

УДК 331.101

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-МОТИВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ТРУДОВОЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

© 2011

*Е.А. Ткаченко*, старший преподаватель кафедры «Экономика предприятия и финансы»  
Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины,  
Умань (Украина)

*Ключевые слова:* «экономический человек»; институционализм; мотивация трудовой активности; рыночно-мотивационный механизм; трансакционные издержки.

*Аннотация:* В статье рассматривается сущность, и выделяются проблемы снижением мотивации трудовой активности, падение производительности труда в экономике. Концептуально обоснован институциональный механизм мотивации экономической активности и определены направления формирования новой системы предпринимательской и трудовой мотивации в переходной экономике.

Становление рыночной экономики в Украине представляет собой коренную трансформацию всей экономической системы и, прежде всего, преобразование системы мотивации экономических субъектов. В специфической модели «советского экономического человека», характеризующейся раздвоенностью целевой функции экономического поведения индивида (труд на себя и труд на общество), труд на государство сопровождался жесткими ограничениями и уравнивающим распределением его результатов, поэтому у большинства работников доминировало стремление к минимизации трудовых затрат на государственных или огосударственных кооперативных предприятиях.

В условиях современной экономики хозяйствующий субъект характеризуется как «экономический человек». В силу этого важнейшей целевой установкой переходной экономики выступает формирование рыночного, экономического человека с высокой мотивацией трудовой и в целом экономической активности. На это направлены институциональные преобразования, формирующие новые правила и нормы поведения и взаимодействия хозяйствующих субъектов. Однако создание новой институционально-экономической структуры собственности является необходимым, но не достаточным условием изменения мотивации трудовой и предпринимательской активности, которые определяются также национальными, этическими, социальными, психологическими и другими факторами.

В экономической литературе описаны различные модели «экономического человека». Построение гипотезы «экономического человека» начиналось представителями классической политической экономии - Д. Миллем, Д. Рикардо, А. Смитом.

В рамках неоклассической школы Л. Вальрасом, Г. Госсеном, А. Маршаллом, К. Менгером была окончательно сформирована модель экономического человека

как индивида, максимизирующего полезность. Позднее эти идеи были развиты Дж.М. Кейнсом, Ф. Хайеком.

Американскими институционалистами - Т. Вебленом, Д. Коммонсом, Р. Коузом и др. - в модель «экономического человека» были введены институты как нормы, ограничивающие его стремление к максимизации дохода.

Работы современных неоклассиков и неинституционалистов - Г. Беккера, Д. Бьюкенена, Д. Норта, Г. Саймона, А. Сена, Дж. Стиглера, М. Фридмана, О. Уильямсона, К. Эрроу - посвящены формализации и уточнению мотивационных предпосылок категории «экономический человек».

В.С. Автономов, А.Ю. Архипов, В.И. Марцинкевич анализируют место модели человека и его экономического мышления в рамках экономической науки. И.В. Андреева, М.К. Бункина, О.С. Дейнека, В.В. Радаев, В.М. Соколинский применяют социологический и психологический подходы к экономическому человеку, системе мотиваций и специфике российского менталитета.

В то же время специальные исследования, посвященные комплексной характеристике мотивации экономической активности, основных путей формирования ее институциональных механизмов в переходной экономике практически нет. Между тем, снижением мотивации трудовой активности объясняется катастрофическое падение производительности труда в экономике, что ставит задачу как теоретического анализа нетрадиционной для Украины модели экономической активности, более широкой, чем трудовой, так и разработки системы практических мер по стимулированию как предпринимательской, так и трудовой мотивации.

Экономическими основами рыночно-мотивационных механизмов экономической активности в переходном периоде являются:

- индивидуализация присвоения и обособление хозяйствования, осуществляемые по мере разгосударствления, приватизации, акционирования, и существенно укрепляющие причинно-следственную связь между затратами трудовых, материально-финансовых и интеллектуальных ресурсов и результатами производства, обеспечивающие реализацию экономического интереса предпринимателя через формирование рыночного мотивационного механизма экономической активности;

- изменения субъектной определенности отношений присвоения, обуславливающие сдвиг основных принципов системы распределительных отношений через переход к распределению не только по труду, но и по собственности [1];

- конкуренция, обуславливающая повышение экономической активности индивида;

- хозяйственно-инвестиционные инициативы, обеспечивающие конкурентоспособность путем увеличения масштабов производства, удешевления продукта, повышения его качества, обновления ассортимента.

