

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЭВОЛЮЦИИ МОТИВАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2015 И.В. Щербаков*

Ключевые слова: мотивация экономической деятельности, экономические стимулы, собственность, институты, внешняя мотивация, внутренняя мотивация, агентские издержки.

На основе конгруэнтности разрабатываемых новой институциональной экономической теорией стимулов для хозяйствующих субъектов и регуляторов поведения индивидов, устанавливаемых теорией интринсивной мотивации, предлагается методологический подход к определению экономической сущности мотивации. На различных исторических примерах обосновываются закономерности эволюции мотивации экономической деятельности. Путем анализа экономико-математических моделей оптимизации соотношения производственных и трансакционных издержек устанавливаются необходимые условия для эволюции мотивации экономической деятельности.

Одна из ключевых задач экономической теории - объяснение экономического поведения субъектов. Мотивация экономической деятельности - это конструкт, который помогает регулировать и прогнозировать поведение хозяйствующих агентов. В экономической науке не уделяется столь пристального внимания разработке собственных теоретических схем мотивации и на это не направляются значительные исследовательские ресурсы, как происходит в специализированном научном направлении - психологии. По мнению Д. Нортона, теория рационального выбора, составляющая основу неоклассической экономической парадигмы, препятствует всесторонней и полной разработке мотивации хозяйственной деятельности с экономических позиций¹.

Новая институциональная экономическая теория, ослабляя требования к рациональности хозяйствующих агентов и разрабатывая для объяснения их поведения набор экономических стимулов, создает методологические основы для исследования экономической мотивации в целом. Приверженец принципов методологического индивидуализма Л. фон Мизес считает: "Деятельность есть всегда деятельность отдельного человека"². Кроме того, сущность экономической деятельности остается постоянной (независимо от того, как мы ее понимаем), если она осуществляется индивидом, коллективом или обществом в целом. Содержание экономичес-

кой деятельности неизменно в домашнем хозяйстве, на предприятии, в регионе или в мировой экономике³. Это позволяет мотивацию экономической деятельности рассматривать в целом, а мотивированность наемного работника, управленца или собственника (либо агента и принципала как частных форм ее проявления) в процессе трудовой или предпринимательской деятельности.

Цель работы - руководствуясь высокой степенью соответствия набора стимулов поведения хозяйствующих агентов, который разрабатывается новой институциональной теорией, и регуляторов поведения индивидов, которые устанавливаются психологической концепцией самодетерминации, определить сущность мотивации экономической деятельности. Предварительно необходимо проанализировать основные представления мотивации в экономической теории, на исторических примерах проследить в различных хозяйственных системах функционирование сущностных характеристик мотивации экономической деятельности, а также выявить и обосновать ключевые закономерности ее эволюции. С помощью экономико-математических моделей оптимизации трансакционных издержек следует сформулировать условия, при которых происходит изменение мотивации экономической деятельности, способствующее экономическому развитию.

Мотивация хозяйственной деятельности в экономической теории. В настоящее

* Щербаков Игорь Викторович, кандидат экономических наук, доцент Поволжской социально-гуманитарной академии, г. Самара. E-mail: ig063@mail.ru.

время из всего спектра определений современными исследователями мотивации хозяйственной деятельности индивида можно выделить следующие основные дефиниции данного конструкта, позиционирующих его в экономической теории. При этом умышленно игнорируем множество теорий мотивации в менеджменте, поскольку они в основном детализируют трактовки, предлагаемые к рассмотрению.

Первое - самое распространенное понимание, согласно которому мотивация экономической деятельности определяет причинность хозяйственных действий индивида. Основной экономической мотив деятельности традиционно рассматривается как максимум выгоды или минимум потерь функции полезности при наличии бюджетных и временных ограничений. В трактовке неоклассической экономической парадигмы данный экономический мотив больше напоминает инстинкт по удовлетворению витальных потребностей человека. Экономический агент, исходя из величины своих ограниченных ресурсов, автоматически максимизирует выгоду или извлекает пользу. Максимизация выгоды или пользы остается доминирующей в объяснении и прогнозировании экономического поведения хозяйствующих субъектов.

