

ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ,
КУЛЬТУРЫ И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Чекмарев Олег Петрович

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
КОНЦЕПЦИИ ЛИЧНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Санкт-Петербург

2008

УДК
ББК 65.05
Ч 37

ISBN 5-7422-1744-7

Чекмарев О.П. **Теоретические основы концепции личных издержек.** – СПб.: Изд. Политех. ун-та, 2008, 184с.

Рецензенты:

Зав. кафедрой экономической теории СПбГАУ
д.э.н., профессор

П.М. Лукичев

Профессор кафедры экономической теории
и национальной экономики СПбГИЭУ, д.э.н., профессор

Т.Л. Судова

Данная монография посвящена обоснованию необходимости включения в экономический анализ методологии определения целей экономической деятельности. Обращается внимание на отсутствие теоретической базы и недостаточность исследований нематериальных интересов хозяйствующих субъектов, в первую очередь, персонала фирм и организаций. В книге представлена авторская концепция личных издержек, которая является попыткой формирования теории экономической деятельности основанной на комплексном учете ее мотивов, балансе материальных и нематериальных интересов индивидуумов, вступающих в хозяйственные отношения.

ISBN 5-7422-1744-7

© Чекмарев О.П., 2008
© ЧОУ СПб ЭКИДА, 2008
© СПбГУ, 2008

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ	3
ВВЕДЕНИЕ	5
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ НЕОБХОДИМОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЛИЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ	7
1.1. КРИТИКА НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК БАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	9
1.1.1. Проблема ограниченности	9
1.1.2. Методологический индивидуализм	12
1.1.3. Рациональность деятельности	14
1.1.4. Маржинальный анализ	17
1.1.5. Материальные цели деятельности	18
1.1.6. Внешняя заданность целей и отсутствие учета нематериальных интересов ..	27
1.2. АНАЛИЗ РАБОТ ИНСТИТУЦИОНАЛИСТОВ	30
1.2.1. Отличительные особенности неинституционального анализа и его вклад в экономическую теорию	30
1.2.2. Ограничения неинституционального подхода	34
1.2.2.1. Сохранение цели максимизации дохода	35
1.2.2.2. Отсутствие внимания к эндогенным факторам целеобразования	37
1.2.2.3. Отсутствие оценки нематериальных факторов благосостояния	40
1.2.2.4. Невозможность оценки многовариантности поведения	42
1.2.2.5. Сложности анализа нестандартных форм экономических институтов ..	44
1.2.2.6. Проблемы анализа в условиях нежестких ограничений	48
1.2.2.7. Исследование роли субъективных факторов	49
1.2.2.8. Анализ институциональных изменений	50
1.3. ОБЗОР ДОСТИЖЕНИЙ ОТДЕЛЬНЫХ ПРИКЛАДНЫХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК	52
1.3.1. Теория человеческих отношений	55
1.3.1.1. Теория иерархии потребностей А. Маслоу	56
1.3.1.2. Теория двух групп факторов Ф. Херцберга	60
1.3.1.3. Теория Портера-Лоулера и теория ожиданий В. Врума	67
1.3.1.4. Хоуторнские эксперименты	70
1.3.1.5. Индивидуальная сбалансированная система показателей	71
1.3.2. Вклад российских ученых в теорию трудовой мотивации	75
1.3.2.1. Диспозиционная концепция личности	75
1.3.2.2. Потребности и психология социальной деятельности личности	78
1.3.2.3. Статистические исследования мотивов экономической деятельности ...	85
1.4. НЕОБХОДИМОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ БАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	90
1.4.1. «Провалы» современного экономического анализа	90
1.4.1.1. Проблема цели экономической деятельности	91
1.4.1.2. Забвение методологического индивидуализма	93
1.4.1.3. Отсутствие методологии определения целей	94
1.4.1.4. Проблемы взаимовлияния материальных и нематериальных интересов ...	95
1.4.1.5. Отрыв экономической теории и практики	96
1.4.2. Эмпирические свидетельства на макроуровне	97
1.4.3. Эмпирические свидетельства на уровне организаций и домашних хозяйств	110
2. КОНЦЕПЦИЯ ЛИЧНЫХ ИЗДЕРЖЕК	120
2.1. ЦЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЛИЧНЫЕ ИЗДЕРЖКИ	121

2.1.1. Базовые определения	121
2.1.2. Классификация личных издержек	126
2.1.2.1. <i>Издержки достижения результата</i>	128
2.1.2.2. <i>Издержки нестабильности</i>	129
2.1.2.3. <i>Социальные издержки</i>	131
2.1.2.4. <i>Издержки самооценки</i>	132
2.1.2.5. <i>Издержки отдыха</i>	133
2.2. УРОВЕНЬ ЛИЧНЫХ ИЗДЕРЖЕК И ИХ ЗНАЧИМОСТЬ	133
2.2.1. Характеристика опроса	133
2.2.2. Уровень личных издержек	136
2.2.3. Значимость личных издержек	141
2.2.3.1. <i>Понятие значимости личных издержек</i>	141
2.2.3.2. <i>Зависимость «значимость – уровень личных издержек»</i>	142
2.2.3.3. <i>Значимость личных издержек и система ценностей</i>	143
2.2.3.4. <i>Значимость и изменение иерархии интереса</i>	144
2.2.3.5. <i>Значимость личных издержек и ролевая функция индивида</i>	146
2.2.3.6. <i>Взаимосвязи удовлетворенности, уровнем личных издержек и значимостью</i>	146
2.3. КОМПЕНСАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ФУНКЦИЙ ИНДИВИДА	154
2.3.1. Компенсация изменения уровня личных издержек	154
2.3.2. Механизм определения целей деятельности	157
2.4. ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	159
2.4.1. Динамика целевых установок	159
2.4.1.1. <i>Изменение соотношения личных издержек в процессе деятельности</i>	160
2.4.1.2. <i>Изменение внутренних ограничений во времени</i>	163
2.4.1.3. <i>Блокирование уровней личных издержек с помощью внешних ограничений</i>	163
2.4.1.4. <i>Рутинизация деятельности</i>	166
2.4.1.5. <i>Смена системы ценностей</i>	167
2.4.2. Понятие эффективности и концепция личных издержек	167
2.5. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ	170
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	173

ВВЕДЕНИЕ

Настоящая книга посвящена одной из наиболее проблемных для современной экономической теории областей. Прогресс экономически развитых стран, который связывают с проникновением в умы людей экономического мышления, достается обществу большой ценой. На фоне роста материального благосостояния стали все четче прослеживаться факторы, препятствующие как дальнейшему развитию данного процесса, так и обеспечению общества благами нематериального плана. По данным западных исследований уровень удовлетворенности человека в экономически развитых странах не меняется уже очень долгий промежуток времени. Возникают тенденции роста разобщенности общества, повышения частоты социально негативных реакций его членов в виде пьянства, наркомании, ограничения рождаемости и пр. От стресса, испытываемого на рабочем месте, страдает значительная часть населения западной Европы и США. Экономика стран ежегодно теряет миллиарды долларов, причем не потому, что они направляются на решение социальных проблем, а по причинам, связанным с неполным использованием потенциала работников¹. Причины подобной расточительности кроются в распространении эффекта «мысленного отсутствия на работе», в том, что работники организаций не заинтересованы в приложении своих усилий.

На наш взгляд подобное положение вещей во многом опосредуется базовыми проблемами современной экономической науки, отрывом экономической теории от практики, формированием особой экономической идеологии. Целью данной работы является вскрытие проблем методологии экономической науки и разработка концепции, направленной на их устранение.

В первой главе приводится анализ экономического подхода к исследованию хозяйственной деятельности с позиций неоклассической и неoinституциональной школ, а так же менеджмента и теории управления персоналом. В результате этого анализа обосновываются основные проблемы современной экономической науки, которые сводятся к отрыву теоретических положений от современных реалий хозяйственной деятельности, слабой выраженности идей полимотивированности экономической деятельности, отсутствию в рамках экономической теории процедур выбора целей. Кроме того, аргументируются положения о крайне слабой обращенности внимания экономистов на эндогенные и особенно нематериальные факторы мотивации, связанные с системой ценностей индивидуумов – участников экономических отношений.

¹ Рамперсад Х., 2005, С.9-10

Вторая глава посвящена разработке общих теоретических положений концепции личных издержек, как одного из возможных путей устранения выявленных в первой главе проблем разобщения теоретических школ и прикладных наук. В основу концепции заложено понимание целей экономической деятельности как процесса снижения одних личных издержек за счет повышения других. При этом под личными издержками понимаются ограничения, связанные с возможностью преследования интересов индивидуума. Как представляется, концепция личных издержек позволит добиться большей реалистичности описания экономических явлений и повысит возможности экономической теории в прогнозировании хозяйственных процессов. Методология концепции позволяет внести в экономический анализ рассмотрение проблем эндогенности целевых установок и баланса материальных и нематериальных интересов человека и, что более важно, – процедуры определения целей деятельности. Несмотря на свою обращенность на индивидуальное поведение, концепция имеет предпосылки к тому, что бы дать положительный результат не только при решении микроэкономических проблем (повышение эффективности труда, снижение транзакционных издержек), но и при рассмотрении вопросов коллективного действия и макроэкономических проблем.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ НЕОБХОДИМОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЛИЧНЫХ ИНТЕРЕСОВ ЧЕЛОВЕКА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Экономическая теория и практика играет в современном обществе едва ли не ведущую роль¹. Экономисты не только создают теоретическую картину развития страны, предприятия, общественных институтов, населения; не просто стремятся достигнуть максимальных объемов потребления благ и организуют этот процесс всеми доступными способами, но и меняют мировоззрение общества, разрабатывают собственную систему ценностей, идеологию человеческого поведения и миропонимания².

Благодаря универсальности своего метода сравнения результатов и затрат, а также основной решаемой проблемы (проблемы ограниченности), экономическая наука стала охватывать все большие области человеческой деятельности³. Экономический империализм продвигает экономические взгляды и в область психологии, и в сферу социологии, в проблемы семьи и брака, преступности, в политику, в теорию государства и т.д.⁴.

