

МОТИВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МОДЕЛИ ЧЕЛОВЕКА В НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Щербаков Игорь Викторович¹

К.Э.Н.

*Поволжская государственная
социально-гуманитарная академия,
кафедра экономического образования
(г. Самара, Россия)*

Аннотация

В настоящей работе, основываясь на выявленной конгруэнтности моделей человека в новой институциональной экономической теории и в психологической концепции самодетерминации, предлагается новый подход к пониманию институциональных механизмов мотивирования хозяйствующего индивида, который можно использовать для решения разнообразных экономических проблем, а также приводятся эмпирические данные, демонстрирующие достоверность предлагаемого подхода.

Ключевые слова: *новая институциональная теория, теория самодетерминации, внешняя и внутренняя мотивация.*

JEL коды: B15, B41.

Введение

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, уточняет специфику экономического поведения, и наоборот, установление соответствия между моделями позволяет заимствовать результаты исследований из других наук для усовершенствования модели человека в экономике. Неотъ-

¹ Щербаков И.В.: ig063@mail.ru.

емлемым элементом модели человека, которая рассматривается социальными науками, является мотивация. Поскольку наиболее общая цель модели человека в экономической науке состоит в объяснении поведения хозяйствующего субъекта, то она не представляется полной без исследования ее мотивационной составляющей. Однако на изучение мотивации в экономической теории не направляется столько исследовательских ресурсов, как в психологии или социологии.

В настоящей работе, из всего спектра научных определений мотивации хозяйственной деятельности индивида в экономической литературе, причем осознанно игнорируя множество психологических и социологических теорий и концепций мотивации человеческой деятельности, выделены следующие основные понятия данного конструкта, позиционирующие его в экономической теории.

Первое – самое распространенное, согласно которому, мотивация определяет причинность хозяйственных действий индивида. В соответствии с неоклассической концепцией основной экономической мотив хозяйственной деятельности индивида рассматривается как максимум его выгоды (пользы) или минимум потерь, при наличии бюджетных и временных ограничений. В трактовке неоклассической экономической парадигмы основной экономической мотив больше соответствует рефлексу по удовлетворению витальных потребностей человека. Хозяйствующий индивид, исходя из величины своих ограниченных ресурсов, практически инстинктивно максимизирует выгоду или пользу. Исследование мотивации в данной теоретической конструкции становится излишним. Максимизация выгоды (пользы) остается доминирующей при объяснении и прогнозировании экономического поведения хозяйствующих субъектов.

Вариант формализации причины осуществления экономической деятельности индивида – это превышение эффекта дохода над эффектом досуга (Т. Эггертссон, [1990], 2001). Когда эффект дохода превышает эффект досуга, тогда индивид считает целесообразным осуществлять трудовую или предпринимательскую деятельность, в противном случае он предпочитает не заниматься экономической деятельностью.

Другое понимание 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 (Д. Канеман, [2011], 2014). Все параметры благосостояния, которые меньше величины уровня адаптации индивида расцениваются им как потери, а соответственно выше – как выигрыш. Разница в величине благосостояния людей может образовывать действенное мотивационное основание для совершения экономических действий, и наоборот, равенство 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 (М. Салинз, [1974], 1999) и А.В. Чаянова (Чаянов А.В., 1925).

Второе определение мотивации экономической деятельности – с функциональной точки зрения – предложено Д. Нортот: «В строгой социобиологической модели мотивацией индивида служит максимизация его способности к выживанию. Иногда – но не всегда – такая мотивация совпадает со стремлением к максимизации личной выгоды» (Д. Норт, [1990], 1997, с. 44). Аналогичная определению Д. Норта трактовка мотивации встречается у психолога Х. Хекхаузена: «*Мотивация достижения*, таким образом, может быть определена как попытка увеличить или сохранить максимально высокими способности человека ко всем видам деятельности, к которым могут быть применены критерии успешности и где выполнение подобной деятельности может, следовательно, привести или к успеху, или к неудаче» (Х. Хекхаузен, [1982], 2001, С.3). Из приведенных выше определений мотивации 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.

Подобная логика понимания мотивации экономической деятельности присутствует в работе Ю.Я. Ольсевича (Ольсевич Ю.Я., 2009). 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 мотивация экономической деятельности индивида рассматривается как составной элемент человеческого капитала. Данное понимание мотивации экономической деятельности предложено в работе Г. Беккера (Г. Беккер, [1976], 2003). Логично предположить, что при трансформации мотивации хозяйственной деятельности индивида происходит изменение человеческого капитала. Понимание мотивации экономической деятельности в качестве неотъемлемой составляющей человеческого капитала взаимосвязано с ее функциональным предназначением. Увеличение способностей индивида в результате мотивированной деятельности означает рост человеческого капитала.