Один из вариантов формализации причины осуществления экономической деятельности индивида - это превышение эффекта дохода над эффектом досуга⁴: когда эффект дохода превышает эффект досуга, тогда индивид считает целесообразным осуществлять трудовую или предпринимательскую деятельность, в противном случае он предпочитает вообще не заниматься экономической деятельностью.

Следующий вариант причинности экономических действий индивида - это сравнение собственного индивидуального экономического благосостояния с уровнем благосостояния других индивидов. Данное сопоставление Д. Канеман называет уровнем адаптации и понимает его как ожидаемый результат действия или как среднюю оценку, в качестве которой может служить благосостояние соседа или коллеги по работе⁵. Все параметры благосостояния, которые меньше величины уровня адаптации, расцениваются индивидом как потери, а соответственно выше этой величины - как выигрыш.

Различие в индивидуальном благосостоянии создает действенное мотивационное образование у индивида, и наоборот, равенство оказывает отрицательное мотивационное воздействие на поведение экономического агента. Многочисленные примеры амотивационного влияния на экономическую деятельность, нивелирования уровня адаптации в случае равенства индивидуального благосостояния приведены в работах М. Сализа⁶ и А.В. Чаянова⁷.

Второе определение мотивации экономической деятельности - с функциональной точки зрения - предложено Д. Нортон: "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"⁸. Аналогичная определению Д. Нортона трактовка мотивации встречается у 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"⁹.

Приведенное выше определение мотивации обосновывает необходимость создания условий и обеспечения ресурсов для "сохранения и максимизации способностей" индивида в процессе экономической деятельности. В функциональном понимании мотивация, по Х. Хекхаузену, рассматривается "скорее как понятие, описывающее динамику взаимодействия множества факторов в конкретном взаимодействии человека со средой, включая опыт целенаправленного и самоповедения"¹⁰. Данная логика понимания мотивации экономической деятельности присутствует в работе Ю.Я. Ольсевича. С позиции автора, теория мотивации экономической деятельности должна предложить закономерности установления соответствий между экзистенциальными потребностями людей, их приобретенными и врожденными способностями и действующей системой производства, распределения, обмена и потребления¹¹.

В *третьем* определении мотивация экономической деятельности индивида рассмат-

ривается как составной элемент человеческого капитала. Логично предположить, что при трансформации мотивации хозяйственной деятельности индивида происходит изменение человеческого капитала. Понимание мотивации экономической деятельности в качестве неотъемлемой составляющей человеческого капитала проистекает из ее функционального предназначения. Увеличение способностей индивида в результате мотивированной деятельности означает рост человеческого капитала. Причинность, побуждаемая человека к действиям, определяет ее направление, интенсивность, продолжительность и другие параметры деятельности.

В *четвертом* определении А. Алчая представлял мотивацию экономической деятельности как средство преодоления неопределенности внешней среды¹². В условиях неполной информации и (или) структурной неопределенности индивиду приходится полагаться на собственные способности прогнозирования, подкрепленные мотивами. Участник экономической деятельности, обладая индивидуальными способностями, а также различной функцией полезности, бюджетными ограничениями, теснотой связи с властными структурами, может продемонстрировать многообразные виды поведения. Рынок оставит только прибыльные контракты. В данной ситуации, когда преобладает значительная степень неопределенности и велики трансакционные издержки, успеха могут добиться высокомотивированные предприниматели, склонные к риску в сравнении с осторожными, аналитически мыслящими индивидами, шаг за шагом отслеживающими 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. В результате мотивация выступает имплицитным фактором преодоления неопределенности внешней среды и формирует соответствующий уровень рациональности экономических действий.

В *пятом* определении Дж. Акерлоф основные психологические составляющие мотивации хозяйственной деятельности сводит к экономической идентичности индивида¹³. Под экономической идентичностью автор

понимает 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 она противоречит идеалам человека, то величина функции снижается.

Согласно *шестому* определению, в теории контрактов под мотивации принимается набор экономических стимулов, воздействие которых должно минимизировать вероятность оппортунистических действий агента, а для принципала - получить ожидаемый результат от контракта. В качестве основных экономических стимулов устанавливаются заработная плата (включая различные виды премий и штрафов), правила контрактов и внешней среды, права собственности на остаточный доход и контроль выполнения условий контракта.