Экономические действия индивида протекают не в изолированном пространстве, а в определенном социуме, следовательно, имеет большое значение то, каким образом общество будет реагировать на них. Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков, вырабатываются алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективными. Эти алгоритмы, по существу, и есть институты.

Институциональные изменения обуславливают трансформацию модели «экономического человека». В институциональной экономике базовыми поведенческими предпосылками являются понятия ограниченной рациональности и оппортунизма, тем самым значительно расширяя рамки традиционной для классической школы модели «экономического человека», в которой, как показано выше, индивид рассматривается как «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». «Ограниченная рациональность» - познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории транзакционных издержек. Она предполагает, что субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени.

Оппортунистическое поведение в новой институциональной экономике характеризуется как «следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму» [2].

В условиях централизованного планирования транзакционных издержек вообще не существует, так как механизм рыночного обмена отсутствует. Однако существовал теневой рынок, на котором была занята

определенная часть населения, а большинство населения, так или иначе, сталкивалась с ним в эпоху всеобщего дефицита. На теневом рынке транзакционные издержки были крайне высокими потому, что обмен происходил вне правовых рамок.

Рыночная институциональная структура включает множество институтов, важнейшими из которых являются институты рыночной координации, собственности, права, особенной рыночной этики (традиций, обычаев, морали) и конкуренции.

Первыми рыночными институтами, возникшими в Украине еще в конце 80-х годов, были кооперативы и товарные биржи, большинство из которых вскоре прекратили свое существование. В дальнейшем на их месте появились мелкие и средние предприятия, торговые дома и впоследствии фондовые биржи. На этом этапе осуществлялась политическая либерализация, разрушение советских политических и идеологических институтов. На втором этапе (1992-1998 гг.) проводилась экономическая либерализация и перестройка советской экономической системы. Начало переходного периода характеризовалось также массовым развитием коммерческих предприятий и банков. Ваучерная приватизация 1992-94 гг. заложила основы негосударственной экономики, которые укрепились в ходе приватизации последующих лет. В первые годы реформ в условиях инфляции и «легкого» доступа к государственным деньгам и накоплениям населения вырос огромный банковский сектор, который вплоть до середины 1998г. поддерживался государственными заимствованиями. Параллельно с этим возник фондовый рынок [3].

Условия, формальные и неформальные правила, которыми руководствуются субъекты хозяйственной жизни, имеют решающее значение для формирования и эффективного функционирования любой экономической системы. Переход к рыночной экономике требует развития новых формальных (законы, нормы и т. д.) и неформальных (менталитет, этика деловых отношений и т. д.) институтов. Причем, формальные институты наиболее эффективны тогда, когда становятся частью культуры, соединяются с неформальными институтами и требуют минимума государственного принуждения, то есть когда индивиды добровольно придерживаются формальных норм.

Если институциональная структура находится в стадии формирования или изменения, то институты будут возникать и закрепляться в зависимости от сравнительной эффективности альтернативных способов координации хозяйственной деятельности. От этого зависит, какой тип экономической системы станет определяющим в экономике страны и, следовательно, какие ограничения поведения будут определять мотивацию трудовой и экономической активности индивидов.

Сравнительный анализ различных школ неоинституционализма показал, что в отличие от традиционной трактовки, все институты имеют мотивационную природу, поскольку, определяя границы поведения экономических субъектов, они мотивируют их к выполнению

установленных обществом правил и норм. Но, наряду с мотивационной природой всех институтов, в институциональной матрице общества выделяются специфические мотивационные институты предпринимательской и трудовой активности, включающие как формальные, так и неформальные элементы.

