональная экономика создает действенные теоретико-методологические предпосылки для исследования мотивации хозяйственной деятельности человека. На базе данных предпосылок можно разрабатывать цельную экономическую концепцию мотивации хозяйственной деятельности человека. Исследовательский метод состоит в использовании трансакционного подхода для выявления и обоснования высокой степени сопряжения модели человека в новой институциональной экономической теории и психологической концепции самодетерминации. На основе конгруэнтности данных моделей предлагается методологический подход к представлению мотивации хозяйственной деятельности индивида как интернализации им действующих экономических стимулов. В качестве основных экономических стимулов принимаются заработная плата, институты и спецификация прав собственности. Каждый экономический стимул обладает собственным уровнем интернализации. Доминирование мало интернализированных стимулов образуют внешнюю мотивацию хозяйственной деятельности, а преобладание высоко интернализированных стимулов формирует внутреннюю. Процесс преобразования внешней мотивации во внутреннюю мотивацию экономической деятельности становится закономерностью эволюции мотивации. Преобразование мотивации хозяйственной деятельности индивида создает новые подходы к объяснению многих экономических явлений и процессов. Предложенный методологический подход позволяет рассматривать мотивацию хозяйственной деятельности не только как конструкт, который объясняет, регулирует и прогнозирует поведение индивида. В условиях усложнения привлечения экзогенных ресурсов повышение мотивированности хозяйствующих индивидов становится ключевым имманентным фактором экономического развития. Мотивация становится действенным средством повышения эффективности таких специфических активов, как способности и накопленный опыт человека. На основе предложенного подхода можно разрабатывать направления развития институтов, совершенствовать структуру основных экономических стимулов, а также повышать действенности экономических систем стимулирования и санкционирования.

Ключевые слова: внешняя и внутренняя мотивация; заработная плата; издержки агентских отношений; институты; интернализация; мотивация; структура стимулов; права собственности; трансакционные издержки.

Актуальность исследования

Объяснение поведения человека в процессе хозяйственной деятельности составляет одну из фундаментальных задач экономической науки.

Согласно неоклассической концепции, экономическое поведение человека направлено на максимизацию собственной выгоды или полезности. В данной ситуации остается только наделить хозяйствующего индивида ограниченными ресурсами, как он инстинктивно максимизирует выгоду или минимизирует потери от своей хозяйственной деятельности. В трактовке неоклассической экономической парадигмы мотив больше напоминает рефлекс по удовлетворению витальных потребностей человека и его исследование на данном теоретическом фундаменте становится излишним. В фокусе неоклассических экономических исследований поведения человека оказываются многочисленные формы пользы или выгоды его хозяйственной деятельности, которые объединяются таким конструктом, как «экономический интерес», а также необходимые ресурсы для его достижения. Логично, что изучение мотивации деятельности индивида переходит на уровень прикладных экономических дисциплин.

Новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) сквозь призму своей исследовательской программы оценивает не только деятельность хозяйствующего человека, направленной на получение собственной выгоды или пользы (при его полной рациональности и наличии ограниченных ресурсов), но и на изучение всевозможных форм экономического поведения

индивида, включая многообразные виды оппортунистического. Экономическая теория трансакционных издержек отражает психологическую природу человека в процессе его социального взаимодействия. Новая институциональная экономическая концепция актуализирует необходимость изучения хозяйственной деятельности индивида как разновидности человеческой деятельности вообще. Институциональные исследования концентрируются не только на экономическом интересе, а рассматривают хозяйственную деятельность в целом, как процесс преобразования потребностей человека в конкретные планы и цели при действующих институциональных условиях, приобретенных и врожденных способностях индивида, и естественно, при наличии ограниченных ресурсов. Таким образом, институциональная концепция подключает экономическую теорию со своим научным потенциалом, предметами и объектами исследования, а также накопленными результатами работ, вслед за философией, психологией и социологией к фундаментальной научной проблеме – исследованию мотивации человеческой деятельности. Методологический инструментарий новой институциональной экономики позволяет с позиции экономической теории и присущего ей уровня обобщения и осмысления выработать универсальные подходы к изучению мотивации деятельности человека, а также к исследованию закономерностей ее изменения в процессе эволюции хозяйственных систем.

Настоящая статья представляет собой исследование на основе методологического инструментария новой институциональной экономической теории, мотивации экономической деятельности человека, проводимого с целью поиска новых методологических подходов к решению многообразных теоретических и практических проблем современной экономики, с учетом дости-

¹ *Щербаков Игорь Викторович* – кандидат экономических наук, докторант кафедры философии и методологии экономики экономического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия (119234, г. Москва, Ленинские горы, 1, стр. 46); e-mail: ig063@mail.ru.

жений социальных наук, и прежде всего психологии. Понимание закономерностей эволюции мотивации хозяйственной деятельности предполагает разработку новых методологических подходов к совершенствованию институтов, к определению рациональной структуры экономических стимулов, к установлению эффективных условий применения способностей человека. Формирование действенной мотивации хозяйственной деятельности индивида диктует необходимость непрерывного совершенствования системы распределения создаваемых в обществе благ, переоценки стимулирующей роли индивидуального благосостояния с учетом психологических факторов, а также тонкой настройки систем экономического стимулирования и санкционирования.

Мотивация экономической деятельности индивида выступает самостоятельным фактором развития хозяйственной системы, она способствует экономии транзакционных и производственных (трансформационных) издержек общества, содействует оптимизации соотношения между ними. Действенная мотивация хозяйственной деятельности индивида образует имманентные причины повышения эффективности функционирования экономической системы.

