

МОТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА С ПОЗИЦИИ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Щербаков И.В., кандидат экономических наук, доцент,
Самарский государственный университет путей сообщения*

Аннотация: в настоящей работе, на основе моделирования экономического поведения человека в новой институциональной экономике обосновывается понимание мотивов его экономической деятельности. В работе сравниваются содержания экономического поведения индивида в неоклассической концепции и новой институциональной экономике. Показывается, что в новой институциональной экономике, поведенческая природа человека воссоздается наиболее адекватно. Это означает, что новая институциональная экономика, принимает во внимание, не только поведение индивида, направленное на максимизацию своей выгоды (пользы), но многочисленные виды оппортунистического поведения. Многообразие экономического поведения человека актуализирует проблему мотивации. Мотивация формирует поведенческие различия в процессе его экономической деятельности. В работе обосновывается, что за мотивы экономической деятельности следует принять интерналии – чистые частные выгоды, которые формируются с учетом трансакционных издержек. Интерналии отражают процесс интернализации индивидом действующих экономических стимулов, на основе способностей человека и структуры его культурно–ценностном мировоззрении. Понимание интерналии в качестве мотивов создает теоретико–методологические предпосылки для более точного объяснения, прогнозирования и регулирования экономического поведения человека.

Данное понимание мотивов экономической деятельности человека позволяет разрабатывать методологические подходы к проблеме мотивации, более точно настраивать экономические стимулы, а также создавать действенную структуру регуляторов экономического поведения.

Ключевые слова: институты, интерналии, мотивы, трансакционные издержки, права собственности, экономическое поведение

Введение

Сущность экономической деятельности человека тесно взаимосвязана с таким понятием как экономическое поведение, которое выступает наглядной формой ее осуществления. Изменяя свои права собственности в процессе экономической деятельности, индивид демонстрирует многообразие экономического поведения. Права собственности на ресурсы предоставляют человеку возможность производить самостоятельный выбор, инициировать интересующее его поведение, и в итоге осуществлять собственное развитие на основе самоопределения. Права собственности диктуют необходимость постоянного развития индивидом всех своих способностей, а не только способностей по управлению правами собственности. Ценность (привлекательность) прав собственности определяются не только выгодой (пользой) от использования ресурсов и связанных с ними издержками, но зависит от способностей индивида по созданию значимых для себя дополнительных эффектов (интерналий), а также величины трансакционных издержек. Новая институциональная экономика, базирующаяся на постоянно развивающихся теории прав собственности и экономической теории трансакционных издержек [11, 12, 13, 14, 15], наиболее полно воссоздает поведенческую природу человека. Мотивы – предопределяют многообразие поведения человека в процессе его

экономической деятельности. Цель настоящей работы – определение мотивов хозяйственной деятельности человека с позиции новой институциональной теории. Первой задачей становится рассмотрение видов экономического поведения индивида, второй – установление мотивов его хозяйственной деятельности, объясняющих многообразие экономического поведения.

Виды экономического поведения

Экономическая деятельность индивида проявляется в своих переменных – в экономическом поведении, которое образует ее основные характеристики и выступает формой ее проявления. Экономическое поведение – вид социального поведения, посредством которого человек осуществляет экономическую деятельность. Различные концепции экономической теории сосредотачиваются на определенном виде экономического поведения человека. Первый вид – это поведение индивида, создаваемое моделью человека в неоклассической экономической концепции. Это – поведение экономического человека, основанного на сопоставлении (сравнении) им доходов (D) и трансформационных издержек (I_p). Сравнивая или сопоставляя доходы и расходы ($D - I_p$ или D / I_p), человек поступает осознанно и строго рационально, что означает доминирование когнитивных процессов в экономическом поведении. При этом поведение направленно или на максимизацию доходов, или

на минимизацию издержек. Для осуществления данного вида поведения необходимы многообразные допущения, такие как наличие полной информации, способности индивида к выполнению сложных расчетов.