В четвертом понимании, А. Алчиан (Алчиан А., 1958) представлял мотивацию экономической деятельности как средство преодоления неопределенности внешней среды. В условиях неполной информации и (или) структурной неопределенности индивиду приходится полагаться на собственные способности прогнозирования, подкрепленные мотивами. Участник экономической деятельности обладает индивидуальными способностями, различной функцией полезности, бюджетными ограничениями, теснотой связи с властными структурами и в результате может продемонстрировать многообразные виды поведения. В данной ситуации, где преобладает высокая степень неопределенности и велики трансакционные 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 (Дж. Акерлоф, Р. Крэнтон, [2002] 2010) основные психологические составляющие мотивации хозяйственной деятельности сводят к экономической идентичности индивида. Под экономической идентичностью авторы понимают соответствие идеальных представлений индивида об институциональной среде и реально действующих норм и правил. При этом если действующие нормы и правила соответствуют идеальным представлениям индивида, то функция полезности экономических действий возрастает, и, наоборот, если институты не соответствуют идеалам человека, то значение функции снижается. Достижение экономической идентичности, по мнению авторов, способствует росту эффективности хозяйственной деятельности индивидов на 20–25 процентов.

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, и права собственности, как право на остаточный доход и контроль выполнения 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» (К. Менар, [1995] 1996, 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. Фостера (Дж. Фостер, 1987). 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.

Менеджмент обладает собственной устойчивой классификацией теорий, в рамках которых разработано множество мотивационных концепций. В соответствие 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.

Цель настоящей работы состоит в том, чтобы показать конгруэнтность мотивационной модели в новой институциональной экономической теории (далее - НИЭТ) и в психологической теории самодетерминации Э. Деси и Р. Райна (Э. Деси, 1975; Э. Деси, Р. Райн, 1985, 1991), и предложить новый подход к определению структуры мотивации хозяйствующих агентов с помощью инструментария НИЭТ, который позволяет применять позитивные (эмпирические) методы оценки видов мотиваций в той или иной экономической системе.

Трансакционный подход как методологическая основа сближения модели человека в НИЭТ и теории самодетерминации Э. Деси и Р. Райна

Основу для конструирования моделей человека в НИЭТ и психологической теории самодетерминации составляет трансакционный подход. Трансакция в психологии и экономике становится единицей взаимодействия индивидов. В психологии - это единица общения, в институциональной теории - отчуждение и присвоение прав собственности или свободы (Дж. Коммонс, 1931). 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, в том числе анализировать, в какой степени действующая институциональная среда способствует проявлению способностей индивида. Следовательно, оно 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 (К. Менар, [1995] 1996). П. Милгром и Дж. Робертс разделяют трансакционные издержки на издержки координации и издержки мотивации (П. Милгром, Дж. Робертс, [1992] 2004). Издержки координации – это издержки, связанные с территориальным и временным установлением условий контракта. Издержки мотивации авторы подразделяют на трансакционные издержки, связанные с неполнотой и асимметричностью информации и из-

держки, образуемые в связи с недостоверностью информации при выполнении условий контрактов. Первый вид издержек мотивации представляет собой издержки сбора информации по предполагаемым и реализуемым контрактам. Вторым видом 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 транзакционных 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 (Т. Эггертссон, [1990] 2001). Последние два вида издержек направлены на регулирование экономического поведения контрагентов по контракту. Транзакционные издержки мониторинга и принуждения Т.Эггертссон часто определяет как агентские издержки. Агентские издержки рассматриваются как один из видов транзакционных 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 (М. Дженсен, У. Меклинг, 1976, 1979).

Таким образом, сопоставление (по Р. Коузу) транзакционных и агентских издержек определяет не только организационную форму экономического взаимодействия, но и влияет на поведение индивидов. Природа транзакционных издержек состоит в отражении взаимодействия только между людьми, в отличие от производственных затрат, которые учитывают средства производства. Агентские издержки как часть транзакционных издержек направлены на регулирование экономического поведения хозяйствующих индивидов. Агентские издержки – это издержки принуждения, контроля, мониторинга и оценки результатов экономической деятельности хозяйствующего индивида.

Высокую степень соответствия модели человека в НИЭТ и в теории самодетерминации позволит оценить 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.

