

ЩЕРБАКОВ Игорь Викторович

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического образования

Поволжская государственная социально-гуманитарная академия

443001, РФ, г. Самара, ул. М. Горького, 65/67

Контактный телефон: (846) 224-26-88

e-mail: ig063@mail.ru



Мотивационная функция индивидуального благосостояния

Мотивационная функция индивидуального благосостояния, формирующаяся под воздействием экономических стимулов, исследуется с позиции новой институциональной экономической теории. Автор обосновывает ограниченность влияния экономических стимулов на мотивационную функцию индивидуального благосостояния. Проводится аналогия между полученными выводами и психологическими исследованиями по оптимизации мотивации. Доказывается, что действенность мотивационной функции повышается в результате замены стимула или изменения оценки собственного благосостояния.

JEL classification: D31, C20

Ключевые слова: индивидуальное благосостояние; экономический стимул; мотивационная функция; предельная полезность; институт.

Единственная вещь, которая только и может сделать рабоче-го человека прилежным, – это умеренная заработная плата. Слишком низкая заработная плата доводит его, смотря по темпераменту, до малодушия и отчаяния, слишком большая – делает его наглым и ленивым.

Бернард де Мандевиль

Экономическая теория благосостояния развивается в кильватере той или иной парадигмы экономической науки. В различных школах и направлениях экономической теории индивидуальное благосостояние рассматривается в качестве основного побудительного мотива хозяйственной деятельности человека. Неоклассическая парадигма, исходя из собственной модели человека, полагает, что экономическое поведение направлено на максимизацию индивидуального благосостояния. Следовательно, чем выше значение стимулирующей функции, тем действеннее мотивационная составляющая индивидуального благосостояния. Институциональная теория корректирует представление об экономическом поведении индивида с учетом функционирования институтов, принимая во внимание ограниченную рациональность хозяйственных агентов. В итоге мотивационная функция индивидуального благосостояния корректируется с учетом уровня притязаний и самооценки человека, формируется на основе воздействия на него экономических стимулов.

Структуру экономических стимулов, действующих в экономиках и обществах, по мнению Д. Норта, образуют институты, выступая при этом самостоятельным стимулом экономической деятельности: «Институты определяют взаимодействие между людьми, создавая структуру стимулов, управляющую человеческим поведением» [5. С. 104]. Новая институциональная экономическая теория в качестве основных стимулов, помимо институтов, рассматривает спецификацию прав собственности и действующих

систем экономического стимулирования и санкционирования (ставка заработной платы с учетом премирования и штрафов, уровень цен, налогообложение и т. д.). Аналогичные регуляторы поведения индивида устанавливаются психологической наукой в рамках теории самодетерминации Э. Деси и Р. Райана [10; 11; 12]. К ним относятся системы поощрения и наказания, действующие нормы и правила, а также свобода действий индивида. Таким образом, с экономико-психологических позиций мотивация экономической деятельности представляет собой интернализацию индивидом воздействия основных экономических стимулов.

Цель настоящей работы – исследование мотивационной функции индивидуального благосостояния с позиции новой институциональной экономической теории. Задача – продемонстрировать ограниченность воздействия стимула на мотивационную функцию индивидуального благосостояния и определить условия дальнейшего роста данной функции. Мотивационная функция индивидуального благосостояния рассматривается как функция полезности стимула от величины самого стимула.

К основным побудительным стимулам хозяйственной деятельности человека А. Маршалл относил его денежные доходы, подчеркивая, что на характер человека оказывает влияние не только вид экономической деятельности, но и величина его дохода [4. С. 17]. Доходы, получаемые в различных формах, образуют основу индивидуального благосостояния индивида. Поведение индивида в трудовой деятельности определяется двумя факторами: величиной дохода и условиями труда.

Исследование индивидуального благосостояния, выполненное А. Пигу, не сводится к сопоставлению частных доходов и расходов, образуемых распределением национального дивиденда, оно намного шире, чем его экономическая составляющая [6]. Благосостояние включает не только максимизацию полезности от потребления, но и внешние условия существования индивида: общественный порядок, условия труда, социальное взаимодействие с другими индивидами, состояние окружающей среды, социальный статус индивида, иные социальные блага, не обладающие денежными оценками. Одна из идей А. Пигу состоит в том, что, руководствуясь законом убывающей предельной полезности применительно к индивидуальному благосостоянию, путем перераспределения дохода богатых в пользу бедных можно увеличить общественное благосостояние. В качестве основного инструмента перераспределения доходов (а следовательно, изменения индивидуального благосостояния) А. Пигу рассматривал прогрессивное налогообложение, в основе которого лежит гипотеза о равной индивидуальной функции полезности от дохода.