Структура институционального механизма мотивации экономической активности включает выработанные обществом формальные и неформальные правила и нормы, ограничивающие поведение экономического человека в его трех основных институциональных формах - предпринимателя, наемного работника и потребителя, получающих реализацию в целях экономического человека и средствах их достижения.

К числу мотивационных институтов трудовой активности относятся, в первую очередь, заработная плата, как способ регулярного вознаграждения за используемый труд, участие наемных работников в прибылях и различные социальные институты – социального страхования, карьерного роста, пожизненного найма (Япония), безопасности, уверенности в завтрашнем дне, этические нормы и т.д.

В качестве важнейших мотивационных институтов, стимулирующих предпринимательскую активность хозяйствующих субъектов, выступают: институт частной собственности; правовые регулирующие институты, обеспечивающие четкую спецификацию пучка прав собственности; институты, определяющие ответственность за собственность других лиц; институты, структурирующие и делающие предсказуемым поведение партнеров по рыночным отношениям; конкуренция, экономический менталитет, хозяйственная этика и др. правила и нормы.

Как отмечалось выше, процесс институциональных изменений означает обновление исходной институциональной структуры под влиянием внешних и внутренних факторов, активизацию деятельности по приведению ее в соответствие новым условиями функционирования экономики. Целью процесса институциональных изменений при переходе к новому состоянию общества является создание и внедрение собственных модернизированных институциональных форм, иногда неэффективных. В теории неинституционализма институциональная ловушка характеризует неэффективную устойчивую норму (неэффективный институт) [4, 5, 6].

При вхождении системы в институциональные ловушки создается мощный слой экономических субъектов, которые находят выгоду в данном эффекте и формируют его социальную и институциональную базу. В странах со стабильным экономическим и политическим положением, в институционально сбалансированном обществе отклонение от общепринятых норм сопровождается трансформационными издержками. Вследствие эффекта обучения указанные издержки сокращаются. В процессе закрепления норм трансформационные и трансакционные издержки меняются в противоположном направлении: уменьшение транс-

формационных издержек сопровождается увеличением трансакционных.

Характер фундаментальных, организационных, социальных факторов формирования норм полностью зависит от действия конкретной государственной системы.

Таким образом, как только деятельность государства по снижению трансакционных издержек перестает удовлетворять экономических агентов, они отказываются от оплаты соответствующей услуги государства, и начинает действовать личный интерес. В результате норма теряет устойчивость и заменяется на альтернативную. В том случае, если новые институты не могут быть созданы, они заменяются альтернативным способом хозяйственной координации.

Исходя из разнонаправленности, обратной зависимости трансформационных и трансакционных издержек, главная задача государства по институциональной инженерии состоит в максимальном снижении трансформационных издержек как административными, так и экономическими методами.

Примером институциональных ловушек, оказывающих негативное влияние на состояние всех экономических подсистем, на макроэкономическую ситуацию в целом и экономический рост, является аккумуляция и хранение сбережений населения в форме непроизводительного капитала вместо инвестирования, недоверие финансовым институтам, стремление попасть в различные категории «льготников», получать субсидии и т. д.

Небезопасность и отсутствие мотивации инвестирования частных сбережений препятствует экономическому росту, достижению стабилизации и структурной перестройке. На этой основе формируется институт пессимистических ожиданий хозяйствующих субъектов.

Институциональный конфликт возникает между укоренившимися и внедряемыми нормами через их отвержение, непризнание, нарушение, что в большинстве случаев приводит к появлению нежизнеспособных институтов, сокращающих временной горизонт прогнозирования экономических субъектов.

Горизонт прогнозирования агента экономики представляет собой интервал времени, в течение которого предполагается оптимизировать потребление. Чем дальше находится горизонт прогнозирования, тем большая часть дохода субъекта отправляется на развитие. Горизонт прогнозирования является субъективной реакцией агента на объективную ситуацию, он связан с отношениями собственности. В нестабильной экономической системе, свойственной переходной экономике, горизонт прогнозирования экономических агентов мал, в связи с чем они максимизируют потребляемую полезность в краткосрочном периоде. В результате формируется институт самореализующихся пессимистических ожиданий экономических субъектов.