В новой экономике при любой ее интерпретации – экономике знаний, инновационной или информационной экономике, креативной экономике, ноосферной, сервисной или интернет-экономике – роль человека приобретает возрастающее значение над материально-вещественными факторами производства. Мотивация экономической деятельности индивида становится действенным способом повышения эффективности таких специфических активов как способности и накопленный опыт человека.

Таким образом, методологический инструментарий НИЭТ создает все теоретические предпосылки для изучения мотива-

ции экономической деятельности человека и актуализирует ее исследование в современных условиях хозяйствования.

Степень проработанности проблемы

При определении проработанности и изученности проблемы мотивации хозяйственной деятельности индивида в экономической теории необходимо преодолеть дилемму. С одной стороны, почти у каждого экономиста, вошедшего в летопись мировой экономической науки, с различной степенью детализации рассматриваются вопросы объяснения регулирования или прогнозирования поведения человека в процессе хозяйственной деятельности. Следовательно, косвенно и напрямую затрагиваются проблемы мотивации. С другой стороны, по мнению Д. Нортона, теория рационального поведения, составляющая основу неоклассической экономической концепции, не способствует разработке полной и всесторонней теории мотивации [1, с. 44].

В настоящей работе остается только кратко изложить основные представления мотивации хозяйственной деятельности человека, которые определяют ее с позиции экономической теории.

Первое – наиболее распространенное понимание мотивации, согласно которому она устанавливает причинность хозяйственных действий индивида. При этом мотив как причина имеет несколько вариантов объяснения.

По классической экономической концепции основной мотив – это следование индивида своим экономическим интересам. Согласно неоклассической концепции, основная причина хозяйственной деятельности индивида – это стремление максимизировать свою выгоду (пользу) или минимизировать потери (индивидуальные затраты) при наличии бюджетных и временных ограничений.

Следующий вариант формализации причины осуществления экономической деятельности индивида – это превышение эффекта дохода над эффектом досуга [2]. Когда эффект дохода превышает эффект досуга, тогда индивид считает целесообразным осуществлять трудовую или предпринимательскую деятельность, в противном случае он предпочитает не заниматься экономической деятельностью.

Еще один вариант понимания причинности экономических действий индивида – сопоставление им собственного индивидуального благосостояния с благосостоянием других индивидов. Данное сопоставление Д. Канеман называет уровнем адаптации и понимает его как ожидаемый результат действия или среднюю оценку, в качестве которой может служить благосостояние соседа или коллеги по работе [3]. Все параметры благосостояния, которые меньше величины уровня адаптации индивида расцениваются им как потери, а соответственно, выше – как выигрыш. Достижение разницы в величине благосостояния людей может инициировать действенное мотивационное основание для совершения экономических действий, и наоборот, равенство в благополучии может оказывать амотивационное воздействие на поведение хозяйствующего субъекта. Многочисленные примеры амотивационного влияния нивелированного уровня адаптации, в случае равенства индивидуального благосостояния, на экономическую деятельность человека приведены в работах М. Салинза [4] и А.В. Чаянова [5].

Второе понимание мотивации экономической деятельности предложено Д. Нортгом в уже упомянутой работе, который полагает, что мотивация означает максимизацию способностей индивида с целью его выживания в определенных социально-экономических условиях. Максимизация способностей индивида не всегда соответствует получению им наибольшей выгоды

или пользы. Из приведенного понимания мотивации Д. Нортгом следует, что для обеспечения «максимально высоких способностей человека» необходимо создать ему условия самоопределения при осуществлении хозяйственной деятельности. Для этого целесообразно сформировать действенную институциональную среду и наделить индивида необходимыми ресурсами, но и создать условия для развития его способностей. Близкая логика понимания мотивации экономической деятельности наблюдается в работе Ю.Я. Ольсевича [6]. С позиции автора, теория мотивации экономической деятельности должна предложить закономерности между экзистенциальными потребностями людей, их приобретенными и врожденными способностями, а также действующей системой производства, распределения, обмена и потребления.

В третьем определении мотивации экономической деятельности индивида ее можно рассматривать как составной элемент человеческого капитала. Данное понимание мотивации экономической деятельности следует из работ Г. Беккера [7]. Логично предположить, что действенная мотивация экономической деятельности индивида способствует повышению его человеческого капитала. Данное понимание мотивации взаимосвязано трактовкой Д. Норта. Увеличение способностей индивида в результате его высоко мотивированной деятельности означает рост человеческого капитала.

В четвертом понимании А. Алчиан представлял мотивацию экономической деятельности как средство преодоления неопределенности внешней среды [8]. В условиях неполной информации и (или) структурной неопределенности индивиду приходится полагаться на собственные способности прогнозирования, подкрепленные мотивами. Каждый участник хозяйственной деятельности наделен индивидуаль-

ными способностям, обладает различной функцией полезности, бюджетными ограничениями, характеризуется различной степенью тесноты связи с властными структурами. В результате он демонстрирует многообразные поведенческие паттерны. В данной ситуации, где преобладает высокая степень неопределенности и велики транзакционные издержки, успеха могут добиться высокомотивированные предприниматели, склонные к риску, нежели осторожные, аналитически мыслящие индивиды, шаг за шагом отслеживающие информацию. Данный успех будет вознагражден дополнительными доходами. Распределение ресурсов в результате данного поведения не может характеризоваться как случайное, поскольку прошло фильтр рынка и соответствует Парето-улучшению.