Данная глава посвящена анализу ограничений экономического мейнстрима⁵ как методологии исследования человеческой деятельности. Что считать экономической сферой деятельности? Каковы цели экономической науки? Кто определяет цели экономической деятельности? Насколько целесообразно включать в экономику нематериальные интересы индивидуумов? Способна ли экономическая наука указать путь развития современного общества? Приведет ли повсеместное навязывание экономических норм поведения к повышению экономической эффективности человеческой деятельности? Что подразумевает под собой понятие экономического благосостояния? Сможет ли экономическая теория мейнстрима привести общество к постоянному росту благосостояния? Возможно ли сравнивать благосостояние населения разных стран, социальных групп, вероисповедания по одним и тем же показателям (например, ВВП на душу насе-

¹ В первую очередь это относится к экономически развитым странам, но вместе с тем и многие развивающиеся страны, вовлеченные в процессы глобализации, ощущают на себе постоянное давление рационального экономического образа мышления.

² Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука// THESIS, 1993, вып. 1. – С.53-54; Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство. – СПб.: Пневма, 2006. – С.170

³ Хайлбронер Р.Л., 1993, С. 41-42

⁴ Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение// THESIS, 1993, вып. 1, С.24-40; Беккер Г.С. Выбор партнера на брачных рынках// THESIS, 1994, вып. 6, С.12-36; Шульц Т. Ценность детей// THESIS, 1994, вып. 6, С.37-49; Поллак Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства// THESIS, 1994, вып. 6, С.50-76; Блайндер А. Экономическая теория чистки зубов// THESIS, 1994, вып. 6, С.271-277.

⁵ Мейнстрим (mainstream) – основное течение в экономической науке, неоклассическая теория в ее современной интерпретации (см. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс Экономической теории. Учебник. – Киров.: АСА, 2004. – с. 45-46).

ления, продолжительность рабочего времени или индекс развития человеческого потенциала)? С чем связано разнонаправленное развитие отдельных стран или предприятий, а также разница в темпах их развития? Это основные вопросы, на которые мы постараемся пролить свет в ходе исследования основных направлений современной экономической науки.

В первом разделе данной главы приводится анализ теоретических положений неоклассической экономической теории как традиционной основы экономического анализа. Во втором разделе предпринимается попытка исследования основных течений институциональной экономической теории, как наиболее активно развивающегося в настоящее время направления экономической мысли. Третий раздел главы посвящен изучению основных достижений прикладных экономических наук, прежде всего менеджмента, в области исследования экономической деятельности.

Подобный выбор рассматриваемых в данной работе исследовательских традиций не случаен. Безусловно, что помимо перечисленных теорий в экономической науке есть и многие другие направления. Однако именно синтез неоклассической и институциональной теорий создают то, что называется в настоящее время основным течением в экономической науке, а менеджмент, является базой для большинства прикладных экономических наук. Достаточно просмотреть основные учебники по экономической теории, что бы убедиться в доминировании в них неоклассического, а с недавних пор и институционального подходов. Указанные два направления экономической науки в большой степени определяют не только направленность обучения экономическим канонам, но и практику экономических отношений в обществе.

Кроме того, иные теории, как правило, не затрагивают ядра экономики (строятся на базе вышеназванных) и предназначаются для описания тех фактов хозяйственной деятельности, которые не могут быть объяснены с позиций доминирующих научных традиций. К таковым, например, относится кейнсианская экономическая теория, предпринимая попытку обоснования необходимости активного вмешательства государства в сферы хозяйственной деятельности или теория рациональных ожиданий.

Другие теоретические построения необходимы для объяснения процессов экономической деятельности в резко суженной сфере. Например, монетарная теория Фридмана, предназначенная главным образом для объяснения функций денег (финансов) в экономике и их влияния на макроэкономическое равновесие. Теория потребительского выбора и маркетинга так же не будет являться предметом детального анализа, так как эти направления экономической науки, благодаря особому предмету иссле-

дования во многом избежали тех ограничений в области их применимости к анализу экономического поведения, которые присущи другим исследовательским традициям.

Есть и еще одна причина, по которой выбор объекта для анализа ограничений экономического подхода пал именно на неоклассическую и институциональную экономические теории. И та и другая обладают мощным разработанным аппаратом объяснения процессов экономической деятельности происходящих на микроуровне, что особенно важно исходя из цели данного исследования – разработка концепции интерпретации экономического поведения человека.

1.1. КРИТИКА НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КАК БАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Базовые положения неоклассической теории являлись объектом исследований, защиты и критики многих экономистов⁶.

Для целей данной работы следует сосредоточить внимание на шести базовых положениях неоклассической экономической теории, а именно:

1. Проблема ограниченности;
2. Методологический индивидуализм;
3. Рациональность деятельности;
4. Маржинальный анализ;
5. Материальные цели деятельности;
6. Внешняя заданность целей и отсутствие учета нематериальных интересов.

1.1.1. Проблема ограниченности

С уверенностью можно говорить о том, что классическая, а за ней и неоклассическая экономическая теория, благодаря вскрытию и анализу основной проблемы экономики – ограниченности ресурсов, четко выделила экономику в самостоятельную сферу научного познания. И хотя сама развернутая формулировка ограниченности, и связанной с ней необходимостью выбора как основной экономической проблемы поя-

⁶ См. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие (1967)// Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 73-93; Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С.25-28 416с.; Розанова Н.М., Шаститко А.Е. Основы экономического выбора. – М.: ТЕИС, 1996. – 139с.; Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. – М.: ТЭИС, 1996. – 134с.; Шаститко А.Е. Неинституционализм/ Вестник московского университета. Серия 6. Экономика. – №6. – 1997. – С.3-32.

вилась достаточно поздно (1935 г.)⁷, но уже у А. Маршала встречаются положения о неограниченных потребностях и ограниченных возможностях их удовлетворения⁸.

Более того у К. Менгера (основоположника австрийской школы маржинализма) можно встретить следующее высказывание: «при всяких обстоятельствах часть их (людей) потребностей в благах, ..., остается неудовлетворенной и что, с другой стороны, каждое нецелесообразное употребление части количества этих благ будет иметь необходимым последствием то, что даже часть потребностей, могущих быть удовлетворенными при целесообразном употреблении всего доступного распоряжению количества благ, должна остаться неудовлетворенной»⁹.

Далее в той же книге К. Менгер отделяет категории экономических благ от неэкономических на основании признака ограниченности первых, т.е. четко разделяет экономическую сферу деятельности от неэкономической.

Проблемой неоклассического подхода к исследованию ограниченности являлось то, что объектом ограничений выступали главным образом технологические и ресурсные ограничения (природные, финансовые и трудовые). Так, А. Смит сосредоточил свои исследования в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» на процессах специализации труда и ограничениях капиталов¹⁰.

А. Маршалл, признавая влияние на экономическую деятельность правовых аспектов, заявлял о том, что «границы экономической науки и так уж достаточно широки, а исторические и юридические основы концепций собственности — это обширные темы, которым лучше всего посвятить самостоятельные труды»¹¹.

Вместе с тем, каждый индивидуум, вступающий в экономические отношения, сталкивается с множеством ограничений, которые не позволяют ему воспользоваться любой из принципиально возможных альтернатив своего поведения. По отношению к человеку все эти ограничения можно условно поделить на эндогенные (внутренние по отношению к нему) и экзогенные (внешние) (Табл.1.1.).

Дадим основные определения эндогенных ограничений.

Когнитивные (познавательные) способности – это способности человека в области поиска, восприятия, ранжирования и обработки потока информации.

Компетентность как объем навыков, знаний и опыта индивидуума, полученных им до момента принятия решения.

⁷ Роббинс Л. Предмет экономической науки //THESIS. 1993. Вып. 1. – С. 18.

⁸ Маршалл А. Принципы экономической науки Книга 3 и 4

⁹ Менгер К. Основания политической экономии Глава 2. §3

¹⁰ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Наука, 1992. – 572с.

¹¹ Маршалл А. Книга 2. Гл.2.

Ограничения выбора альтернативных действий.

Ограничения выбора альтернатив	
Эндогенные:	Экзогенные:
1. Когнитивные способности	1. Ресурсные
2. Компетентность	2. Технологические
3. Система ценностей	3. Информационные
4. Эмоциональные	4. Институциональные
	5. Эволюционные

Система ценностей - характерная для каждого человека иерархия целевых установок, в которой ранжирование происходит в соответствии со степенью их значимости.

Эмоциональные ограничения связаны с тем, что эмоции могут оказывать дополнительное влияние на выбор альтернатив поведения. Под эмоциями понимается «психофизиологический процесс, целостная реакция организма, отражающая отношение субъекта к объекту (другому субъекту) в ситуации неопределенности»¹².

Среди экзогенных факторов, влияющих на выбор альтернатив поведения экономических агентов, можно выделить две группы ограничений, являющихся предметом рассмотрения неоклассической теории:

- **ресурсные ограничения** (в форме природных, трудовых, финансовых ресурсов и физического капитала);
- **технологические ограничения** (использование только тех технологий производства или обмена, которые потенциально известны и доступны для индивида).

Однако помимо них, присутствуют и другие экзогенные ограничения практически не рассматриваемые в стандартном неоклассическом анализе. К таковым, прежде всего, относятся:

- **информационные ограничения** в той их части, в которой экономическая информация о товарах, контрагентах и пр. объектах не является полностью доступной для экономического агента. Часть информации конфиденциальна и не подлежит разглашению. Другая информация хоть и присутствует на рынке или в рамках организации, но сбор и выделение ее из общего потока требует затрат времени или средств. Исходя из этого, оп-

¹² Дейнека О.С., 2000. – С. 21

тимальность решения зависит от степени доступности информации, необходимой для его принятия.

- **институциональные ограничения**, связанные с тем, что никакая экономическая деятельность немислима без взаимодействия агентов. А никакое взаимодействие невозможно без существования систем правил и норм его проведения. Однако, позволяя агентам производить какой-либо обмен, эти системы одновременно накладывают на них определенные обязательства, которые уменьшают количество возможных вариантов действий.
- **эволюционные ограничения** отчасти вбирают в себя все предыдущие факторы в том смысле, что они являются функцией прошлых действий экономических агентов¹³. Однако основной упор в данном виде ограничений делается на компетентности, опытности и умении, накопленными контрагентами. Все эти характеристики накладывают отпечаток на способ взаимодействия и, следовательно, на альтернативный выбор¹⁴.

Таким образом, неоклассическая теория, с одной стороны, позволила отделить предмет экономики от предметов всех других общественных наук, но с другой стороны не имеет разработанного аппарата для оценки влияния на экономическое поведение всего комплекса ограничивающих факторов.