Второй вид экономического поведения, часто наблюдается в хозяйственной практике, – это наиболее простые, выполняемые индивидом действия в повседневной экономической деятельности. Они осуществляются часто на интуитивной основе. Индивид поступает автоматически, часто неосознанно. Результатом данного поведения индивида выступают уже неоднократно апробированные на основе накопленного опыта, хорошо известные ему эффекты. К данному поведению следует отнести рутинные. Второй вид поведения практически не принимается во внимание неоклассической концепцией, а рассматривается институциональной и эволюционной теориями. При данном экономическом поведении преобладают его аффективные составляющие. Данное экономическое поведение сравнимо с пониманием операции в психологии [3].

Третий вид экономического поведения человека воссоздается НИЭТ. Это экономическое поведение человека, помимо традиционных видов дохода и трансформационных издержек, формируется с учетом получения им интерналий и трансакционных издержек. Под интерналиями, в настоящей работе, принимаются дополнительные эффекты (доходы или издержки) создаваемые, прежде всего, на основе способностей человека и не установленные контрактами. Наиболее распространенное в экономической теории понимание интерналий предполагает получение индивидом дополнительных эффектов (потерь) на основе асимметрии информации. С позиции настоящей работы, это выступает лишь частый случай, и рассматривается как способности человека использовать простые и сложные массивы информации в процессе экономической деятельности. При данном виде экономического поведения получение индивидом интерналий выступает дополнением к традиционному неоклассическому поведению. Оно осуществляется индивидом с неполной рациональностью, в силу множества факторов, учитываемых НИЭТ и индивидуальности значимости интерналий для человека. При этом, экономическое поведение индивида характеризуется определенным соотношением аффективных и когнитивных составляющих. Неклассическое сопоставление индивидом доходов и трансформационных издержек дополняют интерналии (D_i) и трансакционные издержки (I_{tr}): $(D - I + D_i - I_{tr})$ или $D - I / (D_i - I_{tr})$. С психологической точки зрения, при данном поведении человек выступает такой какой он есть. Д.

Канеман отмечает: «Мы не всегда мыслим прямо и логически, а наши ошибки не всегда связаны с назойливой и неверной интуицией – зачастую они вызваны тем, что мы ... так устроены» [2, с. 269].

Третий вид поведения, в свою очередь, предполагает три его варианта. Первый – когда для индивида более значим результат сопоставления доходов и трансформационных издержек $(D - I) > (D_i - I_{tr})$ и он игнорирует интерналии и трансакционные издержки, тогда поведение сводится к неоклассическому виду экономического поведения. Второй вариант, наоборот, для индивида более высока ценность сравнения интерналий и трансакционных издержек $(D - I) < (D_i - I_{tr})$. Третий вариант поведения происходит при взаимном дополнении рассматриваемых видов доходов и издержек. Данные виды поведения наиболее полно и всестороннее отражают экономическую деятельность человека.

Общее в экономическом поведении является сопоставление (сравнение) индивидом всех видов доходов и издержек, осуществляемое в процессе изменения прав собственности. Единичное в экономическом поведении – получаемые индивидом конкретные интерналии, наиболее ценные для него. Особенное – это результат сопоставления индивидом между доходами и расходами (трансформационными издержками) и интерналиями и трансакционными издержками.

Статистических наблюдений о частоте того или иного вида экономического поведения не существует, но по логике настоящей работы, полагается, что второй вид поведения наиболее распространенный. Это часто встречающийся вид поведения индивида в повседневной хозяйственной реальности. Данное поведение демонстрируется при решении простых, часто повторяющихся, не требующие долгих размышлений действиях, рациональность которых подкреплена опытом. Данный, наиболее распространенный вид экономического поведения осуществляется на интуитивной, автоматической, часто неосознанной основе. Это формирует иллюзию, что экономическое поведение является бессознательным. К примеру, ранее рассматриваемая работа Д.Ю. Миропольского, где автор приходит к однозначному выводу, что «когнитивная теория ... не может полностью объяснить механизм мотивации человеческого поведения вообще и экономического поведения в частности. ... Теорией, которая бы описывала и объясняла это психологическое устройство, является теория бессознательного» [4, с. 51]. В результате Д.Ю. Миропольский занимает крайнюю позицию сводя экономическую деятельность и мотивы, ее управляющие, к бессознательным процессам, и к доминированию аффективных процессов в поведении человека.