Пятое определение. Дж. Акерлоф и Р. Крэнтон формирование мотивации хозяйственной деятельности определяют созданием у индивида экономической идентичности [9]. Под экономической идентичностью авторы понимают соответствие идеальных представлений индивида об институциональной среде и реально действующих норм и правил. При этом если действующие институты соответствуют идеальным представлениям индивида, то функция полезности экономических действий возрастает, и, наоборот, если институты не соответствуют идеалам человека, то значение функции снижается. Формирование экономической идентичности у индивида, по мнению автора, способствует росту эффективности его хозяйственной деятельности на 20–25 %. В качестве единственного экономического стимула авторы рассматривают функционирующие нормы и правила.

Шестое понимание мотивации экономической деятельности. В теории контрактов под мотивацией принимается набор экономических стимулов, воздействие

которых должно минимизировать вероятность оппортунистических действий агента, а для принципала получить ожидаемый результат от контрактации. В качестве основных экономических стимулов устанавливаются заработная плата (включая различные виды премий и штрафов), правила контрактов и внешней среды, а также права собственности, как право на остаточный доход и контроль по выполнению условий контрактации.

Седьмое определение мотивации принадлежит К. Менару: «Под мотивациями мы понимаем совокупность отношений, которые приводят к сближению предпочтений группы агентов и установлению классификации сопоставимых ценностей, при помощи которых оцениваются результат произведенных действий» [10, с. 92]. Первоочередными методологическими проблемами изучения мотивации экономической деятельности, по мнению автора, является установление основных детерминант мотивации и создание механизма их взаимодействия. К ключевой составляющей мотивации, сближающей предпочтения индивидов, К. Менар относит нормы и правила, которые формируют общественную, коллективную часть мотивации хозяйствующих индивидов. Эффективность правил достигается тогда, когда индивиды принимают их за собственные нормы.

Восьмое. Оригинальная идея мотивации экономической деятельности индивидов и домашних хозяйств встречается в эволюционной концепции Дж. Фостером [11]. Экономическая деятельность, по мнению автора, представляется как накопление и использование энергии для создания структурной характеристики человека, которая включает совокупность его знаний, умений, вкусов и способностей. Мотивацию автор определяет как достижение максимальной координации между сознанием индивида и внешней средой. Данная координация

формирует навыки и знания человека. Негативное воздействие внешней среды на человека ведет к изменению его внутренней структуры в соответствии с собственной самооценкой и уровнем притязаний. Если человека способен противостоять внешним воздействиям, то он приобретает новые навыки, формирует цели более высокого уровня, повышает самооценку, в результате это сказывается на увеличении потребления и производства. В противном случае образуется состояние фрустрации, человеку становится свойственно занижение собственной самооценки и уровня притязаний, в итоге наблюдается инертность в хозяйственной деятельности.

Теория менеджмента обладает собственной устойчивой классификацией теорий, в рамках которых разработано множество мотивационных концепций. В соответствии с целями и задачами теории менеджмента мотивационные концепции направлены на повышение эффективности труда работников в рамках организации или приведения их поведения в соответствии с целями и задачами предприятия. С позиции экономической теории, мотивационные концепции менеджмента ориентированы на эффективное использование агентских издержек в зависимости от вида, масштаба и структуры организации.

Исследовательский подход: установление сопряжения моделей человека в НИЭТ и психологической концепции самодетерминации на основе транзакционного подхода

1. Особенности представления экономической деятельности с позиции НИЭТ

Хозяйственная деятельность человека с позиции неоклассической экономической теории представляет собой последовательность действий. Структура экономического действия включает следующие составляю-

щие: потребность, ресурсы и цель. Далее ресурсы и цель трансформируются в причинность, а цель преобразуется в результат. Результат представляет собой единство цели и используемых ресурсов. Полученный результат формирует средства для выполнения следующего действия и так далее. Как пишет Ф. Найт: «Какой бы философии мы ни придерживались в вопросе о мотивации человеческого поведения, факт остается фактом: люди действительно “выращивают больше хлеба, чтобы откормить больше свиней и купить больше земли для того, чтобы вырастить еще больше хлеба для того, чтобы откормить еще больше свиней для того, чтобы купить еще больше земли”» [12, с. 302–303].

Новая институциональная экономика рассматривает хозяйственную деятельность как сложную паутину, составленную из множества элементов, где каждый составной элемент деятельности динамично переплетен и взаимосвязан с каждым другим элементом (рис. 1). Такие неотъемлемые элементы экономической деятельности, как ограниченные ресурсы и цели (многообразные формы экономических интересов) детально представлены в методологических работах в неоклассической концепции. Проблемам функционирования институтов посвящено множество работ по институциональной экономике. Способности и накопленный опыт человека недостаточно исследованы с экономических позиций, тем более во многих концепциях она рассматриваются как составляющие формирования мотивации индивида. В настоящей работе более подробно рассмотрим роль способностей и накопленного опыта в структуре экономической деятельности.

Врожденные и приобретенные способности индивида, а также накопленный опыт человека следует оценивать как неотъемлемый элемент условий осуществления экономической деятельности. В.Ф. Асмус

Мотивация хозяйственной деятельности индивида с позиции новой институциональной экономической теории

рассматривал способности индивида как условие осуществления им деятельности. Согласно его выводам, когда способности человека совпадают с направлением деятельности, то становятся ее свойством [13, с. 47–48].