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. Райн отмечали, что интенциональность любого действия воссоздается при помощи континуума воспринимаемого локуса каузальности и характеризуется различной степенью самодетерминации (Э. Деси, Р. Райн., 1991). 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 (Э. Деси, 1975), 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 регулирования 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 локуса каузальности. В итоге поведение индивида иницируется и регулируется внешними условиями, а не его собственным выбором.

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. Это повышает степень автономии при совершении действий и требует иного уровня компетенции от агента. С психологических позиций данный уровень интернализации усиливает у

индивида эмпатию и позитив от сотрудничества с другими людьми, а также содействует повышению действенности моральных норм.

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.

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 (Э. Деси, Р. Райн, 1985). Каждая мотивационная подсистема характеризуется различной степенью реализации базовых потребностей индивидов в автономии, компетенции и взаимодействии (связанности).

Экономическое содержание внешней и внутренней мотивации

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. Стиль 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 внут-

ренной активности хозяйствующего индивида и не требует 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. Интернализация институтов, в качестве стимула, достигается при соблюдении условия, когда действующие нормы и правила соответствуют идеальным представлениям индивида о них (Дж. Акерлоф, Р. Крэнтон, [2002] 2010).

Преобладание высоко интернализированных 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 контролирующими составляющими и характеризуется своим набором поведенческих паттернов (см. рисунок 1).

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 мотивации во внутреннюю 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.



Рисунок 1. Экономические характеристики внешней и внутренней мотивации хозяйственной деятельности индивида

Преобразование мотивации индивида, при сохранении принципа Парето-эффективности, может дополняться предпосылкой о невозможности привлечения экзогенных ресурсов, и сопровождаться условиями, когда величина агентских издержек достигает запретительной величины (близкой к величине валового дохода первоначального собственника), а их экономия способствует увеличению стоимости создаваемых благ. Соблюдение всех вышеперечисленных условий и предпосылок позволяет рассматривать преобразование мотивации экономической деятельности из внешней во внутреннюю в качестве эндогенного фактора экономического развития.

Эмпирическое тестирование действующих стимулов

На агрегированном уровне, предлагаемый подход подтверждается сопоставлением соотношения высоко- и мало интернализированных стимулов с уровнем экономического развития страны, представленного величиной ВВП на душу населения. Структура доходов населения, по принятой методике статистических наблюдений во многих странах, включает три основных элемента: заработную плату, социальные трансферты и доходы от собственности. Таким образом, структура доходов населения воспроизводит действующую в обществе структуру основных экономических стимулов (мотивов). Результаты сопоставления по четырем странам структуры экономических стимулов и уровня ВВП представлены в таблицах 1 и 2.

В Германии и Франции наблюдается схожая структура доходов населения. В первом периоде (2000-2005) и во втором (2006-2011) - доля доходов от собственности в общих дохо-

дах занимала соответственно 27–28% и 33–34%, а доля заработной платы была равной 55 % и 47-48 %. Среднегодовая величина ВВП в первом периоде составляла 27 тыс. долл. США на душу населения, во втором – 40 тыс. долл. США. В России среднегодовая доля доходов от собственности в общих доходах за период 2000-2005 составила 19,9%, во втором периоде (2006-2011) уменьшилась до 17,6%, доля заработной платы возросла с 64,5% до 65,5 %. Среднегодовая величина ВВП на душу населения в России составляла соответственно 3,1 и 10 тыс. долл. США на душу населения. Самая низкая (из анализируемых стран) среднегодовая величина ВВП наблюдается в Китае, где доля низко интернализированных стимулов составляет соответственно 86 - 90%, а доля высоко интернализированных всего 7 – 11%.

Предлагаемый подход к определению мотивационной составляющей модели человека в рамках НИЭТ и установлению логики ее изменения в процессе эволюции оценивает экономическое поведение агентов не только в терминах внутренних состояний, но позволяет проследить причинно–следственные связи между агрегированными экономическими явлениями, тем самым применить позитивный метод исследования.

Таблица 1.