Приведенный краткий анализ понимания мотивации в экономической литературе демонстрирует, что данный конструкт описывает многие аспекты хозяйственной деятельности, но не позволяет выявить общую характеристику, дающую возможность формализовать мотивацию с экономических позиций и установить общие закономерности эволюции мотивации хозяйственной деятельности. Под такой эволюцией для целей настоящей работы понимается изменение мотивации, способствующее экономическому развитию хозяйственной системы.

Экономическая сущность мотивации хозяйственной деятельности. Одно из направлений сближения модели человека в экономической и психологической науках происходит путем разработки единых детерминант (стимулов, регуляторов) поведения индивида. Структура основных стимулов экономической деятельности разрабатывается новой институциональной экономической теорией и теорией контрактов. Аналогичную структуру основных регуляторов поведения индивидов устанавливает психологическая теория самодетерминации Э. Деси и Р. Райна¹⁴. Данная структура включает в себя вознаграждение хозяйствующих индивидов в виде заработной платы с учетом многообразных видов премий и штрафов (в психологи-

ческой теории - системы поощрения и наказания), сами институты (в теории самодетерминации - действующие нормы и правила) и спецификация прав собственности (в психологии - степень свободы действий индивида). Высокая степень конгруэнтности основных стимулов экономической деятельности позволяет предложить мультидисциплинарный методологический подход к пониманию экономической сущности мотивации хозяйственной деятельности индивида.

Согласно теории самодетерминации, в зависимости от преобладания того или иного стимула в деятельности индивида формируются различные стили регулирования его поведения, которые отличаются уровнями интернализации. Для целей настоящей работы понимание интернализации с экономических позиций, в виде образования дополнительных эффектов, не предусмотренных контрактом, полностью не противоречит психологической точке зрения как восприятию внутренним миром человека внешних императивных воздействий.

Если в качестве стимула доминирует ответственность, то формируется стиль регулирования экономического поведения с наиболее высоким уровнем интернализации. Он предполагает преимущественно самостоятельный выбор индивида при осуществлении собственных экономических действий, большую свободу в принятии решений и определяется в теории самодетерминации как идентифицированный стиль поведения. Данный стиль предполагает преобладание внутренней активности (при минимизации императивности внешней среды) хозяйственного агента, а следовательно, характеризуется

низким уровнем агентских издержек. Один из разработчиков экономической теории прав собственности Г. Демсец отмечал высокую степень интернализации индивидом своих прав собственности¹⁵. В эффект интернализации исследователь включал не только ожидаемые положительные результаты. Интернализация институтов в качестве стимулов возрастает при условии, что экономический агент принимает и разделяет действующие нормы и правила или, согласно упомянутому пониманию Дж. Акерлофа, обладает экономической идентичностью. С экономических позиций, повышается степень автономии в совершении хозяйственных действий. С психологических позиций, данный уровень интернализации усиливает у индивида эмпатию и позитив от сотрудничества с другими людьми, а также содействует повышению моральных норм.

В хозяйственной практике преобладает агрегированный стиль поведения, объединяющий все три вышеназванных стиля регулирования хозяйственных действий индивида, поскольку экономические стимулы действуют не изолированно друг от друга, а все вместе. Совокупность всех когнитивных, аффективных и поведенческих реакций, по Э. Деси и Р. Райну, формируется двумя видами мотивации хозяйственной деятельности: внешней или внутренней¹⁶. Любой вид экономической деятельности можно охарактеризовать путем соотношения внешней и внутренней мотивации. Сравнение внешней и внутренней мотивации хозяйственной деятельности, с психологических и экономических позиций, представлено следующими характеристиками:

Внешняя мотивация	Внутренняя мотивация
<i>Психологические характеристики</i>	
Поведение регулируется наградой	Самостоятельное определение форм поведения
Внешне воспринимаемая причина действий	Внутренне воспринимаемая причина действий
Более низкая самооценка	Высокая самооценка
Результаты оцениваются не самостоятельно	Самостоятельность как награда
Невысокая компетентность	Более высокая компетентность
<i>Экономические характеристики</i>	
Постановка цели и задачи извне	Самостоятельная постановка целей
Высокие агентские издержки	Низкие агентские издержки
Частичная экономическая ответственность за результаты	Полная экономическая ответственность за результаты
Права собственности представляются на время выполнения контрактных обязанностей	Полный набор прав собственности