С экономических позиций, способности – индивидуальная характеристика личности с функциональным предназначением обеспечивать выполнение основных психических процессов: памяти, внимания, мышления и воображения в процессе деятельности. Реализация способностей сопровождается определенным уровнем транзакционных затрат. Если способности индивида соответствуют осуществляемой деятельности в качестве составляющих условий ее выполнения, то они содействуют снижению транзакционных издержек, в противном случае – ведут к росту данного вида затрат. Полезность способностей индивида состоит в адекватной и интенсивной организации его психических процессов.

Накопленный опыт, по оценке Дж. Ходжсона, служит для формирования понятий «с целью распределения чувственных дан-

ных по категориям и придания им смысла» [14, с. 170]. Д. Канеман на основе упомянутых выше выполненных исследований делает вывод, что эмпирический опыт находится в основе психологического механизма принятия индивидом решения. В итоге накопленный опыт оказывает влияние на величину транзакционных издержек, и находится с ней в обратной связи.

Применение полезности способностей индивида и его накопленного опыта составляет экономическое содержание психологических издержек. Психологические издержки – это издержки способностей и применения имеющегося опыта человека. Способности и опыт человека находятся в обратной зависимости от величины психологических издержек. Чем больше способности индивида и его опыт соответствуют осуществляемой деятельности, тем меньше психологических издержек он несет. Одни индивиды, обладая уникальной памятью, тратят меньше времени на поиск информации, другие более эффективно устанавливают и отслеживают выполнение выгодных для себя условий контрактации. Поскольку

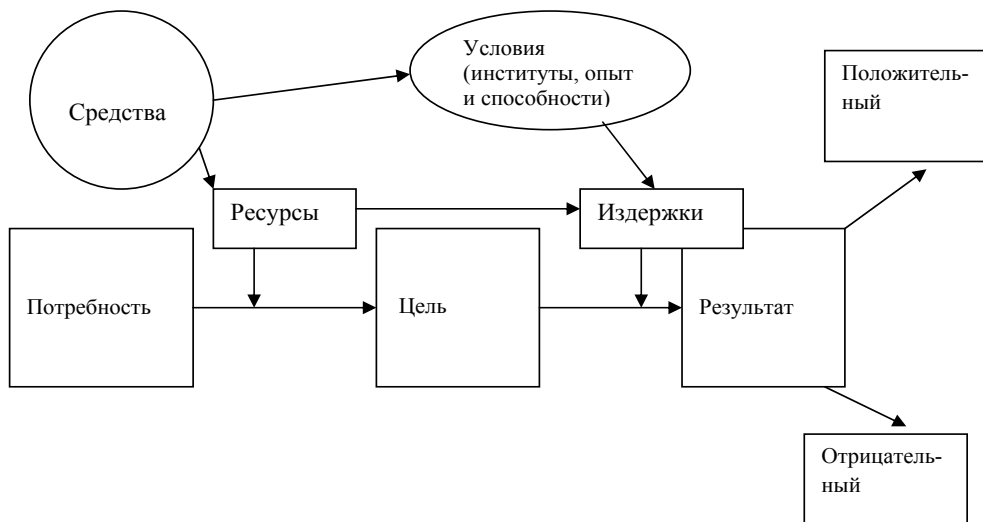


Рис. 1. Основные элементы экономической деятельности

способности и накопленный опыт человека – это неотъемлемая часть условий осуществления деятельности, то психологические издержки, по сути, являются разновидностью транзакционных затрат.

Для распутывания паутины структуры экономической деятельности целесообразно обратиться к анализу многообразных форм проявления экономической деятельности, т. е. перейти на более детальный уровень исследований – изучение модели человека. Модель человека – понятие, которое концентрирует в себе многообразные поведенческие паттерны человека, и выступает в качестве самостоятельного предмета и объекта исследования со стороны общественных наук. Принимая во внимание сложность экономической деятельности, а также многогранность и динамичность ее структуры, поведение индивида целесообразно исследовать при помощи понятий, отражающих тесную взаимосвязь внутреннего мира человека и воздействие внешней среды, не допуская толкование модели индивида в терминах простого дуализма.

Модель человека в экономике представляет собой действенный методологический инструмент для применения междисциплинарного подхода в экономических исследованиях. Сопоставление экономической модели человека с моделью индивида в других науках и выявление при этом различий между ними уточняют специфику экономического поведения, и, наоборот, установление соответствия между моделями позволяет заимствовать результаты исследований из других наук для усовершенствования модели человека в экономике. Неотъемлемым элементом модели человека, которая рассматривается социальными науками, является мотивация. Однако на изучение мотивации в экономической теории не направляется столько исследовательских ресурсов, как в психологии или социологии.

2. Экономическая деятельность с позиции психологической концепции самодетерминации

Определению целесообразности для выявления и обоснования высокой степени сопряжения моделей человека в НИЭТ и в теории самодетерминации послужит краткое изложение общей логики психологической концепции. Исходными положениями теории самодетерминации Э. Деси и Р. Райна является принятие в качестве базовых (по мнению авторов, врожденных) потребностей человека в самодетерминации (автономии), в компетенции и взаимодействии (связанности) с другими людьми [15–17]. Данное положение согласуется с ключевыми поведенческими предпосылками индивида в НИЭТ.