1.1.2. Методологический индивидуализм

Как справедливо отметил Л. Роббинс: «Сама по себе ограниченность ресурсов также не составляет достаточного признака экономических явлений»¹⁵. Для подлинно экономического явления ограниченность должна совмещаться с множественностью целей, преследуемых хозяйствующим субъектом. Причем цели должны быть в различной степени значимыми для него, а ограниченные средства иметь разнообразные направления своего применения¹⁶. Исходя из этого, возникает справедливый вопрос о том, кто образует целевые функции экономической деятельности?

¹³ как институциональные ограничения, так и эволюционные относятся к внешним ограничениям с достаточно высокой степенью условности, т.е. в случае, если принимать возможным отделение внешне обусловленных факторов, влияющих на индивида от уже перечисленных эндогенных ограничений, таких как система ценностей или компетентность, имеющими свои эволюционные и институциональные черты.

¹⁴ Подробнее об отмеченных ограничениях речь пойдет в следующем разделе настоящей работы.

¹⁵ Роббинс Л., 1993, С.17

¹⁶ Там же

Неоклассический анализ, при ответе на этот вопрос, стоит на позициях методологического индивидуализма. Неоклассики утверждают, что «все поступки совершают индивиды»¹⁷. Таким образом, любые экономические действия, стоит изучать с позиций выгоды их для индивидуумов. Несмотря на то, что экономисты неоклассики признавали важность учета при анализе хозяйственной деятельности социальных условий, но при этом, предполагали, что сами социальные процессы невозможно исследовать без учета интереса отдельных их участников. Конечно, влияние социальных аспектов человеческой деятельности достаточно существенно и не может быть оспорено, но как пишет К. Бруннер, «процессы социализации и интернализации действуют при наличии фильтра, каковым являются биолого-генетические способности»¹⁸. Как отмечал Л. Мизес: «путь познания коллективных феноменов лежит через анализ индивидуальных поступков»¹⁹.

Карл Бруннер говоря об этих проблемах, отмечал: «Общество не является действующим лицом, оно представляет собой результат индивидуальных действий и взаимодействий людей»²⁰. Другими словами, любые действия человека, хоть и опосредованы моментами его социализации, но направлены на удовлетворение собственных интересов, и проходят проверку на соответствие им в каждый конкретный момент времени. Если наблюдается нежелательность социально предписываемого действия с позиций самого человека, следует поступок, который может противоречить общепринятым принципам поведения.

И действительно, в любой науке должен быть какой-либо практический смысл. Зачем изучать социальные законы и нормы поведения, как только не для того, чтобы понять, как человеку или группе лиц лучше действовать в той или иной ситуации.

Таким образом, с позиций неоклассической теории предполагается примат частного решения перед коллективным, в том смысле, что без первого, не может быть второго и что социальное не способно полностью детерминировать индивидуальное поведение.

Проблема неоклассической теории в области методологического индивидуализма состоит в том, что данный принцип применяется не совсем последовательно. Особенно это относится к теории производства.

В теории потребительского выбора индивидуальные предпочтения потребителя определяются на основании соответствия предельной полезности и цен на товары. По-

¹⁷ Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство. – СПб.: Пневма, 2006. – С.54

¹⁸ Бруннер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества// THESIS, 1993. Вып. 3. – С. 57

¹⁹ Мизес Л., 2006, с.55

²⁰ Бруннер К., с. 54-55

этому здесь возможна широкая интерпретация индивидуальных целей человека. Ведь полезность есть не что иное, как удовлетворенность потребителя от потребления благ, которая может быть связана как с самим благом, так и с условиями их получения. Поэтому правило оптимума потребителя, несмотря на определенные сложности с проблемами периода потребления и возможностями измерения полезности, является в целом справедливым.

В теории производства, все обстоит не так. Здесь неоклассики как бы восходят от частного интереса отдельного участника производственных отношений к, по их мнению, общей целевой функции – максимизации прибыли²¹. Принимая в расчет то, что управляющие и клерки предприятий и их подразделений во многом зависят от предпринимателей-владельцев фирм, целевой функцией получения прибыли наделяются не только собственники, но и сотрудники организаций²². В результате применение принципа методологического индивидуализма сводиться к вопросу о том, как отдельному человеку, вступающему в производственные отношения, принести большую прибыль в сложившихся условиях и при заданном уровне его знаний и опыта.

Кроме того, практически отсутствует в неоклассической теории рассмотрение внутреннего мира индивидуумов. Как писал об этом В. Автономов: «экономисты считают индивида далее не разложимым объектом анализа, выводя за рамки своей науки все, что происходит в человеческой психике: происхождение мотивов, когнитивные проблемы, противостояние нескольких "я"»²³.

Действительно, даже беглый взгляд на современные учебники по экономической теории дают на возможность с уверенностью говорить, что подавляющее число интересов индивида (не говоря уж о причинах их появления) выхолащивается из неоклассического рассмотрения проблем хозяйственной деятельности²⁴.

1.1.3. Рациональность деятельности

Еще одним важнейшим постулатом неоклассической теории является понятие полной рациональности. Для целей нашего анализа более важным является само понятие рациональности. Поэтому сначала рассмотрим именно его. В общем случае, под

²¹ см. например Маршалл А., 1983, кн. 5

²² Мизес Л., 2006, С.80-86

²³ Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках /Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.) и др. – М.: ГУ-ВШЭ, 1998. – С.31-32

²⁴ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблема, политика. Т1, Т2. – М.: Инфра-М, 2001; Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело ЛТД, 1995, - 864с.; Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории: учебник. – Киров: АСА, 2004. – 832с.; Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – М.: Норма, 2007. – 576с.

рациональностью неоклассики понимают стремление человека к достижению своих целей наиболее простым (наименее затратным) способом²⁵. Если выразить рациональность в терминах достижений, то в данном случае рациональное поведение будет означать совокупность действий направленных на максимизацию целевой функции индивидуума (по словам Л. Мизеса – «достижение наибольшего удовлетворения»²⁶).

При этом стоит особенно отметить, что экономическая рациональность не предъявляет никаких требований к целям человеческой деятельности. «Нет разницы, что лежит в основе – мотивы эгоистические или альтруистические, благородные или низкие цели...»²⁷. При таком взгляде на рациональность она представляет собой крайне субъективное понятие. Любое действие человека по определению является рациональным, так как это действие всегда направлено на реализацию какой-либо личной цели.

В этой интерпретации понятие рациональности отличается от аналогичного понятия, используемого в других наук (психологии, социологии). Это взгляд «отнюдь не совпадающий с широкой его трактовкой в толковом словаре: «разумный; неабсурдный, неэкстравагантный, неглупый, не противоречащий здравому смыслу и т.д.; умный, здравый»²⁸. Главное свойство экономической рациональности – максимизация. Чего? В принципе не важно.

Стоит особенно отметить, что любое отклонение от наиболее простого пути реализации целевой функции неоклассики объясняют наличием вторичных целей, которые могут заставить человека тратить на их достижение дополнительные усилия, вроде бы признавая тем самым наличие множественности целевых функций деятельности²⁹. Как покажет дальнейший анализ, данная предпосылка неоклассиков элиминируется при построении ими базовых теоретических моделей (см. п. 1.1.5).

Понятие рациональности, используемое в неоклассической теории, носит форму полной рациональности, то есть рациональности, при которой экономические агенты наделены полной информированностью об особенностях их взаимоотношений. Дж. Стиглер, проведший достаточно развернутый анализ основного объекта неоклассической теории – рынка совершенной конкуренции, отмечает наличие широкой осведомленности участников рынка в работах подавляющего числа представителей неоклассической школы. При этом, страхуясь от упреков в нереалистичности данной предпосылки, он выдвигает следующий тезис. «... обладатели ресурсов и потребители могут пребывать в полном неведении обо всем на свете, кроме цен множества предпринимате-

²⁵ Автономов В.С., 1998. – С.29

²⁶ Мизес Л., 2006, С.49

²⁷ Там же, с.45

²⁸ Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления// THESIS, 1993, вып. 3. – С.17

²⁹ Там же, с.43

лей. Следовательно, не обязательно каждому торговцу знать все; достаточно, если исчерпывающей информацией будет обладать вся совокупность участников рынка»³⁰. В параллели с данным тезисом лежит заявление Ф. Найта – «При статичных условиях каждый человек быстро получает (если еще не имеет) всю ту информацию о своем положении и окружающей среде, которая окажет влияние на его целенаправленное поведение»³¹.

Действительно, если предполагать статичность экономики с точки зрения неизменности интересов агентов и внешних, а также внутренних условий деятельности (исключая те, которые необходимы для приведения рынка в равновесное состояние), то рано или поздно, но агенты получают необходимую информацию, а цены придут к равновесию в стандартном неоклассическом его понимании. Безусловно, что условие статичности снимает множество усложнений, накладываемых на анализ в реальном мире, что позволило неоклассической теории выявить основные законы экономической деятельности (связанные, прежде всего, с отношениями потребностей и ограниченных ресурсов, а так же аппаратом предельного анализа). Однако, как отмечал Р. Хайлбронер: «*Ceteris paribus*³² – это неразрешимая проблема многих, если не сказать всех, попыток составить социальный прогноз. Более того, функции, описывающие экономическое поведение, в отличие от тех, что описывают «поведение» звезд или частиц, несут на себе неизгладимый отпечаток волеизъявления или интерпретации. Именно с этим связана некоторая неопределенность всех социальных теорий; ведь смена ожиданий под воздействием сигналов, которые нигде, кроме как в голове экономического агента, не регистрируются, может даже знак поведенческих функций изменить на противоположный»³³.

Следует отметить, что концепция полной рациональности, правда в менее явной форме сохраняется и в таком направлении неоклассической теории как анализ несовершенной конкуренции. Конечно, здесь появляется поле для оценки динамики, связанной например, с проблемами «изменчивости продукта», на что обращал внимание Э. Чемберлин³⁴, но в целом, условие полной рациональности не мешает изучению моделей несовершенной конкуренции, а иногда даже способствует используемым в них теоретическим построениям. Так, например, при построении кривой долгосрочных сред-

³⁰ Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс// Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 320-321

³¹ Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – С.84

³² Прочие равные условия

³³ Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука// THESIS, 1993, вып. 1. – С. 50

³⁴ Чемберлин Э.Х. Пропорциональность, делимость и экономия от масштаба// Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С.250

них издержек, Э. Чемберлин по факту предполагает возможность построения всех возможных кривых краткосрочных средних затрат, что требует нетривиальных способностей в получении и обработке информации. П. Самуэльсон при обосновании необходимости анализа несовершенной конкуренции обрушился с очень жесткой и всесторонней критикой в адрес поклонников совершенной конкуренции, но ни разу в своих аргументах не упомянул проблемы, связанные с несовершенством информации³⁵. Дж. Стиглер даже обращал внимание, что в условиях монополии достижение всеобщей осведомленности более вероятно³⁶.