Исходя из действующего набора стимулов, обладающих различным уровнем интернализации, мотивация экономической деятельности представляет собой процесс достижения баланса между императивным воздействием внешней среды и внутренней активностью хозяйственного агента. Внешняя мотивация предполагает императивную постановку целей деятельности, а также контроль и оценку ее результатов, что требует повышенного уровня агентских издержек (части трансакционных издержек, которая направляется на принуждение, контроль и надзор, измерение и оценку результатов хозяйственной деятельности агента). Внутренняя мотивация обладает высоким уровнем интернализации индивидом экономических стимулов, формируется у индивида при более полном наборе прав собственности (или исключительности), сопровождается низким уровнем агентских издержек.

Изменение мотивации экономической деятельности хозяйствующих агентов можно рассматривать как преобразование внешней мотивации во внутреннюю мотивацию. Процесс преобразования внешней мотивации во внутреннюю, с позиций новой институциональной экономической теории, следует рассматривать как уменьшение (экономия) величины агентских издержек путем предоставления экономическому агенту дополнительных прав собственности и (или) экономической деятельности. С психологических позиций, собственность становится наиболее интернализированным экономическим стимулом, поскольку обеспечивает наибольшую свободу экономическим действиям и повышает самостоятельность индивида в осуществлении хозяйственного выбора.

По логике психологической теории, наименее интернализированным стимулом является заработная плата. Уровень регулирования поведения индивида с наименьшей степенью интернализации формируется, по Э. Деси и Р. Райну, под воздействием систем наказания и поощрения и определяется как экстринсивная регуляция¹⁷. В данном стиле поведения доминируют внешние императивы, т.е. когда извне устанавливаются цели, задачи и оцениваются результаты деятельности, что, в свою очередь, требует значительных агентских издержек. Экстринсивное поведе-

ние предполагает для индивида более низкий уровень притязаний и самооценки личности. Поведение контролируется преимущественно вознаграждением, которое устанавливается не самим индивидом. События воспринимаются индивидом как строго контролируемые, а критерии эффективности деятельности задаются из внешней среды. В итоге поведение индивида иницируется и регулируется внешними условиями, а не собственным выбором экономического агента. Логично предположить, что данный стиль поведения превалирует в трудовой деятельности, а не в предпринимательстве.

Стиль поведения, формируемый определенными нормами и правилами, получил название "интроецированный" и занимает промежуточное положение. Стимулирующая функция институтов образуется из двух составляющих, создает альтернативы действий индивидов и устанавливает структуру стимулов¹⁸ повышения степени их исключительности. Данное преобразование соответствует условиям Парето-эффективности, поскольку одна сторона контракта получает эффект в виде экономии агентских издержек, а другая приобретает дополнительные права собственности. Отсюда можно предположить, что преобразование внешней мотивации хозяйственной деятельности во внутреннюю и составляет ключевую закономерность ее эволюции. Это выражается в становлении предпринимательства как основного способа хозяйствования. Эволюция в мотивации трудовой деятельности прослеживается при изменении форм труда, которые проходят свое развитие от принудительного труда до наемного труда, от труда на подряде до современных форм самозанятости. В подтверждение выдвинутой гипотезы об эволюции мотивации экономической деятельности целесообразно проанализировать данную закономерность на исторических примерах изменения основных экономических стимулов в различных хозяйственных системах.

Эволюция мотивации экономической деятельности в историческом аспекте. Действенная мотивация экономической деятельности формируется в хозяйственной системе рабовладения. В условиях первобытной экономики собственность, функционирующая в режиме свободного доступа или в

коммунальной форме, не создавала полноценных экономических стимулов. Распределение ключевых ресурсов (продуктов питания) осуществляется на основе охотничьего обычая, предполагающего равенство людей. Низкий уровень индивидуального благосостояния устанавливает имущественное равенство и тем самым нивелирует стимулирующее воздействие уровня адаптации (по Д. Канеману). В результате, по логике А.В. Чаianoва, не создается полноценной мотивации хозяйственной деятельности.