Автономность предполагает доминирование самостоятельного выбора индивида, который для этого обладает множеством альтернатив, а также располагает соответствующими возможностями и способностями. Компетенция – это выработка индивидом на основе своих способностей и ресурсов адекватного поведения путем постановки целей оптимальной сложности, гибкого отношения к изменениям внешней среды. Компетенция служит признаком самодетерминации человека, связанным с центральной нервной системой. Взаимодействие (взаимосвязанность) представлена ранее как экзистенциальная потребность людей. Базовые потребности объясняют многие типы поведения индивидов в различных сферах человеческой деятельности. Самодетерминация – это не только направление развития личности, но и разработка эффективных мер по регулированию поведения больших и малых групп, индивидов и общества в целом. Данная эффективность достигается, на основе врожденных способностей и склонностей индивида путем поиска и установления наиболее адекватных форм поведения, способствующих

его развитию и гибкому взаимодействию с окружающей средой.

Э. Деси и Р. Райна отмечали, что интенциональность любого действия воссоздается при помощи континуума воспринимаемого локуса каузальности и характеризуется различной степенью самодетерминации. Самодетерминация определяется уровнем интернализации. В данной концепции интернализация представляет собой процесс преобразования внешнего императивного воздействия внешней среды во внутреннюю активность индивида, а также устанавливает взаимосвязь между внешним и внутренним локусом каузальности. Выделяют внешний и внутренний локус каузальности. Локус каузальности, с точки зрения авторов, понятие, которое устанавливает степень самодетерминации человека при выборе вида поведения. Внутренне воспринимаемый локус каузальности образуется, когда поведение человека самостоятельно формируется на основе информационных событий. Внешне воспринимаемый локус каузальности при выборе индивидом стиля поведения детерминируется контролирующими событиями.

Одной из составляющих концепции самодетерминации выступает теория интринсивной мотивации, предполагающая качественное своеобразие внешних типов регуляции поведения. Данная теория разделяет воздействие внешней среды по уровню интернализации, рассматривая ее как неоднородную, и выделяет четыре уровня регуляции поведения субъекта.

Первый уровень (с наименьшей степенью интернализации) формируется, по Э. Деси, под воздействием систем наказания и поощрения и определяется как экстринсивная регуляция. Данный стиль поведения, в котором доминируют внешние императивы, формируется внешней мотивацией (когда извне устанавливаются цели, задачи и оцениваются результаты деятельности). Данный вид

регулируемой деятельности меньше всего соответствует удовлетворению потребности в автономии и компетенции. Экстринсивное поведение предполагает для индивида более низкую значимость самоопределения, невысокий уровень притязаний и самооценки личности. Поведение контролируется преимущественно вознаграждением, устанавливаемым не самим субъектом. События воспринимаются субъектом как строго контролируемые, эффективность деятельности задается извне. Данные обстоятельства усиливают внешнее восприятие индивидом происходящих событий. В итоге поведение индивида инициируется и регулируется внешними условиями, а не его собственным выбором. Данный вид экономического поведения характерен для трудовой деятельности.

Второй стиль поведения, по Э. Деси, формируемый нормами и правилами поведения и названный интроецированным, обладает более высокой степенью интернализации. Данный тип поведения образуется преимущественно под воздействием второго стимула – норм и правил, а также механизма по принуждению их выполнения. Данный вид интернализации является связующим звеном между первым уровнем регуляции поведения (экстринсивным стилем) и последующим – идентифицированным – стилем. Отождествление индивида с действующими нормами и правилами означает, что он может воспринимать их как собственные. С психологических позиций данный уровень интернализации усиливает у индивида эмпатию и позитив от сотрудничества с другими людьми, а также содействует повышению действенности моральных норм. С экономических позиций повышается степень автономии в совершении хозяйственных действий, что требует от экономического агента иной уровня компетенции и самоопределения. Интернализация действующих норм и правил в каче-

стве стимула возрастает при формировании институтами эффективной структуры стимулов, а также подкрепляется отношением индивида к уровню собственного благосостояния и имеющейся у него спецификации прав собственности.

Третий уровень интернализации предполагает преимущественно самостоятельный выбор индивида при осуществлении собственных действий, большую свободу в принятии решений и определяется Э. Деси как идентифицированный стиль поведения. Он предполагает доминирование внутренней мотивации. Этот уровень интернализации диктует необходимость более высокого уровня автономии индивида, а также предполагает повышенную активность в управлении собственными ресурсами. Формируется стиль поведения с более полной свободой в принятии решения, требующий определенного уровня компетенции использования своих способностей и возможностей. Данный стиль поведения наблюдается в предпринимательской деятельности.

Последний уровень регулирования поведения, выделяемый Э. Деси как интегративный, обладает синергетическим эффектом от первых трех. Поскольку деятельность человека регулируется не одним, а совокупностью действующих стимулов.

В результате авторы выделяют две ключевые мотивационные подсистемы – внешнюю и внутреннюю, которые рассматриваются как устойчивый набор аффективных, когнитивных и поведенческих различий, инициированных мотивацией. Каждая мотивационная подсистема характеризуется различной степенью реализации базовых потребностей индивидов в автономии, компетенции и взаимодействии (связанности).

3. Трансакционный подход

Основу для конструирования моделей человека в НИЭТ и психологической теории самодетерминации составляет транс-

акционный подход. Трансакция в психологии и экономике становится единицей взаимодействия индивидов. В психологии – это единица общения [18], в институциональной теории – отчуждение и присвоение прав собственности или свободы [19]. Трансакция сочетает в себе стимул и реакцию на него. В результате трансакция в психологии представляет собой экзистенциальную потребность человека, поскольку недостаток личностных и социальных стимулов (личностная и социальная депривация) способствует психическим отклонениям и может привести к гибели человека, а в экономике – экономическая депривация ведет к разрушению хозяйственных связей и к полной автаркии.