Таким образом, несмотря на то, что идеи полной рациональности в настоящее время все меньше соответствуют экономическим реалиям, само понятие рациональности, как стремления к реализации (а в апогее – максимизации) целевой функции экономических агентов является безусловной заслугой неоклассического анализа. То, каким образом решается проблема выбора при рациональном поведении является предметом рассмотрения следующего параграфа работы.

1.1.4. Маржинальный анализ

Пожалуй наиболее весомым вкладом неоклассической теории в процессы выбора является методика предельного анализа, общепризнанным идеологом которого является А. Маршалл. Ни один оптимум в микроэкономике в настоящее время не обходится без сравнения предельных величин³⁷.

Сравнение выгод и издержек является единым принципом принятия любых решений в области экономики, и как упоминалось выше, носит даже более универсальный характер, применимый в большинстве сфер связанных с анализом общественных отношений, а так же в области психологии.

Сама рациональность человека сводится к тому, что при четко ранжированных и устойчивых интересах индивид будет осуществлять те действия, которые максимизируют разницу между выгодами, связанными с получением благ, и затратами, необходимыми для их получения.

Принцип максимизации, заложенный в основу рационального поведения, который так активно критикуется представителями теории информации и институциональ-

³⁵ Самуэльсон П.А. Монополистическая конкуренция – революция в теории// Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 354-370

³⁶ Стиглер Дж. Дж., 1995, с. 324

³⁷ Вспомнить хотя бы основные принципы максимизации прибыли, полезности, минимизации издержек и максимизации прибыли на рынке ресурсов.

ной теории экономики, имел очень позитивные последствия³⁸. Он привел А. Маршалла к возможности построения выбора на основе не простого сравнения издержек и выгод, но к выбору на основе предельного анализа (анализа приростов величин). Действительно, только оценивая дополнительные издержки и выгоды, получаемые в результате нового действия агента можно говорить о приближении или удалении его от максимизации целевой функции.

Следует отметить, что теория сатисфакции Г. Саймона совершенно не противоречит теории максимизации А. Маршалла, но только при одном условии. Это условие связано с одновременной максимизацией не одной, а сразу множества целевых установок экономических агентов. Действительно, отмечаемые Г. Саймоном исследования Сайрета и Марча о повышенной активности фирм теряющих долю рынка, могут свидетельствовать о том, что фирмы, успешно ведущие бизнес, преследуют не единственную цель – прибыль, но и дополнительные цели (в данном случае потребность персонала или управляющих в более спокойном ритме работы, например). Однако вне учета множественности целевых установок экономических агентов противопоставление максимизации и удовлетворительного поведения вызвало столько споров в научных кругах. Об основной проблемной области неоклассической теории (определение целей деятельности) и пойдет речь в следующем параграфе настоящей работы.

1.1.5. Материальные цели деятельности

На наш взгляд наиболее спорной с одной стороны, и наиболее проникшей в умы экономистов с другой стороны областью неоклассического анализа является положение о целях экономической деятельности.

Следует подчеркнуть, что изначальная посылка неоклассиков в отношении целей человеческой деятельности не подлежит сомнению и разделяется практически всеми теоретиками и практиками. Она заключается в достижении удовлетворенности. Чего стоит только фраза Л. Мизеса о том, что «В конечном счете для человека есть всего одна цель – достижение наибольшего удовлетворения»³⁹. А. Маршалл по этому поводу отмечал: «общепризнано, что все побудительные мотивы к действию - в той мере, в ка-

³⁸ см. критику в работах Г. Саймона и К. Эрроу например (Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов// THESIS, 1993, вып. 2. – С. 60; Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении (1971) // Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 55-57)

³⁹ Мизес Л., 2006, С.49

кой они вообще могут быть осознанными желаниями, - можно, не отступая от истины, обозначать как стремление к "удовлетворенности"⁴⁰.

Однако при выделении из всего спектра человеческой деятельности ее экономической сферы ученые неоклассики резко сужают область исследования человеческого поведения, рассматривая только ту ее часть, которая связана с получением материального благосостояния. Тот же Л. Мизес, говоря о цели экономической деятельности, утверждает, что она «состоит в максимальном увеличении дохода, исчисляемого в деньгах»⁴¹. А. Маршал говорит об экономической науке исключительно как о деятельности, направленной на исследование богатства и удовлетворения потребностей «в тех пределах, в каких они поддаются измерению в единицах богатства или его всеобщего представителя – денег»⁴². При этом из категории богатства он исключает такие понятия как собственные личные свойства и способности человека, а «также его личные дружеские чувства, так как они не обладают непосредственно хозяйственной ценностью»⁴³.

Подобный переход от общечеловеческой потребности в удовлетворенности обосновывается экономистами на основе трех вариантов аргументации:

1. Необходимость выделения экономики как науки из общего спектра гуманитарных наук;
2. Выделение в область экономической науки только тех переменных, которые могут быть реально измерены для придания ей операционного характера;
3. Потребность в абстракции, как условии любых теоретических построений.

Первый аргумент опосредуется тем, что для выделения из сходной сферы какой то одной области, требуется ее конкретизация. Л. Мизес справедливо утверждает, что «Такое различие, необходимое для многих научных задач, позволяет выделить особенную научную цель и противопоставить ее всем другим»⁴⁴. Понятно, что доход, материальное благосостояние очень удобная целевая функция с точки зрения второй группы аргументов. Но ведь в экономике, как показывает предыдущий анализ, есть еще одна уникальная целевая функция – удовлетворение потребностей в условиях ограниченных ресурсов. Теория распределения ресурсов для удовлетворения потребностей не характерна ни для психологии, ни для социологии. В этом смысле экономический подход уникален в своей области.

Интересна критика заявлений об универсальности экономической науки, которую приводит Р. Хайлбронер. Его аргументация состоит в том, что ход экономических

⁴⁰ Маршалл А. Принципы политической экономии. – М.: Прогресс, 1983, Кн. 1. Гл. 2. §1

⁴¹ Мизес Л., 2006, С.48

⁴² Маршалл А., 1983, Т.1. – с.107

⁴³ Там же, с.114-115

⁴⁴ Мизес Л., 2006, С.48

отношений во многом определяется социальными и политическими процессами в обществе и выделить чисто экономическое в них достаточно сложно⁴⁵. При этом в своей статье он в основном базируется на критике материального характера экономических отношений и на предпосылке полной рациональности, как слишком неправдоподобной абстракции⁴⁶. Мы в основном согласны с его аргументацией, при условии, что экономическая наука представляет собой неоклассическую теорию в чистом виде. Но если отменить положение о материальной целевой функции и заменить его на стремление к удовлетворенности, с учетом широкомасштабных работ по институциональной теории в экономике, то будет вырисовываться несколько иная картина.

В данном случае взаимовлияние таких наук как психология, социология и экономика в процессах изучения человеческого поведения может быть выражена следующим образом (см. рис. 1.1).

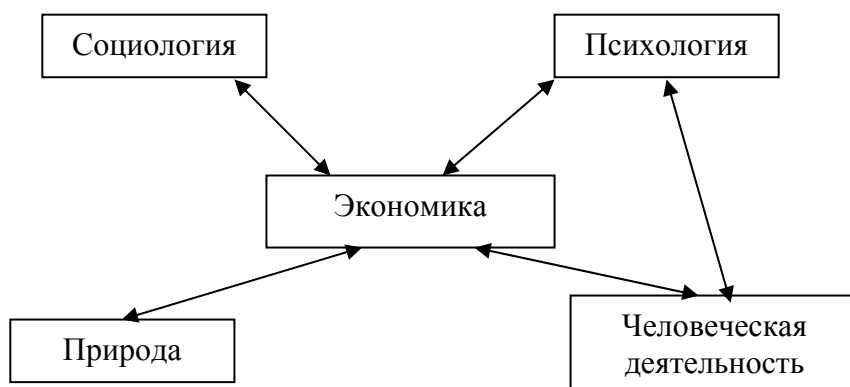


Рисунок 1.1. Взаимовлияние наук, исследующих поведение человека

Экономика в данной схеме играет роль связующего звена между социологией, психологией и человеческой деятельностью. Предметом социологии в данном случае будет выявление влияния общества на поведение индивида. Предметом психологии – внутренний мир человека. Предметом экономики – согласование интересов человека и общества. При этом важно отметить, что только посредством экономического аппарата выбора в условиях ограничений можно проследить влияние природы на социологические и психологические процессы.

Безусловно, что данная схема может вызвать упреки со стороны социологов и психологов, суть которых будет сводиться к экономическому империализму. Однако, следует отметить, что в данном случае не предполагается ущемлять интересы других

⁴⁵ Хайлбронер Р.Л., 1993

⁴⁶ Там же, С. 45-47

наук, у них остается собственный предмет исследования. Задача экономики в данном случае заключается лишь в том, чтобы выработать приемы согласования интересов общества и индивида с целью максимизации удовлетворения последнего в условиях имеющихся ограничений.

Как природа, так и общество является ограниченным ресурсом для удовлетворения интересов индивидуумов, поэтому простое исследование поведения последних в рамках социологии, как нам представляется, может быть значительно обогащено при использовании экономических методов анализа. Так один из классиков отечественной социологии В. Ядов четко указывал, что «Язык и понятийный аппарат социологии не приспособлен для изучения субъективного начала в саморазвитии личности». С другой стороны, в той же статье он обращает внимание на несоответствие, которое наблюдается между социальными установками личности (продуктами ее социализации) и ее поведением под воздействием психологических особенностей человека⁴⁷. Применение методов маргинального анализа, по нашему мнению, могло бы способствовать продвижению теоретических построений в данной области социологии. Ведь именно он может связать между собой социально и генетически закрепленные в человеке мотивы поведения⁴⁸.