Дж. М. Кейнс анализирует индивидуальное благосостояние в контексте потребления и сбережения [3]. По Дж. М. Кейнсу, склонность населения к потреблению и сбережению определяется как объективными факторами, так и субъективными и социальными мотивами. К числу объективных факторов, формирующих показатели потребления, Дж. М. Кейнс относит изменения в заработной плате, в соотношении между чистым доходом и доходом, в норме дисконтирования, в налоговых ставках, в сопоставлении текущего и будущего доходов [3. С. 91–95]. Социальные и субъективные мотивы, по Дж. М. Кейнсу, воздействуют на потребление и «включаются» в формирование сбережений при определенном уровне совокупного дохода индивида [3. С. 105]. Следовательно, можно предположить, что заданный уровень совокупного дохода может содержать различный набор субъективных и социальных мотивов. В основном они формируются стремлением индивидуума обезопасить потребление в будущих периодах, создать резерв для непредвиденных обстоятельств [3. С. 107].

А. Сен полагает, что индивидуальное благосостояние следует оценивать не на индивидуально субъективной основе, а на «...разумных этических принципах и рациональных общественных суждениях», причем не следует «...излишне концентрироваться на сравнении ментальных состояний – удовольствий или желаний. Полезность иногда

может быть очень подвержена влиянию постоянных лишений» [7. С. 270]. Ментальные состояния, по А. Сену, адаптируют индивидов и не избавляют их от лишений, они не должны приниматься в расчет при определении персонального благосостояния. Персональное благосостояние целесообразно устанавливать с учетом общественных интересов. Однако детальных предложений по ограничению мотивирующей функции индивидуального благосостояния А. Сен не делал.

В работе психолога Д. Канемана устанавливаются психологические подходы к пониманию благосостояния как результата экономической деятельности [2]. Мотивационная функция благосостояния индивида конструируется с учетом следующих основополагающих принципов.

1. Оценка индивидом своих экономических и финансовых действий, в том числе применительно к персональному благосостоянию, производится на основе уровня адаптации. Под уровнем адаптации Д. Канеман понимает ожидаемый результат действия или среднюю оценку, в качестве которой могут служить благосостояние соседа, коллеги, средние величины цен и объем потребления благ в данном регионе. Параметры благосостояния, которые не достигают уровня адаптации, расцениваются индивидом как потери, параметры, превышающие уровень адаптации, индивид оценивает как выигрыш.

2. Потери индивидом воспринимаются более остро, чем выигрыши. Наблюдается асимметрия восприятия индивидом увеличения его благосостояния на сто тысяч рублей или снижения на аналогичную сумму. Д. Канеман утверждает: «Потери оцениваются примерно в два раза крупнее, чем выигрыши, в нескольких контекстах: выбор между играми, эффект владения и реакция на изменение цен. В некоторых ситуациях коэффициент неприятия потерь даже выше» [2. С. 226]. Асимметрия реагирования индивида объясняется биологическими факторами. Д. Канеман пишет: «У организма, реагирующего на угрозу сильнее, чем на приятную перспективу, больше шансов на выживание и воспроизводство» [2. С. 179].

3. При изменении величины благосостояния происходит снижение порога чувствительности. Очевидно, что потеря десяти тысяч рублей при месячном уровне дохода в сто тысяч менее чувствительна, чем подобная потеря при доходе в двадцать тысяч рублей. Д. Канеман пишет: «При превышении уровня „насыщения“ в доходах вы сможете покупать больше приятных ощущений, но будете меньше радоваться более дешевым» [2. С. 256].

С экономических и психологических позиций можно констатировать: существует предел насыщения индивидуального благосостояния, и дальнейшее увеличение действия экономических стимулов (доходов или прав собственности) не изменяет или снижает действенность мотивационной функции благосостояния. С психологических позиций Д. Канеман даже определяет абсолютные величины порога насыщения: «Уровень „насыщения“, при превышении которого ощущение благополучия не растет, соответствует примерно 75 000 долларов дохода в регионах с высокой стоимостью жизни (и меньше – в регионах, где стоимость жизни ниже). При превышении этого уровня ощущение благополучия не сопрягается с ростом дохода» [2. С. 256]. С ростом благосостояния происходит уменьшение порога чувствительности финансового изменения, а следовательно, снижается мотивационная составляющая индивидуального благосостояния.