Структура доходов населения и ВВП на душу населения в Германии, Франции и Китае²

| №№ п/п | Период | Средне годовой ВВП на душу в тыс. | Среднегодовая заработная плата | | Среднегодовая величина соци- альных транс- фертов на душу населения | | Среднегодовые до- ходы от собствен- ности на душу насе- ления | |
|-----------|-----------|---|--------------------------------------|-------|---|-------|--|-------|
| | | | тыс.долл | % | тыс.долл. | % | тыс.долл. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Германия | | | | | | | | |
| 1 | 2000-2005 | 27,25 | 19,61 | 55,17 | 5,69 | 15,67 | 10,27 | 28,67 |
| 2 | 2006-2011 | 40,19 | 21,43 | 49,17 | 7,59 | 17,33 | 14,66 | 33,33 |
| Франция | | | | | | | | |
| 3 | 2000-2005 | 27,06 | 18,01 | 55,33 | 5,58 | 16,83 | 9,19 | 27,83 |
| 4 | 2006-2011 | 40,32 | 21,31 | 47,17 | 8,44 | 18,67 | 15,58 | 34,17 |
| Китай | | | | | | | | |
| 5 | 2000-2005 | 1,96 | 1,64 | 90,50 | 0,03 | 1,67 | 0,15 | 7,83 |
| 6 | 2006-2008 | 4,71 | 3,04 | 86,67 | 0,08 | 2,00 | 0,44 | 11,33 |

² <http://data.un.org>.

Структура доходов населения и ВВП на душу населения в России³

| №№ п/п | Период | Средне- годовой ВВП на душу в тыс.долл. 4 | Среднегодовая общая заработ- ная плата | | Среднегодовые общие социал. трансферты и прочие доходы | | Среднегодовые об- щие доходы от соб- ственности | |
|-----------|-----------|--|--|-------|---|------|---|------|
| | | | Млрд. р. | % | Млрд. р. | % | Млрд.р. | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | 2000-2005 | 3,10 | 5341,2 | 64,50 | 1301,5 | 15,8 | 1663,4 | 19,8 |
| 2 | 2006-2011 | 9,98 | 17543,5 | 65,50 | 4603,0 | 16,6 | 4592,0 | 17,6 |

Выводы

1. Трансакционный подход при моделировании деятельности индивида создает методологическую основу для сближения модели человека в НИЭТ и в психологической концепции самодетерминации. На основе конгруэнтности данных моделей человека разрабатывается концепция мотивации экономической деятельности с последующим использованием для решения многообразных экономических задач.

2. Создаваемая концепция позволяет рассматривать мотивацию хозяйственной деятельности не только как мультидисциплинарный конструкт, который служит для объяснения, регулирования и прогнозирования экономического поведения. Мотивация экономической деятельности может быть представлена как 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 высоко интернализированных стимулов – внутреннюю мотивацию экономической деятельности. Представление структуры стимулов в виде структуры основных доходов позволяет сопоставить экономическое развитие страны с видами мотивированности населения.

³ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078

⁴ <http://data.un>

Список литературы

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.

Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. – М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2003. – 672 с.

Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. – М.: АСТ, 2014. – 331 с.

Коуз Р. Фирма, рынок и право. Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 360 с.

Менар К. Экономика организаций. – М.: Инфра-М, 1996. – 160 с.

Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: Учебник в 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 422 с.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. – 180 с.

Ольсевич, Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 411 с.

Салинз М. Экономика каменного века. – М.: ОГИ, 1999. – 296 с.

Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб: Изд. дом С.-Петербур. гос. Ун-та, 2005. – 260 с. (1998)

Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения. – СПб: Речь, 2001. – 256 с.

Чаянов, А.В. Организация крестьянского хозяйства. – М.: Центральное товарищество «Кооперативное издательства», 1925. – 215 с.

Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

Alchian Armen A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory // Journal of Political Economy. – 1958, N.3. – P. 211-221.

Commons J. R. Institutional Economics // American Economics Review. – 1931. – V.21. – P. 648–657.

Deci Edward L. Intrinsic motivation. New York: Plenum Press, 1975.

Deci Edward L., Ryan Richard M. Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviors. New York: Plenum Press, 1985.

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, Vol. 38, 1991.p.237-288.

Foster J. Evolutionary macroeconomics. – London, 1987.

Jensen M. C. and W. H. Meckling. 1976. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics P. 305-360.

Jensen M. C. and W. H. Meckling. 1979. Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination. Journal of Business 52: 469-506.

MOTIVATIONAL COMPONENTS OF MODEL OF HUMAN NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Igor Shcherbakov
PhD, Associate professor
Samara State Academy
of Social Sciences and Humanities
(Samara, Russia)

Abstract

In this paper, based on the identified congruence human models in the new institutional economics and psychological self-determination of the concept, a new approach to understanding the institutional mechanisms to motivate the managing of the individual, who can be used to address a variety of economic issues, and provides empirical evidence demonstrating the accuracy of the proposed approach.

Key words: the New institutional Economics, the theory of self-determination, external and internal motivation.

JEL codes: B15, B41.