Исходя из данных рассуждений, становится понятным, что экономика не может обходиться без учета в своей теории достижений смежных наук. Психология позволяет продвинуться по пути понимания мотивов экономического поведения, а социология в вопросах влияния на него общественных институтов, формальных и неформальных норм.

Стоит особо отметить, что единственной возможностью для человека в своей деятельности обойти область экономики является ситуация с отсутствием экзогенных по отношению к нему ограничений или формированием субъективного мнения о существовании такой ситуации. В этом случае, его поведение полностью определяется его внутренними приоритетами (на рисунке прямая стрелка от психологии к человеческой деятельности), и психология может являться самостоятельной наукой, способной спрогнозировать поведение индивида. Однако в современном мире такое положение вещей, скорее всего, встречается не часто или в достаточно ограниченных временных рамках.

⁴⁷ Ядов В.А. Социальная психология личности// Социология и современность. 2003. Т. 1. С. 75-90, 106-120; см. также Ядов В.А. Личность как объект и субъект познания// Социология и современность. 1976. Т. 1.

⁴⁸ Следует отметить, что В. Ядов пошел по другому пути – пути развития социальной психологии и сформировал диспозиционную концепцию личности

Конечно, данная конструкция достаточно условна и предполагает несводимость ее к чисто физическим или химическим процессам, как шагу усиления абстрактности. Кроме того, мы обошли здесь стороной влияние политологии, которая в определенных моментах так же занимает видное место при формировании экономического поведения. Ее предназначение – лишь показать возможную трактовку взаимосвязи между указанными областями знаний и описать ту роль, которую играет экономика в той трактовке, в которой она будет представляться в концепции личных издержек на протяжении всего последующего изложения материала.

Тем не менее, именно способ позиционирования экономики относительно других наук, как науки о материальном благосостоянии плотно закрепился в умах большинства экономистов, да я бы сказал и общества в целом. Так, В. Автономов, сделав достаточно серьезный анализ основ экономического анализа, не смотря на признание правильности роббинсовского определения экономической деятельности, определяет материальное благосостояние как ее объект⁴⁹. Традиции неоклассической теории все еще остаются крайне сильны среди экономистов. Лучшим подтверждением тому является продолжающаяся фокусация современных учебников по экономической теории на прибыли как цели фирмы или на заработной плате как цели работника⁵⁰. В первых разделах учебников и отчасти в теории поведения потребителей, авторы еще придерживаются определения экономики, через характеристики выбора из любых возможных индивидууму альтернатив, однако в дальнейшем, при анализе спроса и предложения, производственной функции, издержек, моделей рынка и пр. создатели учебников удаляются от данного определения и, по сути, переходят к исследованию материальных целей как основополагающих в экономической теории⁵¹. С. Уинтер в отношении традиции исследования фирм пишет о том, что и исследовательская программа в целом не отрывается от учебников – «почти во всех исследованиях фирмы остаются тем же, что и в университетских учебниках по микроэкономике»⁵².

Вторым, и пожалуй основным обоснованием предмета экономической теории как материального благосостояния является то, что оно может быть достаточно просто подсчитано, и поэтому является удобным объектом операционализации и формализации, что так необходимо для придание науке логической четкости. А. Маршалл отмечал по этому поводу следующее. «Применение научных методов и анализа в экономи-

⁴⁹ Автономов В.С., 1998, с.32-34

⁵⁰ см. например Нуреев Р.М., 2007; вопрос о дилемме «доход – свободное время» рассмотрен далее

⁵¹ Отметим, что некоторые ослабления подобных материальных установок заложены в институциональной традиции и прикладных науках, но речь о них пойдет позже.

⁵² Уинтер С.Дж. Теория Коуза и проблемы компетенции и корпорации//Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С. 270

ческой науке возникает лишь тогда, когда силу побудительных мотивов человека — а не самих мотивов — становится возможным приблизительно измерить той суммой денег, которую он готов отдать, чтобы получить взамен желаемое удовлетворение, или, наоборот, той суммой, которая необходима, чтобы побудить его затратить определенное количество утомительного труда»⁵³.

Именно поэтому, чисто из «прагматических соображений» с позиции Ф. Найта следует не допускать в экономический анализ «всю совокупность неэкономических, точно не специфицированных альтернативных вариантов ...»⁵⁴.

«Хлопоты», «приложение усилий» и т.п. сами по себе не количественные показатели, ..., данный объем приложения усилий и т.д. связан с точно установленным количеством измеримого товара ... «данная» альтернатива на самом деле не какой-то конкретный, а любой альтернативный вариант; он не только не доступен измерению; он неоднороден и совершенно неопределенный»⁵⁵.

Таким образом, Ф. Найт подводит к тому, что бесполезно исследовать многочисленные мотивы поведения, так как вся их совокупность при построении человеком своего поведения «суть количества вещей, а не «количество» удовлетворения или любые другие психологические параметры»⁵⁶.

Единственной формой введения в экономический анализ неэкономических переменных является, по мнению Ф. Найта, время. Он отмечает, что «Учитывая необозримый, разнообразный и неопределенный характер такого рода (т.е. праздности в терминах Ф. Найта) и удобство «времени», как грубой основы для приближенных оценок «материала», из которого они состоят, оказывается целесообразно использовать «время» в качестве общего знаменателя альтернатив»⁵⁷. Именно эта точка зрения, как нам кажется, легла в основу учета альтернативности «время-доход», которая так широко распространилась в современной экономической науке.

По нашему мнению возможны, по крайней мере, две группы контраргументов использованию времени в качестве альтернативы любой экономической деятельности (т.е. деятельности связанной с производством или распределением материальных благ и прежде всего дохода).

Не исследуя то, что скрывается за временем «праздности», трудно определить альтернативные издержки трудовой или другой чисто экономической деятельности в вышеотмеченном их понимании. Например, при исследовании рабочего времени в со-

⁵³ Маршалл А., 1983, Кн. 1. Гл. 2. §1

⁵⁴ Найт Ф. Х., 2003, с.79

⁵⁵ Найт Ф. Х., 2003, с.78

⁵⁶ Там же, с.80

⁵⁷ Там же

временной России до сих пор остается вопрос о важности свободного времени в период майских праздников в связи с далеко не преодоленной до сих пор нормой распространенной среди населения о необходимости самообеспечения продуктами сельского хозяйства. Другой пример, необходимость затрат времени на воспитание детей в кругу семьи, которая входит в противоречие с рабочим временем. Во всех этих и многих других ситуациях, без исследования ценности «праздности», определяемой и изменяющейся под воздействием факторов «неэкономического» характера, мы не способны четко исследовать ценность и объемы использования времени на цели чисто экономической деятельности⁵⁸.

Чтобы что-либо измерить в затратах времени, необходимо обладать разработанными функциями этих затрат. В области «неэкономических» факторов такие функции затрат практически не исследуются. В результате, экономическая теория вынуждена воспринимать как внешний, выходящий за область ее анализа, фактор изменений в ценности «праздности». Хотя совершенно ясно, что подобная ценность во многом связана с чисто экономической сферой. Во-первых, она может проистекать (хотя и не обязательно) от динамики этих чисто экономических факторов. Из наиболее ярких примеров, здесь можно вспомнить явление дауншифтинга⁵⁹. В стандартной интерпретации проблемы «доход-свободное время» устремление к свободному времени растет у индивида при повышении ставки оплаты труда. В данном случае происходит несколько иное явление, человек намеренно идет на снижение ставки оплаты труда, то есть он теряет в доходе относительно предыдущего периода, ради достижения интересов с работой не связанных.

Во-вторых, изменение в «неэкономических факторах» могут привести к изменению ценности и особенно результативности чисто экономической деятельности. Вступление в брак, появление в семье ребенка, семейные конфликты, смерть родственников и многие другие факторы способны воздействовать на результаты деятельности в сфере производства и распределения материальных благ. Однако теоретическое обоснование подобных воздействий практически отсутствует в неоклассической модели. Да иногда

⁵⁸ Слово «неэкономического» взято в кавычки, так как суть дальнейшего изложения в данной работе сводится к тому, что отмеченные факторы должны влиться в экономический анализ.

⁵⁹ переход на более низкооплачиваемую и престижную работу или полное отстранение от работы для получения возможности самореализации и увеличения свободного времени см. Лисицин Д. Кризис высшего уровня. / Секрет фирмы. №31 (214), 2007; Фуколова Ю. Игра на понижение. / Секрет фирмы. №32 (71), 2004; Фуколова Ю. Игра на понижение. / Секрет фирмы. №32 (71), 2004

мы способны при использовании данной модели предсказать возможное направление развития ситуации, но никак не ее степень⁶⁰.

Кроме того, само по себе введение времени, как единого количественного показателя альтернативности материальных и «неэкономических» устремлений человека, хоть и упрощает анализ и этим играет достаточно серьезную роль в теоретизации положений экономики, но с другой стороны рождает еще более весомый контраргумент. Он связан с единовременностью удовлетворения материальных и «неэкономических» интересов в процессе чисто экономической деятельности.

Безусловно, что если работник предприятия удовлетворяет в процессе своей трудовой деятельности только одну цель – доход, то единственной альтернативой рабочему времени и связанному с ним доходу будет свободное время, в котором работник может удовлетворять все остальные свои интересы. Однако исследования экономистом и социологов ясно показывают, что помимо дохода человек преследует множество иных целей⁶¹. Устранение данных целей за рамки неоклассического анализа является в достаточно широкой гамме случаев недопустимым упрощением реальности. При этом, преследование всех целей, связанных с работой может происходить в одно и то же время. В данном случае отделить время, затрачиваемое на преследование одних целей от других, представляется крайне затруднительной задачей.

Упрек неоклассической теории в отношении невозможности формализованного учета «неэкономических» целей индивидуумов является достаточно серьезным аргументом, с учетом того обстоятельства, что сам неоклассический анализ является в высшей степени формализованным. Однако при этом нужно учитывать, по крайней мере, две области в экономической теории, которые подвергаются такой же критике со стороны неоклассической традиции, но тем не менее уже плотно укрепились в мейнстриме современной экономической науки. Речь идет о теории полезности и институционализме. И в одной и в другой теории имеются достаточно серьезные проблемы с их операционализацией⁶². Тем не менее, сформированная теория в этих областях позволила открыть новые сферы применения экономического анализа и повысила объясни-

⁶⁰ Хотя даже вопрос о направлении зачастую может быть сложным. Вспомним хотя бы приведенную ранее ссылку на Хайлбронера Р. (Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука// THESIS, 1993, вып. 1. – С. 50)

⁶¹ См. например Магун В.С. Потребности и психология социальной деятельности личности. – Ленинград: Наука, 1983, 175с.; Магун В.С. Два типа соотношения продуктивности труда и удовлетворенности работой//Социологические исследования. – 1983. № 4. – С. 64-71; Патрушев В.Д., Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л. Рабочие на частном предприятии: мотивация, оплата труда и удовлетворенность работой// Социологические исследования. – 1998. № 4. – С. 34-41.