Понятие трансакционных издержек используется экономической наукой для формирования более адекватной модели человека, поскольку оно позволяет анализировать, в какой степени действующая институциональная среда способствует проявлению способностей индивида. Следовательно, модель человека открывает возможности для анализа психологических аспектов поведения. Для подтверждения данного положения достаточно обратиться к отдельным классификациям трансакционных издержек.

К. Менар к трансакционными издержками относил издержки вычленения (издержки измерения и оценки усилий индивидов или их группы в совместной деятельности), информационные издержки, издержки масштаба, а также выделял издержки поведения. Издержки поведения – это издержки противодействия оппортунистическому поведению экономических агентов. П. Милгром и Дж. Робертс разделяют трансакционные издержки на издержки координации и издержки мотивации [20]. Издержки координации – это издержки, связанные с территориальным и временным установлением условий контракта. Издержки мотива-

ции авторы подразделяет на трансакционные издержки, связанные с неполнотой и асимметричностью информации и издержки, образуемые в связи с недоверием к информации при выполнении условий контрактов. Первый вид издержек мотивации представляет собой издержки сбора информации по предполагаемым и реализуемым контрактам. Второй вид издержек мотивации – это издержки мониторинга и контроля за условиями выполнения контрактов. Таким образом, издержки координации и мотивации – это издержки контрактации. Т. Эггертссон выделяет следующие виды трансакционных издержек: издержки поиска (цены, информация о покупателях и продавцах, о продукции), издержки ведения переговоров, издержки составления контрактов, издержки защиты собственности, а также издержки мониторинга и издержки принуждения. Последние два вида издержек направлены на регулирование экономического поведения контрагентов по контракту. Трансакционные издержки мониторинга и принуждения Т. Эггертссон часто определяет как агентские издержки. Агентские издержки рассматриваются как один из видов трансакционных издержек и определяют спектр взаимоотношений между принципалом и агентом. Основатели теории агентских отношений М. Дженсен и У. Меклинг включают в агентские издержки затраты принципала на мониторинг; затраты агента, сопряженные с осуществлением залоговых гарантий, а также учитывают остаточные потери принципала [21, 22].

Таким образом, сопоставление (по Р. Коузу) трансакционных и агентских издержек определяет не только организационную форму экономического взаимодействия, но и влияет на поведение индивидов [23]. Природа трансакционных издержек состоит в отражении взаимодействия только между людьми, в отличие от производственных затрат которые учитывают сред-

ства производства. Издержки агентских отношений или агентские издержки как часть трансакционных издержек направлена на регулирование экономического поведения хозяйствующих индивидов. В хозяйственной практике агентские издержки – это издержки принуждения, контроля, мониторинга и оценки результатов экономической деятельности хозяйствующего индивида.

Полученные результаты

НИЭТ устанавливает структуру основных экономических стимулов, которые практически идентичны регуляторам поведения человека, определенных психологической теорией самодетерминации. Данная структура включает в себя заработную плату с учетом многообразных видов премий и штрафов (в психологической теории – системы поощрения и наказания), сами институты (в теории самодетерминации – действующие нормы и правила) и спецификацию прав собственности (в психологии – степень свободы действий индивида).

Каждый стимул с экономических и психологических позиций отличается уровнем интернализации. Наименее интернализированным стимулом выступает заработная плата. Цели, задачи, мониторинг и оценка результатов трудовой деятельности определяются не самим агентом, а извне. Стиль поведения, образуемый данным стимулом, регулируется величиной агентских издержек и контролируется преимущественно вознаграждением. Наиболее интернализированным стимулом выступает спецификация прав собственности. Индивид располагает на основе исключительности полным набором правомочий на ресурсы, следовательно, он располагает наиболее полной информацией об использовании данной собственности и несет издержки по содержанию, защите собственности, а также экономическую ответственность за

результаты ее использования. Стил ь регулирования экономического поведения, формируемый данным стимулом, предполагает преимущественно самостоятельный выбор индивида при осуществлении экономических действий, большую свободу в принятии решений. Цели, задачи, оценка результатов деятельности производится непосредственно собственником. Данный вид поведения предполагает преобладание внутренней активности хозяйствующего индивида и не требует высоких агентских издержек для его регулирования. Сама экономическая деятельность рассматривается индивидом в качестве награды.

Промежуточное положение по уровню интернализации занимают институты, которые выступают самостоятельным регулятором экономического поведения и формируют структуру стимулов [24]. Интернализация институтов, в качестве стимула, достигается при соблюдении условия, когда действующие нормы и правила соответствуют идеальным представлениям индивида о них. Кроме того, интернализация институтов повышается когда индивид удовлетворяет дополнительный экономический эффект от участия в малой группе [25].

Преобладание высокоинтернализированных стимулов формирует внутреннюю мотивацию, а доминирование мало интернализированных стимулов – внешнюю мотивацию экономической деятельности. Основное отличие с экономических позиций внешней мотивации от внутренней состоит в том, что первая образуется преимущественно под воздействием агентских издержек (издержек по принуждению, контролю и мониторингу деятельности), а вторая формируется благодаря определенной спецификации прав собственности. Каждый вид мотивации обладает собственными информационными и кон-

тролирующими составляющими и характеризуется своим набором поведенческих паттернов (рис. 2).