Автором игнорируется когнитивная концепция принятия решения Д. Канемана, оцененная Нобелевской премией. В основе которой находится «двухсистемная» модель мышления человека. Когнитивный процесс в процессе принятия решения индивидом представлен как взаимодействие двух систем. Система 1 – «автоматическая» опосредствует интуитивное мышление, контролируемое волей человека, не требует вербального выражения. Система 2 – «строгая» требует дополнительных усилий, детально продумывает умозаключения, формирует рассуждения и размышления, производимые на основе впечатлений и ассоциаций, «поставляемых» Системой 1 или создаваемых самостоятельно. Система 1 формирует впечатления по подобию, «знакомости» ситуаций, порождает чувства и склонности, после чего Система 2 оценивает истинность данных ощущений, и если принимает их, то преобразует в убеждения и намерения индивида.

С психологических позиций, автором моделируется четыре варианта принятия решения и соответственно поведения индивида. Первый вариант, когда отсутствует интуитивная реакция и принятие решения полностью осуществляется Системой 2. Второй вариант, когда Система 1 вырабатывает интуитивное суждение, и оно полностью согласуется и поддерживается Системой 2. Третий вариант, когда общее представление, созданное Системой 1, после анализа и оценки подвергается корректировке со стороны Системы 2. Последний – четвертый вариант, когда интуитивное суждение произведенное Системой 1 «оценивается как несовместимое с обоснованными и адекватными правилами и блокируется, не получая явного выражения» [2, с. 176]. В виду отсутствия статистики вероятностных исходов осуществления данных вариантов, Д. Канеман утверждает, что случайное наблюдение свидетельствует о следующей частоте возникновения вариантов взаимодействия Системы 1 и Системы 2. Наиболее часто встречается вариант 2, далее идет вариант 3, следом вариант 1 и наиболее редкий – вариант 4.

Таким образом, когнитивная концепция принятия решения Д. Канемана предполагает, что наиболее распространенный вид экономического поведения человека – это принятый на основе интуиции и подтвержден логическими рассуждениями. Вторым по частоте повторения, по мнению Д. Канемана, является строго логическое поведение индивида, которое основывается на когнитивных составляющих.

Представление экономического поведения индивида с позиции теоретических концепции и хозяйственной практики, свидетельствует о следующем. В неоклассической теории представлен од-

нотипный и удобный для теоретического конструирования вид экономического поведения человека. Когнитивная составляющая поведения индивида представлена его предпочтениями, которые задают алгоритм действий (выбора). Экономическое поведение, с позиции НИЭТ, более многообразно. Оно более сложное, и представляет собой учет индивидом не только трансформационных, но и трансакционных издержек, а также установленный контрактом доход, который дополняется интерналиями. Экономическое поведение индивида, с позиции НИЭТ, более соответствует поведению человека в процессе его жизнедеятельности. С позиции настоящей работы, следует различать виды и стили экономического поведения. Вид экономического поведения может включать несколько стилей поведения. Так, в трудовом виде поведения следует различать стиль поведения рабочего – сельщика и стиль поведения чиновника крупной организации. Стиль экономического поведения – это осознанный и неосознанный выбор своих индивидом действий, по изменению прав собственности, сопровождающийся определенной структурой трансакционных издержек, отличающимся набором прав собственности и обладающий различным потенциалом получения интерналий. Стиль поведения – это характерное для индивида поведение при данной структуре трансакционных издержек, наборе прав собственности и потенциале получения интерналий.

На основе вышеизложенного следует сделать важное заключение. НИЭТ предполагая многообразие экономического поведения индивида, актуализирует проблему мотивации экономической деятельности. Мотивация экономической деятельности определяет процесс организации поведенческих различий индивида. Мотивация экономической деятельности позволяет объяснять, регулировать и прогнозировать экономическое поведение человека.