⁶² Об институциональной теории речь пойдет в следующем разделе главы, а о критике полезности см. например Самуэльсон П.А. Принцип максимизации в экономическом анализе// THESIS, 1993, вып. 1. – С.93-94; Лезури Ж. Основные элементы теории полезности// THESIS, 1993, вып. 3. – С.10-15

тельную и прогнозную силу экономической науки, а со временем и воспроизвела на свет определенный аппарат формализации⁶³.

Третья группа аргументов в пользу использования материального благосостояния как целевой функции экономических агентов состоит в потребности в абстракции, как условии любых теоретических построений. Как отмечал М.Алле: «Любая наука является компромиссом между стремлением к простоте и стремлением к сходству»⁶⁴.

Пожалуй основным способом абстракции в экономической теории является построение моделей, то есть рассмотрение упрощенной реальности, в которой оставлены лишь значимые для исследования проблемы, стоящей перед ученым, переменные. Ф. Махлуп, защищая позиции неоклассической теории, говорит о том, что цель максимизации прибыли как раз и является той самой значимой переменной, которую необходимо положить в основу экономических моделей. Хотя одновременно он и признает, что в некоторых сферах экономической деятельности исследование должно проводиться «на высокой степени соответствия между моделью (мыслимым объектом) и наблюдаемым объектом»⁶⁵.

Как отмечал М. Алле, основа рациональности теоретической абстракции покоится на том, что «Можно безо всякой опасности и с пользой для дела упростить реальность, если данное упрощение не ведет к искажению действительной природы явлений»⁶⁶.

Ф. Махлуп по этому поводу и в приложении к неоклассической теории говорил следующее: «Вопрос не в том, действительно ли реальные фирмы максимизируют денежную прибыль, и даже не в том, пытаются ли они это делать, но в том, ведет ли предположение, что именно таковы цели теоретической фирмы, к выводам, очень уж отличным от тех, которые следуют из более реалистичных предпосылок»⁶⁷.

В этом смысле полезно отметить, что «корпус экономической теории, в том виде, как он выстроен исторически, покоится на допущении о совершенной конкуренции»⁶⁸. В подобных условиях, влияние отдельного человека на экономическую ситуа-

⁶³ Вспомним хотя бы нобелевских лауреатов в последние 20 лет. Работы Р. Коуза и Д. Норта стали поистине классическими примерами новых подходов в экономике. Прикладной характер теории потребительского выбора проявляется например в методах ценообразования на основе оценки потребительских качеств товаров (балловый или рыночный основанный на потребительском восприятии) Цены и ценообразование/ Под ред. Есипова В.Е. – СПб.: Питер, 2002. – С.284-292

⁶⁴ Алле М. Современная экономическая наука и факты// THESIS, 1994, вып. 4. – С.12

⁶⁵ Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие (1967)// Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 83

⁶⁶ Алле М., 1994, С.12

⁶⁷ Махлуп Ф., 1995, С. 88

⁶⁸ Найт Ф. Х., 2003, С.57

цию, особенно в долгосрочном периоде не представляет интереса для исследователя, так как оно нивелируется одновременными действиями множества агентов. Таким образом, здесь методологический аппарат неоклассики вполне адекватен реальности и обходиться более простыми схемами, то есть менее затратен, чем теории строящиеся на более реалистичных предположениях.

Вопрос о затратности применения того или иного метода экономического анализа не тривиален, так как любая форма экономического поведения должна быть рациональна. Если одна теория позволяет более быстро и с меньшими затратами привести индивида к необходимым выводам по поводу способов достижения целей в сравнении с любой другой, то именно она должна лечь в основу принятия решений⁶⁹. Как заметил М. Алле: «из двух моделей "лучшей" всегда будет та, которая при данной степени приближения представляет данные наблюдения наиболее простым образом»⁷⁰.

Вопросами об ограниченных возможностях использования неоклассической теории в некоторых сферах экономической деятельности поднимался и одним экономистом. Например, Г. Саймон, говорит о необходимости применения иных предположений анализа при оценке динамических элементов экономики, таких как инновации, технологические изменения, экономический рост⁷¹.

Анализ сфер экономической деятельности, где необходимо использование более реалистичных предположений, чем это имеется в неоклассической теории, будет проведен в последнем разделе настоящей главы. А пока нашей задачей является обращение внимания на еще одну специфику неоклассического анализа, которая вытекает из предыдущего материала. Речь пойдет о внешней детерминированности целей экономических агентов и отсутствии учета нематериальных интересов.

1.1.6. Внешняя заданность целей и отсутствие учета нематериальных интересов

Прямым следствием рассмотренных выше особенностей неоклассического анализа является установка на внешнюю заданность целевых установок экономических агентов и отсутствие учета их нематериальных интересов.

По выражению Ф. Найта, экономическая теория изучает «деятельность людей как направленную на удовлетворение потребностей, которые считаются *заданными и*

⁶⁹ О вопросе выбора оптимального метода принятия решений см. Баумоль У. Дж., Квандт Р. Э. Эмпирические методы и оптимально несовершенные решения // Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 448-476

⁷⁰ Алле М., 1994, С. 13-14

⁷¹ Саймон Г. А., 1995. – С. 72

*неизменными»*⁷². По сути дела, как было рассмотрено ранее, в сфере производства неоклассическая теория руководствуется положением, что единственной целевой функцией индивидуума является максимально возможное увеличение дохода. Результатом подобной абстракции являются, по крайней мере, два вывода.

Во-первых, неоклассическая теория не обладает методическим аппаратом определения целей деятельности. Эта сфера находится за пределами экономического анализа⁷³. Как следствие, неоклассическая теория не способна прогнозировать какими являются и как изменяются целевые функции индивидуума. Кроме того, неоклассики предполагают, что цели индивидуума задаются ему извне. Уходит аспект того, каким образом может быть модифицирован процесс труда под воздействием внутренних ограничений человека, хотя в условиях совершенной конкуренции этот вопрос тривиален. Частное мнение нивелируется условиями хозяйственной деятельности. Вообще теория неоклассики удобоварима в своем применении только в условиях достаточно большого периода времени и достаточно большого количества участников экономических отношений. Так Ф. Найт говорит о том, что включение потребностей в экономический анализ может быть произведено только на основе изучения ряда «полных циклов» изменений желаний человека. «Именно такой позиции, учитывающей долгосрочную перспективу, необходимо придерживаться при планировании программы удовлетворения потребностей»⁷⁴.

Как представляется, проблемой подобного подхода является отказ от принципов методологического индивидуализма. Ведь в данном случае индивид представляет собой просто рефлектирующее существо, четко и однозначно и единообразно с другими индивидуумами реагирующее на любые внешние воздействия. Подобный рисунок поведения человека действительно оправдан при объяснении теоретических основ (общих принципов) функционирования экономики, но никак не может быть приемлемым при анализе экономической реальности в условиях ограниченного числа участников хозяйственной деятельности и при изменчивости целей деятельности по влиянию мотивов и изменений внешнего окружения⁷⁵. Условия современной экономики все в меньшей степени предполагают возможность ее изучения на основе идеи о внешнем и неизменном (общим для всех индивидуумов) детерминировании целей. Так, Ли Яккока, описы-

⁷² Найт Ф. Х., 2003, С.60

⁷³ Как покажет дальнейшее исследование, это относится не только к неоклассическому анализу, но и к экономическому анализу в целом, за исключением отдельных моментов в прикладных экономических науках.

⁷⁴ Найт Ф. Х., 2003, С.64

⁷⁵ Как будет показано далее, экономическая деятельность достаточно часто модифицируется под влиянием новых целей, рождаемых в рамках индивида, а не навязанных ему извне.

вая угрозу японской конкуренции для автомобильной промышленности в США, говорил о разности отношения рабочих в Японии и США к своей работе. «Если позиция японского рабочего выражается вопросом "чем я могу помочь", позицию американского рабочего чаще всего характеризует отговорка "это не мое дело"»⁷⁶. Как отмечал И. Израэль – «... человек представляет собой не только объект существующих условий, над которыми он не имеет контроля и которые являются частью его общественных отношений, – человек является также активным производящим и творящим субъектом, пытающимся преодолеть существующие ограничения»⁷⁷. Именно имеющиеся несоответствия неоклассической теории с реальным миром явились исходным пунктом разработки альтернативной экономической теории – институционализма (см. следующий раздел работы).

Второй вывод, который можно сделать из предпосылки о заданных и неизменных предпочтениях вкупе с материальном благосостоянии как основной целевой функцией экономических агентов – полное изъятие из теории нематериальных интересов индивидуумов. Даже Г. Беккер, который постарался применить экономический анализ к вроде бы неэкономическим сферам (например, семейных отношений), хоть и упоминает, что нематериальные факторы могут иметь значение, но не дает никакой теории их включения в свой анализ⁷⁸. Сходные мысли можно найти и у Т. Шульца при оценке ценности детей⁷⁹. Другие представители неоклассики более категоричны. Так Ф. Найт говорит о том, что предмет экономики – это анализ количества вещей, а не само по себе удовлетворение или какие либо другие психологические факторы⁸⁰. В целом, можно с уверенностью говорить, что неоклассическая теория рассматривает индивида как лицо с четко predetermined и известными целями, которые унифицированы с целями других индивидуумов и не включают в себя ничего, что связано с нематериальными потребностями.

Подводя итог рассмотрению методологии неоклассического анализа можно отметить, что основное ее значение состоит в раскрытии принципов экономической деятельности. Бесспорными являются положения о коренной проблеме экономической науки как проблеме повышения удовлетворенности человека (для макроэкономики – общества в целом) в условиях имеющихся ограничений. Положительное влияние на развитие экономической науки оказывает маржинальный анализ и идея методологического индивидуализма в своей начальной трактовке. Однако основной сферой, где воз-

⁷⁶ Якокка Л. Карьера менеджера.