Описанные ситуации институциональных ловушек и пессимистических ожиданий в экономике обуславливают возникновение, расширение и институциональное закрепление так называемого «бюрократического рын-

ка» [8, 9]. Согласно их концепции, бюрократический рынок - это система, в которой отношения между различными хозяйственно-политическими группами (отраслевыми и территориальными) постепенно превращаются в систему, когда каждая группа, располагающая определенными ресурсами, оказывает давление на другие группы с целью получения максимальной выгоды.

Функционирование экономики в постсоциалистическом государстве требует особых механизмов нормообразования, способствующих адаптации государства к новым условиям общественного развития. Указанные механизмы должны сочетать в себе ранее существовавшие формы и новые, свойственные рыночному типу хозяйствования. Однако это не означает, что механизмы управления, конструируемые применительно к требованиям экономики переходного периода, представляют собой эклектическое соединение старых и новых институциональных форм. Напротив, создание рациональной институциональной структуры на время переходного периода от директивной экономики - наиболее сложная задача, поскольку ее решение осуществляется через столкновение интересов уходящей и нарождающейся новой эпохи.

Самой масштабной институциональной ловушкой транзитивной экономики является наличие теневого сектора, в котором аккумулируется значительная часть частных инвестиций и сбережений населения. В теневой экономике формируется тот же набор механизмов, что и в официальной хозяйственной системе: действуют свои правила ценообразования, способы соблюдения контрактов, работают собственные механизмы инвестирования. Специалисты, занимающиеся проблемами теневой экономики, обосновывают существование «теневого порядка» в российском обществе.

Процесс институционализации мотивационных механизмов в переходной экономике дифференцируется по ее сферам и отраслям. В некоторых секторах экономики сформировались институты мотивации предпринимательской активности в связи с активизацией уличной и др. торговли потребительскими товарами,

переделом собственности, формированием фермерского сектора и расширением личного подсобного хозяйства в условиях выживания населения. В других отраслях, где доминирует государственная или крупная корпоративная собственность, институционализация мотивационных механизмов осуществляется в направлении стимулирования трудовой активности наемных работников.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рыночно-мотивационные механизмы деловой активности населения [Овчинников, В.Н., Ахохов, М.Х., Батдыев, М.А.] // Новые способы мотивации труда и производства. Краснодар: КГАУ, 1998. – С.16-18.
2. Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS. Т.1. Вып. 3. 1993. – С. 41, 46.
3. Нестеренко, А. Переходный период закончился. Что дальше? / А. Нестеренко // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 53.
4. Радаев, В.В. Основные векторы институциональных перемен в российской экономике [Электронный ресурс] / В.В. Радаев. – Режим доступа : [www.hse.ru/radaev/text/changes.htm](http://www.hse.ru/radaev/text/changes.htm).
5. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Начала. – 1997. – 150 с.
6. Полтерович, В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. – С. 3-20.
7. Белокрылова, О.С. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике / О.С. Белокрылова, В.В. Вольчик, А.А. Мурадов. Ростов-на-Дону: Изд. РГУ, 2000. – С.88-89.
8. Найшуль, В. Высшая и последняя стадия социализма / В. Найшуль // Погружение в трясину. – М.: Прогресс, 1991. – С.31.
9. Кронрод, Я.А. Социально-экономическое развитие XX века / Я.А. Кронрод. – М., 1992. – 176 с.

## INSTITUTIONAL-MOTIVATIONAL MECHANISMS OF LABOR AND BUSINESS ACTIVITY

© 2011

*E.A. Tkachenko*, senior lecturer of the chair «Economy enterprises and finance»  
*Uman State Pedagogical University named by Pavlo Tychyna, Uman (Ukraine)*

*Keywords:* «economic man»; institutionalism; motivation of labor activity; market-motivational mechanism; transaction costs.

*Annotation:* The article mentions the leading researchers concerned with the comparative analysis models of «economic man» as an individual, utility-maximizing. It is about the essence and the problems of decline in the motivation of labor activity, drop of productivity in the economy, substantiated the institutional mechanism of motivation in economic activity and the direction of formation a new system of labor and business activity in transition economy.