Мотивы экономической деятельности

Мотивация экономической деятельности, как процесс образования мотивов, определяет поведенческое различие индивида. Исходя из разнообразия поведения человека в новой институциональной экономике, можно предположить, что мотивы экономической деятельности человека – это интерналии, т.е. значимые для него эффекты, получаемые в процессе изменения прав собственности. Интерналии – это чистая частная выгоды, получаемые индивидом от различных экономических стимулов. Мотив – это интернализация индивидом действующего экономического стимула. Получение интерналий определяется способностями индивида. Они могут формироваться у индивида на подсознательном уровне, особенно при

совершении рутинных действий. Сопоставление доходов и расходов, которым руководствуется индивид в процессе экономической деятельности, согласно неоклассической модели человека, представляет собой частный случай мотива. Мотив экономической деятельности – это конкретный эффект, который проявляется при определенном стиле экономического поведения. Как всякий мотив он определяет направление экономической деятельности и придает ей смысл. А. Шопенгауэр рассматривал мотив, не только, как форму причинности и предпосылку индивида к действию, но и как направление его самоопределения в окружающем мире, которое связывал с интеллектом. Данную форму причинности как мотив, А. Шопенгауэр обосновывает познанием человеком внешней реальности. Познание окружающего мира, по А. Шопенгауэру, наделяет человека возможностью управлять своей жизнедеятельностью: «Третья форма каузальности — мотив: под этой формой она управляет собственно животной жизнью, следовательно, деятельностью ...» [8, с. 39].

Интерналии выполняют особую роль в экономическом самоопределении человека, базируясь на его способностях к изменению прав собственности. Способности индивида выступают внутренним условием осуществления деятельности человека [1]. Способности человека по изменению прав собственности – это реализация им своих основных психических функций: памяти, внимания, воображения, мышления, с определенной (индивидуальной) величиной транзакционных издержек в процессе экономической деятельности. Поэтому, транзакционные издержки, по мнению О.С. Сухарева, носят психологический характер [7]. Природе взаимодействия индивидов в процессе экономической деятельности имманентно применение его основных психических процессов. Одни индивиды, обладая уникальной памятью, тратят меньше времени на поиск информации. Другие более внимательные, эффективно отслеживают выполнение выгодных для себя условий контрактации. Третьи – обладая действенным воображением, могут получать дополнительные эффекты (интерналии) от полученных прав собственности, которые не установил первоначальный правообладатель.

Если способности индивида по управлению правами собственности выступают внутренними условиями, то внешнем условием осуществления экономической деятельности индивида является институциональная среда. Каждый вид условий характеризуется определенным уровнем транзакционных издержек. Способности человека – образуют индивидуальные транзакционные издержки по управлению правами собственности, а институ-

туциональная среда формирует общие, типичные для экономики и общества социальные издержки.

В случае, если индивидуальные транзакционные издержки превышают сложившиеся в обществе социальные, то это способствует неэффективному использованию ресурсов индивидом, что со временем приведет к утрате им прав собственности на них. Развитые и соответствующие данному виду экономической деятельности, способности индивида по изменению прав собственности, обеспечивают ему снижение транзакционных издержек, тем самым повышая эффективность использования ресурсов. Не высокие и не разносторонние способности индивида затрудняют его экономическое поведение при действующих институциональных порядках, а его поведение сопровождается значительными транзакционными издержками. Применение способностей человека происходит либо на основе внутренних побуждений индивида, при этом он инициирует интересующее его поведение, или на основе внешнего принуждения, при этом он демонстрирует требуемое от него экономическое поведение. Экономическое поведение индивида, при внутреннем побуждении или внешнем принуждении, будет характеризоваться различной структурой и величиной транзакционных издержек, которые как минимум будут отличаться на величину издержек принуждения, контроля и надзора за деятельностью индивида.