В условиях рабовладения формируется институт частной собственности, в том числе на рабочую силу. Дополнительным фактором образования мотивации экономической деятельности при рабовладении становится возрастающая (в сравнении с племенной экономикой) дифференциация уровня благосостояния между различными слоями населения. По мнению Д. Норты, изменение структуры основных стимулов в экономической деятельности и формирование действенной мотивации становятся важными факторами эволюции хозяйственной системы рабовладения¹⁹. Собственник рабов в обмен на предоставление им свободы (или полной исключительности на рабочую силу) получает значительную экономию агентских издержек. В первую очередь рабовладение прекращает свое функционирование в странах, где основное производство благ требует высококвалифицированного труда и длительных вложений (например, Древняя Греция или Древний Рим). Базу сельскохозяйственного производства там составляли оливковые рощи или виноградарство. В государствах с производством однолетних сельскохозяйственных культур, которое требует низкоквалифицированного труда, крепостное право и рабство сохранялись до середины XIX в., как в России и США.

При феодальной системе хозяйствования получила распространение издольная форма земледелия. По экономической сути, установление издольщины предполагает изменение мотивации хозяйственной деятельности, обладающее признаками Парето-устойчивости. Издольщик приобретает новые права (аренды) собственности на земельный участок, а доход землевладельца возрастает на величину заработной платы (ранее уплачиваемой)

и экономию агентских издержек. Повышение эффективности хозяйственной деятельности посредством изменения мотивации экономической деятельности в издольщине точно повторяет ситуацию при отмене рабовладения и подтверждает предположение об определенных закономерностях изменения мотивации экономической деятельности. Предоставление дополнительных прав собственности (или повышение их исключительности) экономическому агенту, ведущее к снижению агентских издержек и сопровождающееся ростом объема создаваемого продукта, составляет экономическую сущность мотивации хозяйственной деятельности.

Из примеров современной экономики показательна трансформация экономической системы советского типа в конце прошлого века. Данная хозяйственная система не обеспечивала снижения трансакционных издержек, где принуждение к труду, постоянный контроль и надзор за деятельностью, а также измерение результатов формировали имплицитные психологические процедуры снижения активности и рациональности экономической деятельности. К началу 90-х гг. XX столетия нарушается устойчивость данной экономической организации. А. Шляйфер и Р. Вишни в обзоре корпоративного управления оценивают величину агентских издержек на предприятиях России в данный период, практически соизмеримую со стоимостью их производственных активов²⁰. По логике настоящей работы, дальнейшее экономическое развитие становится невозможным без изменения мотивации хозяйственной деятельности, которая должна вести к уменьшению агентских издержек путем делегирования дополнительных правомочий собственности действующим экономическим агентам. При отсутствии экзогенных факторов развития и запретительной величине агентских издержек выходом в сложившейся ситуации становится приватизация. Изменения структуры экономических стимулов ведут к созданию новой хозяйственной системы.

Определение условий для изменения мотивации экономической деятельности. Следующим логическим звеном становится определение условий, при которых происходит изменение мотивации экономической деятельности в соответствии с предложенной

закономерностью. Для этого целесообразно обратиться к анализу ряда экономико-математических моделей, устанавливающих оптимальное соотношение между производственными и транзакционными издержками²¹. Логика данных моделей, с позиции хозяйствующего субъекта, предполагает, что его чистый доход (B) определяется как его валовой доход (BD), уменьшенный на производственные затраты (I_{pr}) и величину агентских издержек (I_{ag}) при допущении взаимозаменяемости данных видов издержек:

$$B(Q, I_{ag}) = BD(Q, I_{ag}) - I_{pr}(Q) - I_{ag}$$

где Q - объем производства.

Вместе с увеличением чистого дохода принципал стремится с целью эффективного использования трудовых ресурсов максимизировать полезность агентских издержек, которая, в свою очередь, представляет собой функцию и от чистого дохода: $F = F(B, I_{ag})$.