⁷⁷ Израэль И. Психология мотивации или социология ограничений// THESIS, 1993, вып. 3. – С.104

⁷⁸ Беккер Г.С., 1994, С.16

⁷⁹ Шульц Т. 1994, С.37-49

⁸⁰ Найт Ф. Х., 2003, С.80

можно прямое использование неоклассики для исследования реальных экономических процессов, является сфера, характеризующаяся условиями, приближенными к совершенной конкуренции. При этом, правомерные выводы от ее использования скорее всего можно делать о рынке в целом, нежели о деятельности отдельных ее участников. То есть неоклассика дает среднестатистическую картину экономической ситуации, не анализируя частности и различия между участниками отношений. Это ограничивает возможности использования данной теории при анализе деятельности отдельных фирм и домашних хозяйств, так как общие законы развития рынка могут в корне не соблюдаться или ослабляться на уровне отдельных экономических агентов или индивидуумов.

Для целей нашего исследования важным является то, что неоклассическая теория вывела за рамки экономики процессы формирования целевых установок и нематериальную сферу интересов индивидуумов. К каким проблемам это приводит – предмет анализа последнего раздела данной главы. Но перед этим нам предстоит ознакомиться с институциональным подходом в экономической теории и достижениями прикладных экономических наук. Дают ли они более широкие возможности учета в экономических отношениях внутренних ограничений индивидуумов и способны ли они рассматривать альтернативность нематериальных целей экономического поведения материальным? Об этом пойдет речь во второй и третьей частях настоящей главы.

1.2. АНАЛИЗ РАБОТ ИНСТИТУЦИОНАЛИСТОВ

Неоинституциональная теория на сегодняшний день является одним из наиболее быстро развивающихся направлений экономической науки. Целью данного раздела является обоснование формирования новой концепции «личных издержек» как одного из возможных путей дальнейшего развития неоинституционализма. Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Выявить вклад неоинституциональной экономической теории в анализ хозяйственной деятельности.
2. Очертить области экономических отношений, в которых ограничено использование неоинституционального подхода.

1.2.1. Отличительные особенности неоинституционального анализа и его вклад в экономическую теорию

Основные различия между неоклассическим взглядом на экономику и институциональным берут свое начало от того, что эти теории исследуют экономику, исходя из

разных видов ограничений. Если неоклассическая теория в первую очередь сосредоточена на исследовании ресурсных и технологических ограничениях, то неоинституционализм направлен на анализ эволюционных, институциональных и информационных ограничений⁸¹ (см. раздел 1.1.1.). Такие различия систематизированы и представлены в таблице 1.2⁸².

Понятия полной и ограниченной рациональности являются «водоразделом» между теориями, в которых не анализируются информационные проблемы (полная рациональность) и подходами, в которых присутствует аппарат исследований влияния наличия, достоверности и возможностей обработки информации на процедуры принятия решений.

Постулат о полной рациональности экономических агентов сыграл и продолжает играть важную роль в выделении и анализе основных экономических категорий в неоклассической теории. Пользуясь этой предпосылкой можно достаточно ясно представить основную проблему экономики, определиться с категориями спроса, предложения, изложить принципы эффективной деятельности и т.д. Кроме того, при определенных условиях можно успешно применять модели, основанные на идее о полной рациональности, для прогнозирования экономического поведения. Например, определять тенденции изменений на рынках близких к конкурентным в достаточно устойчивой среде. Однако, основывая анализ на идее о полной рациональности, экономическая модель полностью отрицает необходимость экономических отношений. В абсолюте, когда любой агент обладает полной информацией о товаре, партнерах и последствиях его действий, то полностью нивелируется значение предпринимателя как организатора, инициатора и новатора. Любой человек действует в ситуации полной предопределенности поведения, максимизация полезности, прибыли и любых других целей происходит автоматически, без всяких дополнительных затрат. Ясно, что такая модель является неадекватной при описании множества ситуаций выбора в условиях неопределенности.

В данном случае более целесообразно исходить из предпосылки о неполной (ограниченной) рациональности, которой придерживаются сторонники институционализма. Это понятие раскрывается в трех особенностях информационных потоков.

⁸¹ Подробнее об ограничениях выбора действий экономических агентов см. Чекмарев О.П. Институциональная экономика. Курс лекций. – СПб.: СПбГАУ, 2004. – 236с.

⁸² Более подробно об основных предпосылках институциональной экономики см. Розанова Н.М., Шаститко А.Е. Основы экономического выбора. – М.: ТЕИС, 1996. – 139с.; Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. – М.: ТЭИС, 1996. – 134с.; Шаститко А.Е. Неоинституционализм/ Вестник московского университета. Серия 6. Экономика. – №6. – 1997. – С.3-32.

**Различия неоклассического и неинституционального подходов
к изучению экономической деятельности**

Проблема	Предпосылки решения проблемы в:	
	неоклассической теории	неинституциональной теории
Базовая единица анализа	цена, количество (блага, ресурса и т.д.), их предельные величины	транзакция и отношения , возникающие между агентами при ее проведении
Анализ данных	количественный	качественный
Масштаб анализируемых величин	изучение рынка, фирмы в целом	микроаналитический подход, анализ внутреннего мира фирм и отдельных рынков
Распространение информации	свободное, каждый обладает всей необходимой информацией	ограниченное, информация имеет стоимость
Использование в работе достижений других наук	используется редко, сосредоточенность на собственном аппарате исследований	междисциплинарность, использование в исследованиях достижений ученых из других областей знаний
Изучение фирм	фирма - организация, которая трансформирует ресурсы в товары и услуги в соответствии с ее производственной функцией.	фирма - это не только технологическая линия, но и система правил , обеспечивающая взаимодействие между ее сотрудниками.
Изучение рынков	рынок - единственный эффективный механизм распределения ресурсов и благ	рынок - альтернативный фирме механизм координации действий агентов
Поведение человека	полностью рационально, сосредоточено на цели максимизации (прибыли, полезности)	ослабление жестких поведенческих предпосылок неоклассической теории (ограниченная рациональность, оппортунизм, полимотивированность и пр.)

Во-первых, экономическому агенту может не хватать критически важной информации для принятия решений по причине ее отсутствия. В любой момент времени агент может не найти необходимой информации из-за ограничений доступа к ней, связанных с ресурсными или оппортунистическими причинами⁸³. Во-вторых, даже в условиях наличия информации человек может ее не воспринять в связи с ограниченностью своих когнитивных способностей⁸⁴. В-третьих, даже будучи воспринятой человеком, информация может быть неправильно интерпретирована⁸⁵.

Принятие предпосылки ограниченной рациональности дополняет экономический анализ необходимостью исследований процессов взаимодействия экономических агентов, проблем оппортунистического поведения, доверия, а также ценности информации.

Благодаря своей направленности на исследование отношений между экономическими агентами, возможности анализа процессов формирования, функционирования и развития экономических институтов, изучению динамики транзакционных издержек и новому взгляду на поведение человека неонституциональная экономика позволила приблизиться к решению вопросов, находящихся за рамками анализа неоклассической теории. Среди наиболее значимых достижений неонституциональной теории являются:

1. Возможность анализа транзакций (отношений) между экономическими агентами;
2. Исследование факторов и динамики транзакционных издержек;
3. Оценка влияния уровня транзакционных издержек на экономические выборы и результаты хозяйственной деятельности;
4. Введение в экономический анализ нового ресурсного ограничения – информации;
5. Анализ эволюционного характера развития экономических отношений;
6. Исследование институтов как факторов изменения эффективности экономической деятельности.

Обобщающим результатом такого значительного расширения границ экономического исследования явилась лучшая согласованность теории и практики хозяйственной деятельности особенно на рынках значительно отличающихся от чисто конкурентных.

⁸³ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». – СПб.: Лениздат, 1996. – с.97-100

⁸⁴ См. например ролевую теорию Саймона Г.А. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении/ Теория фирмы. – СПб, 1995. – с.64-66; или институциональную предопределенность восприятия информации у Ходжсона Дж. Ходжсон Дж., 2003, с.192-205

⁸⁵ Дейнека О.С. Экономическая психология. – СПб.: СПбГУ, 2000. – с.14

Появилась возможность по-новому взглянуть на проблемы функционирования государственного аппарата, вопросы возникновения и развития организаций, эффективность рыночных обменов⁸⁶.

Однако, несмотря на имеющиеся достижения, на наш взгляд, имеются области экономических отношений остающиеся недоступными или ограниченно доступными для исследования в рамках неинституциональной экономической теории.

1.2.2. Ограничения неинституционального подхода

Среди наиболее существенных ограничений неинституциональной теории, которые не позволяют использовать ее во всех областях анализа экономического поведения, является отсутствие в этой теории следующих методологических возможностей:

1. Анализ повышения удовлетворенности индивидуума в условиях имеющихся ограничений, как доминирующей целевой функции экономической деятельности.
2. Исследование эндогенных целей экономических агентов и их влияния на экономическую деятельность.
3. Оценка влияния нематериальных интересов индивидуумов на экономическое поведение.
4. Исследование альтернативных реакций индивидуумов на внешнее воздействие экономических стимулов и их прогнозирование (нелинейные зависимости между экономическими показателями).
5. Исследование нестандартных форм экономического поведения, не характерного (не эффективного), но устойчиво сохраняющегося в экономической среде или несоответствующего имеющимся моделям экономического поведения.
6. Исследование экономического поведения в условиях отсутствия жестких ограничений (условия монополии, олигополистического сговора и других ситуациях контроля над ценой и объемом продаж).

⁸⁶ См. например: Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М.: Дело, 1993. – 192с.; Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. – Новосибирск: ЭКОР, 1998. – 432с.; Стиглиц Дж. Ю. Экономика общественного сектора. – М.: МГУ: Инфра-М, 1997. – 720с.; Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирма, рынок и “отношенческая контрактация”, - СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.

7. Экономическое поведение в условиях влияния на принятие решений субъективных факторов (экономические отношения с малым числом агентов, отношения в коллективах, управление персоналом и пр.).
8. Исследование факторов институциональных изменений (в области факторов предпочтений и интересов).

Рассмотрим каждый из приведенных пунктов более подробно.