М. Фридмен и Л. Севидж делают вывод: типичная функция полезности дохода от величины денежного дохода первоначально является выпуклой, т. е. предельная полезность положительна, но, начиная с какого-то большого дохода, функция полезности становится вогнутой, а предельная полезность отрицательной. При дальнейшем увеличении дохода функция полезности снова становится выпуклой, а предельная полезность положительной. Авторы полагают, что выпуклые формы функции полезности

дохода соответствуют «качественно разным социально-экономическим ступеням», на которых находятся потребительские единицы (индивид или семья) [8. С. 231]. Они утверждают: «Большинство потребительских единиц обычно имеет доходы, которые помещают их на участки функции полезности, для которых предельная полезность денежного дохода убывает» [8. С. 247].

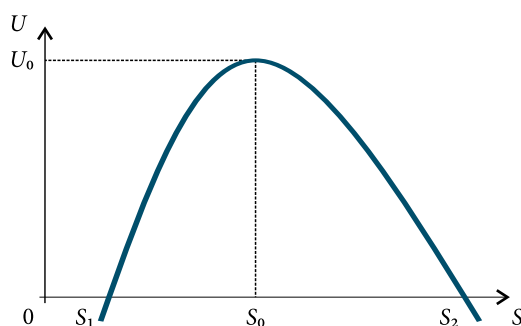
Для определения мотивационной функции целесообразно сделать несколько допущений. Во-первых, индивид при увеличении дохода не переезжает в новый регион с более высоким уровнем потребления (стоимостью жизни), высокими ценами или не изменяет свой социальный и (или) экономический статус в обществе, требующий пересмотра шкалы мотивации. Во-вторых, на мотивационную функцию воздействует только один стимул. В-третьих, индивид характеризуется умеренным риском при совершении хозяйственных действий.

При непрерывном росте стимула S (например, в виде заработной платы) предельная полезность его воздействия, или мотивационная функция U , снижается. Предположим, что данное снижение имеет простое пропорциональное соотношение и выражается уравнением прямой:

$$dU/dS = a - bS.$$

Тогда первообразную мотивационной функции индивидуального благосостояния от переменной величины стимула S можно представить в виде параболы, направленной ветвями к положительной части оси OX (см. рисунок):

$$U = aS - bS^2 + c.$$



Зависимость мотивационной функции индивидуального благосостояния от величины стимула

Мотивационная функция достигает оптимума при величине стимула S_0 . На интервале $S_1 S_0$ рост стимула сопровождается повышением значимости для индивида его благосостояния. После прохождения точки S_0 дальнейшее увеличение стимула S не оказывает мотивационного влияния на экономические действия индивида. Дальнейшее увеличение стимула на отрезке $S_0 S_2$ не содействует росту мотивирующей функции благосостояния для индивида. Мотивационное воздействие каждого стимула ограничено. Дальнейшее повышение мотивационной функции благосостояния индивида может идти в двух направлениях: замена стимула (вместо заработной платы наделение правами собственности) или изменение структуры стимулов. Второе, по логике Д. Канемана, можно осуществить, представив индивиду сравнение его благосостояния с более высоким уровнем благосостояния других, т. е. сформировать у него новый уровень адаптации.

Пример силы сравнения индивидом собственной заработной платы с заработной платой других приведен в работе Д. Ариэли [1. С. 35]. Сравнение топ-менеджерами

американских компаний своей заработной платы с заработной платой подчиненных показало, что опережение заработной платы топ-менеджеров составляло 36 раз. После опубликования доходов топ-менеджеров всех отраслей (в качестве меры сдерживания заработной платы) данный разрыв в оплате труда составил 131 раз, поскольку собственные доходы топ-менеджеры сравнивали не с доходами менеджеров низшего и среднего звена своих предприятий, а с доходами руководителей ранга в других отраслях.