Результаты исследования

Согласно логике новой институциональной теории, многообразие экономического поведения индивида формируется под воздействием множества различных стимулов [5, 9, 10]. Экономическое поведение – это реакция индивида на внешнюю хозяйственную среду, представленную в виде воздействия набора регуляторов поведения. Без воздействия социальных стимулов человек не сможет оставаться человеком в силу социальной депривации, а хозяйствующим субъектом в силу экономической депривации. Стимулы – не только формируют характерное экономическое поведение индивида, но и способствуют изменению его прав собственности. Исходя из специфики рассматриваемой деятельности в фокусе настоящего исследования остаются только экономические стимулы. Экономические стимулы – это устойчивая связка потенциального изменения прав собственности и соответствующих способностей индивида. Исходя из этого стимулы обладает различной возможностью изменения у индивида первоначального набора прав собственности. Индивид оценивает свои способности по изменению прав собственности и связанные с этим издержки и делает демонстрирует характерное экономическое поведение.

Набор стимулов и их структуру устанавливают институты, действующих в обществах и их экономиках [6, с. 73]. Институты выступают агрегированным регулятором экономического поведения, который характеризуется своей структурой трансакционных издержек, в зависимости от типичных для него стимулов, а также обладает различным потенциалом получения индивидом интерналий, и предполагают наличие у индивида различного набора прав собственности.

Заключение

Моделирование новой институциональной теорией многообразия экономического поведения человека актуализирует проблему мотивации эконо-

мической деятельности. Мотивация определяет и объясняет поведенческое различие индивида в процессе его экономической деятельности. Мотивами экономической деятельности человека выступают интерналии, понимаемые как интернализируемые экономические стимулы для конкретной хозяйственной ситуации. Максимальная выгода (польза) выступает лишь как частные случаи, когда при котором интерналией выступает только величина получаемого индивидом дохода. Понимание интерналии в качестве мотивов экономической деятельности позволяет объяснять, прогнозировать и регулировать экономическое поведение человека.

Литература

1. Беляев И.А. *Способности и потребности как континуум системных свойств человеческой целостности* // Вестник ОГУ. 2009. №1. С. 9 – 12.
2. Канеман Д. *Думай медленно... решай быстро*. М.: АСТ. 2014. 331 с.
3. Леонтьев А.Н. *Деятельность, сознание, личность*. М.: Политиздат, 1975. 304 с.
4. Миропольский Д.Ю. *Очерки теории продукта: потенциальные формы капитала и плана эпохи до разделения труда*. Изд-во СПбГЭУ, 2015. 152 с.
5. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала, 1997. 188 с.
6. Норт Д. *Понимание процесса экономических изменений*. М.: Изд. дом Гос. ун-та. ВШЭ. 2010. С. 73.
7. Шопенгауэр А. *О четверояком корне закона достаточного основания* // Собр. соч.: в 6 т. Т. 3. *Малые философские сочинения*. М.: Терра – Книжный клуб; Республика. 2001. С. 4 – 119.
8. Сухарев О.С. *Информационная экономика, трансакционные издержки и развитие / Экономика и предпринимательство*. 2012. №2. С. 10 – 17.
9. Эггертссон Т. *Экономическое поведение и институты*. М.: Дело. 2001. 408 с.
10. Arrunada B. *Institutional Foundations of Impersonal Exchange: Theory and Policy of Contractual Registries*, Chicago, IL: University of Chicago Press. 2012.
11. Arrunada B. *Property as sequential exchange: the forgotten limits of private contract* // *Journal of Institutional Economics*. 2017. №13:4. P. 753 – 783.
12. Barzel Y. *The Capture of Wealth by Monopolists and the Protection of Property Rights* // *International Review of Law and Economics*. 1994. №14 (4). P. 393 – 409.
13. Barzel Y. *Economic Analysis of Property Rights*, 2nd edn., Cambridge: Cambridge University Press. 1997.
14. McCloskey D.N. *Max U versus Humanomics: a critique of neo-institutionalism* // *Journal of Institutional Economics*. 2016. №12:1. P. 1 – 27.
15. Menard C. *What approach to property rights?* // *Journal of Institutional Economics*. 2017. P. 1 – 7.