С позиции НИЭТ, преобразование внешней мотивации во внутреннюю следует рассматривать как передачу одному участнику экономической деятельности дополнительных прав собственности (или повышение степени их исключительности), которое компенсируется у первоначального собственника экономией агентских издержек. Данное преобразование не ухудшает благосостояние каждого и соответствует Парето-эффективности.

Такой процесс преобразования мотивации наблюдается, например, при отмене рабовладельческой системы хозяйствования, объясняет устойчивость издольщины в системе землепользования и сопровождается трансформацией экономической системы советского типа. Наглядными примерами служит эволюция трудовой деятельности: от принудительного труда до наемного, от труда на подряде до современных форм самозанятости, а также тот факт, что предпринимательство становится распространенным способом хозяйствования.

Высокая степень соответствия моделей человека в НИЭТ и в теории самодетерминации позволяет рассматривать мотивацию как мультидисциплинарный конструкт, который способствует объяснению, регулированию и прогнозированию поведения агента на стадиях воспроизводства благ. Процесс преобразования внешней во внутреннюю мотивацию представляет собой способ повышения эффективности таких специфических активов, как способности и знания человека. Внутренняя мотивация формируется при минимуме внешних подкреплений и требований и содействует оптимальному развитию личности путем эффективного применения врожденных и приобретенных способностей человека.



Рис. 2. Сравнительные характеристики внешней и внутренней мотивации экономической деятельности индивида

Выводы

1. Применение транзакционный подхода при моделировании экономической деятельности индивида создает методологическую основу для сближения моделей человека в НИЭТ и в психологической концепции самодетерминации. Конгруэнтность данных моделей человека создает теоретико-методологические предпосылки для разработки концепции мотивации экономической деятельности с последующим использованием ее для решения многообразных экономических задач.

2. Предложенный подход позволяет рассматривать мотивацию хозяйственной деятельности не только как мультидисциплинарный конструкт, который служит не только для объяснения, регулирования и прогнозирования экономического поведения. Мотивация экономической деятельности представляет собой процесс вовлечения (интегрирования) человека в действующую хозяйственную систему. Мотивация экономической деятельности представляет способ повышения эффективности таких

специфических активов, как способности и знания человека. Мотивация хозяйственной деятельности индивида может рассматриваться как эндогенный фактор экономического развития, а также составлять критерий трансформации социально-экономической системы.

3. Мотивация экономической деятельности представляет собой баланс императивного воздействия внешней среды и внутренней активности человека, что определяется соотношением агентских издержек и спецификации прав собственности. Мотивация

хозяйственной деятельности индивида состоит в интернализации, действующих экономических стимулов. Преобладание мало интернализированных стимулов формируют внешнюю мотивацию, а доминирование высокоинтернализированных стимулов – внутреннюю мотивацию экономической деятельности. Кроме того, предложенный подход обладает операциональностью. Представление структуры стимулов в виде структуры основных доходов позволяет сопоставить экономическое развитие страны с видами мотивированности населения.

Список использованных источников

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. : Начала, 1997. 188 с.
2. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М. : Дело, 2001. 408 с.
3. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М. : АСТ, 2014. 331 с.
4. Салинз М. Экономика каменного века. М. : ОГИ, 1999. 296 с.
5. Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства. М. : Центральное товарищество «Кооперативное издательства», 1925. 215 с.
6. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М. : ИНФРА-М, 2009. 411 с.
7. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. М. : Изд-во ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
8. Alchian A.A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory // Journal of Political Economy. 1958. Vol. 58, No. 3. P. 211–221.
9. Акерлоф Дж., Крэнтон Р. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны. М. : Карьера Пресс, 2010. 224 с.
10. Менар К. Экономика организаций. М. : Инфра-М. 1996. 160 с.
11. Foster J. Evolutionary macroeconomics. London, 1987.
12. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М. : Дело, 2003. 360 с.
13. Асмус В. Метафизика Аристотеля // Аристотель. Соч. в 4 т. М. : Мысль, 1976. Т. 1. С. 47–48.
14. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М. : Дело, 2003. 464 с.
15. Deci E.L. Intrinsic motivation. New York : Plenum Press, 1975.
16. Deci E.L., Ryan R.M. Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviors. New York : Plenum Press, 1985.
17. Deci E.L., Ryan R.M. A motivational approach to self: integration in personality // Nebraska symposium on motivation 1990. Lincoln (Nb); London; University of Nebraska Press, 1991. Vol. 38. P. 237–288.

18. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М. : Эксмо, 2014. 1224 с.
19. Commons J.R. Institutional Economics // American Economics Review. 1931. Vol. 21. P. 648–657.
20. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент : учебник в 2-х т. СПб. : Экономическая школа, 2004. 422 с.
21. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3, No. 4. P. 305–360.
22. Jensen M.C., Meckling W.H. Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination // Journal of Business. 1979. Vol. 52. P. 469–506.
23. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. М. : Новое издательство, 2007. 360 с.
24. Серл Дж. Что такое институт? // Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 5–27.
25. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М. : ФЭИ, 1995. 174 с.

Shcherbakov I.V.

*Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia*

MOTIVATION OF INDIVIDUAL ECONOMIC ACTIVITIES FROM THE POSITION OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Abstract. The article compares the main ideas of motivation of the individual's economic activity from the standpoint of the neoclassical concept and the new institutional economics. The features of the structure of economic activity from the standpoint of the new institutional economy are assessed. It is shown that the new institutional economics considers economic activity as a kind of human activity in general. To carry out the economic activities of an individual, not only limited resources, but institutional conditions, capacities and experience are needed. The theory of transaction costs allows one to take into account the psychological aspects of a person's economic behavior. The purpose of the work is to show that it is the new institutional economy that creates effective theoretical and methodological prerequisites for studying the motivation of a person's economic activity. On the basis of these prerequisites, it is possible to develop an integral economic concept of motivation for human economic activity. The research method consists in using the transactional approach to identify and substantiate the high degree of conjugation of the human model in the new institutional economics and the psychological concept of self-determination. Based on the congruence of these models, a methodological approach is proposed to represent the motivation of a person's economic activity as internalization of existing economic incentives. The main economic incentives are: wages, institutions and specification of property rights. Each economic stimulus has its own level of internalization. The dominance of little internalized stimuli forms an external motivation for economic activity, and the predominance of highly internalized stimuli forms the internal one. The process of transformation of external motivation into the internal motivation of economic activity becomes a regularity in the evolution of motivation. The transformation of the motivation of a person's economic activity creates new

approaches to explaining many economic phenomena and processes. The proposed methodological approach allows us to consider the motivation of economic activity not only as a construct that explains, regulates and predicts the behavior of an individual. In the context of increasing complexity of attracting exogenous resources, increasing the motivation of economic individuals becomes the key immanent factor of economic development. Motivation becomes an effective means of increasing the effectiveness of such specific assets as the ability and accumulated experience of a person. On the basis of the proposed approach, it is possible to develop directions for the development of institutions, improve the structure of the main economic incentives, and also increase the effectiveness of economic incentive and authorization systems.

Key words: external and internal motivation; wages; agency costs; institutions; internalization; motivation; incentive structure; property rights; transaction costs.

References

1. North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
2. Eggertsson, T. (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press.
3. Kahnman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.
4. Sahlin, M. (1972). *Stone Age Economics*. New York, de Gruyter.
5. Chayanov, A.V. (1925). *Organizatsiia krest'ianskogo khoziaistva [Peasant Farm Organization]*. Moscow, Tsentral'noe tovarishchestvo «Kooperativnoe izdatel'stvo» [Cooperative Publishing House].
6. Ol'sevich, Iu.Ia. (2009). *Psikhologicheskie osnovy ekonomicheskogo povedeniia [Psychological Foundations of Economic Behavior]*. Moscow, INFRA-M.
7. Becker, G. (1978). *The Economic Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press.
8. Alchian, A.A. (1958). *Uncertainty, Evolution and Economic Theory*. *Journal of Political Economy*, Vol. 58, No. 3, 211–221.
9. Akerlof, G., Kranton, R. (2010). *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton University Press
10. Menard, C. (1990). *L'économie des organisations*. Paris, La Découverte.
11. Foster, J. (1987). *Evolutionary macroeconomics*. London.
12. Knight, F. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. *Scholar's Choice*.
13. Asmus V.F. (1976). *Metafizika Aristotelia (Metaphysics of Aristotle)*. *Aristotel'. Soch. [Aristotle. Works]*. Moscow, Mysl', Vol. 1, 47–48
14. Hodgson, G.M. (1993). *The Economics of Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge, Polity Press, Cambridge.
15. Deci, E.L. (1975). *Intrinsic motivation*. New York, Plenum Press.
16. Deci, E.L., Ryan, R.M. (1985). *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviors*. New York, Plenum Press.
17. Deci, E.L., Ryan, R.M. (1991). A motivational approach to self: integration in personality. *Nebraska symposium on motivation 1990*. Lincoln (Nb); London; University of Nebraska Press, Vol. 38, 237–288.
18. Berne, E. (1964). *Games People Play: The Psychology of Human Relationships*. Grove Press.

Мотивация хозяйственной деятельности индивида с позиции новой институциональной экономической теории

19. *Commons, J.R. (1931). Institutional Economics. American Economics Review, Vol. 21, 648–657.*
20. *Milgrom, P., Roberts, J. (1992). Economics, Organization, and Management. Prentice-Hall.*
21. *Jensen, M.C., Meckling, W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics, Vol. 3, No. 4, 305–360.*
22. *Jensen, M.C., Meckling, W.H. (1979). Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination. Journal of Business, Vol. 52, 469–506.*
23. *Coase, R. (1988). The Firm, the Market, and the Law. University of Chicago Press.*
24. *Searle, J.R. (2005). What is an Institution? Journal of Institutional Economics. Vol. 1, No. 1, 1-22.*
25. *Olson, M. (1965). The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Harvard University Press.*

Information about the author

Shcherbakov Igor Victorovich – Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student, Department of Philosophy and Methodology of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, (119991, Moscow, Leninskie Gory, 1, str. 46); e-mail: ig063@mail.ru.

Для цитирования: Щербаков И.В. Мотивация хозяйственной деятельности индивида с позиций новой институциональной экономической теории // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 5. С. 727–743. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.035.

For Citation: Shcherbakov I.V. Motivation of Individual Economic Activities from the Position of the New Institutional Economics. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 5, 727–743. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.035.

Информация о статье: дата поступления 17 июля 2017 г.; дата принятия к печати 29 августа 2017 г.

Article Info: Received July 17, 2017; Accepted August 29, 2017.