Теоретически установленная зависимость функции полезности стимула от величины стимула аналогична зависимости эффективности научения от силы мотивации, установленной психологическим законом Йеркса-Додсона [13]. В результате опыта на крысах исследователи-психологи выявили эмпирическую зависимость между силой мотивации (уровень возбуждения), которую в опыте выполняла сила тока, пропускаемого сквозь металлическое дно клеток, и числом положительных попыток животных добыть приманку. Данная эмпирическая зависимость между числом попыток N и силой мотивации приобретает U -образную форму графика. При эффективности попыток $1/N$ и мотивации кривая представляет собой параболу, направленную ветвями к оси OX . График закона Йеркса-Додсона подобен кривой зависимости полезности индивидуального благосостояния от стимулирующей функции доходов (см. рисунок). Анализ кривой свидетельствует о следующем. Первоначально, при малой мотивации (силе тока), требуется невысокая эффективность попыток для получения приманки, но по мере нарастания силы мотивации эффективность научения животных повышается. При дальнейшем увеличении силы мотивации эффективность деятельности снижается.

Ограничение стимулов в хозяйственной практике имеет множество решений. Часто оно осуществляется посредством прогрессивной шкалы налогообложения с учетом налогов на доходы и имущество. В некоторых государствах принимаются институциональные меры по рассредоточению и ограничению концентрации прав собственности как стимула. Тем самым создаются условия для формирования эффективной мотивации экономической деятельности. Т. Эггертссон приводит множество примеров институционального ограничения собственности в Норвегии в 80-е годы прошлого столетия [9. С. 292–293]. Экономические и институциональные меры ограничения концентрации прав собственности усиливают не только конкуренцию по производственным мощностям, но компенсируют потери общества из-за неполучения экономии издержек от масштаба производства.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. Индивидуальное благосостояние индивида формируется под воздействием основных экономических стимулов. С экономических и психологических позиций мотивация экономической деятельности представляет собой процесс интернализации индивидом воздействия на него основных экономических стимулов: спецификации прав собственности, институтов и действующих систем экономического стимулирования и санкционирования. Мотивационная функция индивидуального благосостояния рассматривается как функция полезности того или иного стимула от величины стимула.

2. Исходя из уменьшения предельной полезности индивидуального благосостояния обосновывается зависимость мотивационной функции индивидуального благосостояния от величины экономического стимула. Мотивационная функция индивидуального благосостояния в зависимости от величины стимула описывается параболой, направленной ветвями к положительной части оси OX , и обладает ограниченным мотивационным воздействием. Данная функция свидетельствует об ограниченности влияния экономического стимула, после усиления воздействия которого мотивационная функция индивидуального благосостояния не возрастает. Кривая мотивационной функции подтверждается графическими представлениями психологического закона Йеркса-Додсона о наличии оптимума мотивации деятельности.

3. Повышение действенности мотивационной функции индивидуального благосостояния следует связывать с заменой стимула или с изменением сравнительной базы собственного благосостояния и благосостоянием других индивидов. Последнее происходит в случаях смены социально-экономического статуса индивида, изменения экономических условий его проживания и прочих обстоятельств.

Источники

1. Ариели Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как зарабатывать на этом. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.
2. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М. : АСТ, 2014.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М. : Гелиос АРВ, 1999.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки : пер. с англ. : в 3 т. / вступ. ст. Дж. М. Кейнса. М. : Прогресс. Фирма «Универс», 1993. Т. 1.
5. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010.
6. Пигу А. Экономическая теория благосостояния : пер. с англ. : в 2 т. М. : Прогресс, 1985. Т. 1.
7. Сен А. Возможность общественного выбора // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. / отв. ред. Г.Г. Фетисов. М. : Мысль, 2004. Т. 5 : в 2 кн. Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов. Кн. 2.
8. Фридмен М., Сэвидж Л. Дж. Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск // Вехи экономической мысли. Вып. 1. Теория потребительского поведения и спроса / под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 1993. С. 208–249.
9. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / науч. ред. пер. А.Н. Нестеренко. М. : Дело, 2001.
10. Deci E. L. Intrinsic Motivation. N. Y. – L. : Plenum Press, 1975.
11. Deci E. L., Ryan R. M. Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviors. N. Y. : Plenum Press, 1985.
12. Ryan R. M., Deci E. L. Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development, and Well-Being // American Psychologist. 2000. Vol. 55. No. 1. P. 68–78.
13. Yerkes R., Dodson J. The relation of strength of stimulus to rapidity of habit-formation // Journal of Comparative Neurology and Psychology. 1908. Vol. 18. P. 459–482.