References

1. Belyaev I.A. *Sposobnosti i potrebnosti kak kontinuum sistemnyh svoystv chelovecheskoj celostnosti* // *Vestnik OGU*. 2009. №1. S. 9 – 12.
2. Kaneman D. *Dumaj medlenno... reshaj bystro*. M.: AST. 2014. 331 s.
3. Leont'ev A.N. *Deyatel'nost', soznanie, lichnost'*. M.: Politizdat, 1975. 304 s.
4. Miropol'skij D.YU. *Ocherki teorii produkta: potencial'nye formy kapitala i plana epohi do razdeleniya truda*. Izd-vo SPbGEU, 2015. 152 s.
5. Nort D. *Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie ekonomiki*. M.: Nachala, 1997. 188 s.
6. Nort D. *Ponimanie processa ekonomicheskikh izmenenij*. M.: Izd. dom Gos. un-ta. VSHE. 2010. S. 73.
7. SHopengauer A. *O chetveroyakom korne zakona dostatochnogo osnovaniya* // *Sobr. soch.:* v 6 t. T. 3. *Malye filosofskie sochineniya*. M.: Terra – Knizhnyj klub; Respublika. 2001. S. 4 – 119.
8. Suharev O.S. *Informacionnaya ekonomika, transakcionnye izderzhki i razvitie / Ekonomika i predprinimatel'stvo*. 2012. №2. S. 10 – 17.
9. Eggertsson T. *Ekonomicheskoe povedenie i instituty*. M.: Delo. 2001. 408 s.

10. Arrunada B. *Institutional Foundations of Impersonal Exchange: Theory and Policy of Contractual Registries*, Chicago, IL: University of Chicago Press. 2012.
11. Arrunada B. *Property as sequential exchange: the forgotten limits of private contract* // *Journal of Institutional Economics*. 2017. №13:4. P. 753 – 783.
12. Barzel Y. *The Capture of Wealth by Monopolists and the Protection of Property Rights* // *International Review of Law and Economics*. 1994. №14 (4). P. 393 – 409.
13. Barzel Y. *Economic Analysis of Property Rights*, 2nd edn., Cambridge: Cambridge University Press. 1997.
14. McCloskey D.N. *Max U versus Humanomics: a critique of neo-institutionalism* // *Journal of Institutional Economics*. 2016. №12:1. P. 1 – 27.
15. Menard S. *What approach to property rights?* // *Journal of Institutional Economics*. 2017. P. 1 – 7.

MOTIVES OF HUMAN ECONOMIC ACTIVITY FROM THE POSITION OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Shcherbakov I.V., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate professor, Samara State Transport University

Abstract: in the present work, on the basis of modeling economic behavior of a person in a new institutional economy, an understanding of the motives of his economic activity is substantiated. The paper compares the content of an individual's economic behavior in a neoclassical concept and a new institutional economy. It is shown that in the new institutional economy, the human behavioral nature is recreated most adequately. This means that the new institutional economy takes into account not only the behavior of the individual aimed at maximizing his own benefit, but numerous types of opportunistic behavior. The diversity of human economic behavior actualizes the problem of motivation. Motivation forms behavioral differences in the process of its economic activity. The paper proves that for the motives of economic activity, internals should be taken - the net private benefits that are formed taking into account transaction costs. Internals are formed in the process of internalization by an individual of existing economic incentives, based on a person's abilities and his cultural and value worldview. Understanding the internalities as motives creates theoretical and methodological prerequisites for a more accurate explanation, forecasting and regulation of human economic behavior.

This understanding of the motives of human economic activity allows us to develop methodological approaches to the problem of motivation, more accurately configure economic incentives, and also create an effective structure of regulators of economic behavior.

Keywords: institutions, internals, motives, transaction costs, property rights, economic behavior