Определить максимум чистого дохода и агентских издержек можно из уравнения

$$\max F = F(BD(Q, I_{ag}) - I_{pr}(Q) - I_{ag}, I_{ag}).$$

Дифференцирование F по I_{ag} позволяет установить из данного уравнения диапазон величины изменения агентских издержек, который находится от нуля до величины ва-

лового продукта, создаваемого экономическим агентом. Отсюда следует *первое* условие: критические параметры агентских издержек находятся в диапазоне от величины, равной разнице валового дохода и производственных затрат (при $B \leq 0$ происходит уменьшение собственных средств принципала), до самой запретительной величины, равной валовому продукту.

Производственная функция $BD(Q, I_{ag})$ включает в себя два параметра, один отражает производственные затраты (Q), второй - величину агентских издержек (I_{ag}). Если предельный доход от производственных издержек выше, чем предельный доход от агентских издержек, то применение производственных затрат более эффективно, чем использование агентских издержек. Данная ситуация характерна для высокотехнологичных производств. Согласно экономической логике, это означает, что экономия агентских издержек и перераспределение их в производственные затраты могут обеспечить рост валового дохода принципала, и это составляет *второе* условие.

Третье условие состоит в невозможности привлечения хозяйствующим субъектом

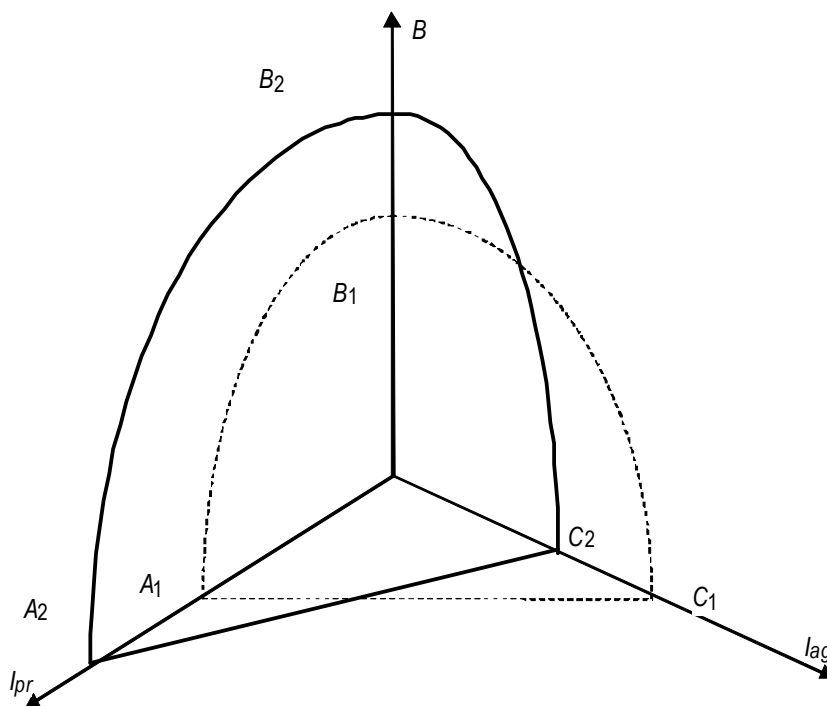


Рис. Величина чистого дохода (B) экономического агента при различном соотношении производственных (I_{pr}) и агентских издержек (I_{ag})

экзогенных ресурсов для увеличения стоимости создаваемых продуктов. Это означает, что сумма агентских и производственных издержек постоянна до и после смены титула собственности. В условиях невозможности привлечения экзогенных ресурсов остается обращаться к мотивированности человека, к рациональности и активности его экономических действий.

Таким образом, мотивацию экономической деятельности можно представить как изменение соотношения производственных и агентских издержек, ведущего к увеличению валового дохода (соответственно, и чистого дохода экономического агента, поскольку сумма издержек постоянна). На рисунке схематично представлено, что первоначально величина чистого дохода достигает B_1 при издержках A_1 и C_1 , а при изменении соотношения издержек A_2 и C_2 возрастает до B_2 .

Выводы:

1. На основе высокой конгруэнтности разрабатываемых новой институциональной экономической теорией стимулов хозяйствующих агентов и устанавливаемых психологической теорией самодетерминации регуляторов поведения индивидов определяется экономическая сущность мотивации хозяйственной деятельности. Мотивация экономической деятельности состоит в достижении баланса между императивным воздействием внешней среды, определяемой величиной агентских издержек, с одной стороны, и собственным выбором хозяйствующего агента, формируемым спецификацией прав собственности, - с другой. Установление данного баланса определяется набором действующих экономических стимулов. Преобладание императивного воздействия внешней среды образует внешнюю мотивацию хозяйственной деятельности, доминирование в качестве стимула собственности формирует внутреннюю мотивацию.

2. Процесс эволюции мотивации состоит в преобразовании внешней мотивации во внутреннюю. С экономических позиций, процесс изменения мотивации хозяйственной деятельности представляет экономию агентских издержек в обмен на предоставление хозяйствующему субъекту дополнительных прав и (или) на повышение исключительнос-

ти собственности. Это составляет суть закономерности эволюции мотивации экономической деятельности. В результате эволюции мотивации экономической деятельности предпринимательство становится доминирующим способом хозяйствования, а трудовая деятельность проходит путь развития от принудительного труда до наемного, от труда на подряде до современных форм самозанятости населения.

3. Закономерность эволюции мотивации экономической деятельности прослеживается в преобразовании хозяйственной системы рабовладения, объясняет устойчивость издольной системы земледелия и не противоречит логике экономических преобразований в хозяйственной системе России в начале 90-х гг. прошлого столетия.

4. Для эволюции мотивации хозяйственной деятельности необходимо выполнение нескольких условий: приближение величины агентских издержек к запретительной величине (близкой к величине валового дохода экономического агента); более эффективное использование экономии единицы агентских издержек в производственных затратах (изменение мотивации более действенно в высокотехнологичных отраслях); невозможность привлекать экзогенные ресурсы для дальнейшего экономического развития и соблюдение принципа Парето-эффективности для экономических агентов. При наличии данных условий эволюция мотивации экономической деятельности не только способствует экономическому развитию, но и образует важную составляющую эволюции хозяйственной системы.

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. : Начала, 1997. С. 44.

² Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. Челябинск : Социум, 2005. С. 138.

³ Леиашвили П.Б. Экономическая деятельность: телеологический анализ. Тбилиси : Сиахле, 2011. 194 с.

⁴ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты : пер. с англ. М. : Дело, 2001. 408 с.

⁵ Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М. : АСТ, 2014. С. 331.

⁶ Салинз М. Экономика каменного века. М. : ОГИ, 1999. 296 с.

- ⁷ Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства. М. : Кооперативное изд-во, 1925. 215 с.
- ⁸ Норт Д. Указ. соч. С. 44.
- ⁹ Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. СПб. : Питер; М. : Смысл, 2003. С. 10.
- ¹⁰ Хекхаузен Х. Там же. С. 5.
- ¹¹ Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М. : ИНФРА-М, 2009. 411 с.
- ¹² Alchian Armen A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory // Journal of Political Economy, 1950. V. 58. № 3. P. 211-221.
- ¹³ Акерлоф Дж.А., Крэнтон Р.Е. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны : пер. с англ. М. : Карьера Пресс, 2010. 224 с.
- ¹⁴ См.: 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.
- ¹⁵ Demsetz H. Towards a Theory of Property Rights // American Economic Review. 1967. V. 57, № 2. P. 347-359.
- ¹⁶ См.: Deci Edward L. Cit op; Deci Edward L., Ryan Richard M. Cit op.
- ¹⁷ См.: Deci Edward L. Cit op; Deci Edward L., Ryan Richard M. Cit op.
- ¹⁸ Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М. : Изд. дом Гос. ун-та - Высш. шк. экономики, 2010. С. 102.
- ¹⁹ Норт Д. Понимание... 256 с.
- ²⁰ Shleifer Andrei, Vishny Robert W. A Survey of Corporate Governance // Journal of Finance / American Finance Association. 1997. № 52 (2). P. 737-783.
- ²¹ См.: Мантуленко А.В., Сараев А.Л., Сараев Л.А. К теории оптимального распределения факторов производства, производственных и транзакционных издержек // Вестник СамГУ. 2013. № 7 (108). С. 117-126; Попов Е.В., Коновалов А.А. Модель оптимизации издержек поиска информации // Проблемы управления. 2008. № 3. С. 69-72.

Поступила в редакцию 14.09.2015 г.