1.2.2.1. Сохранение цели максимизации дохода

Неоинституционализм сохраняет единое ядро экономической науки, сформированное еще учеными неоклассической школы. Основной целью любого человека, вступающего в экономические отношения, является уровень удовлетворенности, с этим согласны большинство экономистов⁸⁷. Однако, определяя предмет экономики как науки или сферы деятельности людей, экономисты резко сужают возможные цели человека, а следовательно и спектр действий, приводящих к получению удовольствия. Как было отмечено в предыдущем разделе работы, подробное исследование понятия «экономический человек» проведенное В.С. Автономовым, показывает, что оценка экономического поведения ведется главным образом с позиций возможностей потребления человеком материальных благ. Близким, по сути, является и заявление Мизеса Л., который говорит о доходе человека, как основной его целевой функции, позволяющей отделить экономическое поведение от всех других возможных форм человеческой деятельности.⁸⁸ Представители институционализма стоят на сходных позициях. Исследования работ Д. Норта, Р. Коуза, О. Уильямсона, Д. Ходжсона показывают, что все они, несмотря на некоторую размытость изложения данного вопроса, имеют одинаковые с неоклассиками понятия о целях экономической деятельности. Так, Д. Ходжсон рассматривает эффективность как рост производительности, Р. Коуз оперирует понятием непроизводительного использования ресурсов как фактора решения вопроса о смене механизма координации, Д. Норт говорит о наличии неэкономических стимулов, снижающих эффективность экономики в виде ее продуктивности, О. Уильямсон опять же невянятно связывает прочие цели деятельности с затратами и факторам, снижающим

⁸⁷ Например, Мизес Л., один из основателей австрийской экономической школы и классик методологического индивидуализма, говорит о том, что «... для человека есть всего одна цель – достижение наибольшего удовлетворения». (Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство. – СПб.: Пневма, 2006. – С.49)

⁸⁸ Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках /Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.) и др. М.: ГУ-ВШЭ, 1998. – С.24-71; Мизес Л., 2006, с.48.

эффективность деятельности⁸⁹. Таким образом, все что не связано с материальным благосостоянием человека или его доходами, должно быть вынесено за рамки экономического анализа (как неоклассического, так и неинституционального). В лучшем случае нематериальные цели трактуются как обобщенное ограничение экономической эффективности.

Подобное сужение рамок анализа экономического поведения приводит к ограничению возможностей в достижении экономических целей по крайней мере в двух направлениях.

Во-первых, экономические цели (в вышеназванном понимании) могут подавлять прочие (нематериальные) цели, находящиеся за рамками стандартного экономического анализа, ведь они выступают альтернативой материальным интересам индивида. Таким образом, изучение максимизации материального благосостояния должно проводиться с учетом степени приоритетности этой цели перед всеми другими.

С точки зрения предлагаемого в данной книге подхода к рассмотрению экономического поведения важно не только изучать методологию максимизации материального благосостояния, но и степень ее значимости для индивида, границы материальной мотивации. Ведь не учитывая эти границы, принятие логичных с точки зрения экономики решений могут повысить удовлетворенность от материального потребления за счет снижения удовлетворенности от преследования «неэкономических» интересов. В результате, возможна ситуация, когда повышение материального благосостояния для человека будет менее выгодно, чем достижение каких-либо других целей. Таким образом, оставляя за рамками исследований неэкономические интересы индивидуумов, экономисты могут ограничить возможности достижения основной цели человека – удовлетворенности.

В этом смысле экономисты напоминают пастухов, пасущих стадо. Свято веря в то, что, не позволяя овцам отрываться от стада и вести себя самостоятельно, регламентируя время и место выпаса или водопоя, они делают овец самыми счастливыми созданиями на земле, пастухи сужают количество путей для достижения счастья до одного (от фермы до пастбища). Идея экономической теории предельно проста: «Хочешь получить удовольствие от жизни – максимизируй свой доход».

Во-вторых, влияние неэкономических (с точки зрения стандартного понимания предмета экономики) целей на хозяйственную деятельность может быть направлено и на ограничение возможностей достижения материальных интересов. То есть «неэконо-

⁸⁹ см. Коуз Р., 1993, с.42; Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003. – с.387; Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997, с.24-25; Уильямсон О., 1996. – С.640

мические» мотивы могут снижать эффективность экономической деятельности. Отсюда следует, что даже если основной функцией экономики является достижение максимального материального благосостояния, то и в данном случае невозможно обойтись без исследования прочих целевых установок экономических агентов, связанных с их стремлением к повышению уровня удовлетворенности.

1.2.2.2. Отсутствие внимания к эндогенным факторам целеобразования

Из-за жесткой направленности экономического анализа на цели повышения материального благосостояния, институционалисты, так же как и неоклассики совершенно не анализируют процессы формирования целевых установок. Повышение удовлетворенности, по мнению экономистов, должно происходить путем преследования лицами принятия решений определенных целевых установок (функций), используя которые как средство, агент может достичь этой «мегацели» хозяйственной деятельности.

Проблема заключается в том, что как писал Д. Ходжсон «... цели считаются заданными, но выбор средств их достижения является предметом внимательного изучения»⁹⁰. Т.е. экономистов не интересует возникновение целевых установок, а вся теория сосредоточена на том, чтобы показать что делать, для получения максимального результата при заданной целевой функции. Надо отметить, что Дж. Ходжсон таким образом критиковал представителей неоклассической экономической теории. Однако и сам Дж. Ходжсон, как представитель институционального направления экономической теории одновременно предполагает внешнюю по отношению к агенту предопределенность целевых установок исходя из институционального окружения⁹¹.

Дж. Ходжсон очень обстоятельно объясняет, почему идеи институционалистов о предопределенности поведения экономических агентов имеет право на существование. В основу доказательства лег тезис, что спор о первопричине действия (институциональное окружение или собственные интересы человека) является аналогом спора о первичности яйца или курицы.

Суть рассуждений Дж. Ходжсона сводится к формированию схемы «бесконечного обратного хода объяснений»⁹². Он отмечал, что цели и действия индивидуумов детерминируются одновременно целеустремленными действиями человека, институтами и группой других значимых элементов. Все факторы, взаимодействуя между собой, приводят к формированию следующего целеустремленного действия, результат которого опять подвергается воздействию влияния институтов и прочих значимых элемен-

⁹⁰ Ходжсон Дж., 2003, с.105-111, 148

⁹¹ Там же с.347

⁹² Там же, с.109

тов. Исходя из этого, Дж. Ходжсон делает вывод, что «давать приоритет одному фактору над другим – чистый произвол; «заявление «все сводиться к индивидам» столь же содержательно, как и «все социально или институционально»⁹³.

Так как экономическая теория в духе мэйнстрима⁹⁴ не дает ответа на вопрос что порождает цели действия, хотя и стоит на позициях методологического индивидуализма⁹⁵, то целесообразно рассматривать экономические решения сквозь призму институтов как единственных целеобразующих факторов, анализ которых возможен в рамках экономики⁹⁶.

Изъян объяснений Дж. Ходжсона, с позиций эндогенности интересов индивидуумов, состоит в том, что в его схеме «бесконечного обратного хода объяснений» не учитывается один важный факт – *все решения в экономике, в конечном счете, принимаются именно человеком. Сами по себе институциональные рамки не могут синтезировать ни одного действия без прохождения проверки необходимости их соблюдения индивидуумом.* Следовательно, *если отталкиваться от предпосылки о предопределенности поведения институциональными рамками, то экономическая наука лишает себя возможности анализировать вопросы изменения норм и правил и их несоблюдения (см. п 1.2.2.8).* Даже изучать распространенное в институциональной экономике «оппортунистическое» поведение с таких позиций не представляется возможным. В какой момент действия человека перестают соответствовать теоретическим моделям, чем определяется порог воздействия внешних факторов, после прохождения которого, экономические выборы подвергаются изменениям? Эти вопросы остаются за рамками экономического анализа. Таким образом, несмотря на неоспоримое достоинство институционального анализа как первого в экономической науке методе анализа формирования целевых установок экономических агентов отступление от принципа методологического индивидуализма может привести к неадекватности описания действительности построенными с его помощью моделями.

Кроме того, исходя из логики Дж. Ходжсона, и ресурсные ограничения могут обладать мотивирующим эффектом, почему нужно основное внимание уделять именно институциональным рамкам – неясно.

Следует отметить, что не все интитуционалисты придерживаются мнения Дж. Ходжсона. В основе отличий мотивационных факторов лежит вид неполной рацио-

⁹³ Там же

⁹⁴ Мэйнстрим (mainstream) – неоклассическая теория в ее современной интерпретации (см. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс Экономической теории. Учебник. – Киров.: АСА, 2004. – с. 45-46

⁹⁵ Принцип в соответствии с которым «все действия производятся индивидами» и «коллектив не существует вне деятельности отдельных членов» (см. Ходжсон Дж., 2003, с.96-98)

⁹⁶ см. Ходжсон Дж., 2003, с.108-111

нальности, заложенный в основу анализа того или иного автора. Несмотря на сходства объекта анализа, среди институционалистов сформировалось как минимум две интерпретации ограниченно рационального поведения. По мнению Уильямсона (основоположника институциональной теории трансакционных издержек), ключевой проблемой, возникающей на фоне ограниченной рациональности, является оппортунизм⁹⁷. При принятии этой предпосылки, анализ экономических отношений должен включить в себя исследования, направленные на создание институтов «достоверных обязательств», т.е. обязательств возмещения стороной сделки своих расходов, если контрагент не выполнит или прекратит выполнять свои обязательства⁹⁸.

Знание о возможности оппортунистического поведения партнера создает четко выраженный мотивирующий фактор. Однако остается неясным, каким образом можно определить критерии достоверности обязательств без изучения степени выраженности тех или иных интересов экономических агентов? Так Шаститко А. отмечает, что при назначении залога, как фактора, обеспечивающего достоверные обязательства необходимо разработать технику оценки стоимости залога каждым из участников сделки, причем оценки эти являются субъективными⁹⁹.

Подход сторонников эволюционного направления институционализма, к числу которых относятся Дж. Ходжсон, предполагает наличие такой формы ограниченной рациональности как органическая рациональность. При таком взгляде на проблему рациональность ограничивается системами норм и правил, которые направляют процессы восприятия и обработки информации, а также позволяют прогнозировать поведение контрагентов¹⁰⁰. Подобной же позиции придерживается и Д. Норт: «сложное взаимодействие формальных правил и неформальных ограничений, наряду с механизмами принуждения к их исполнению, формируют нашу обычную жизнь»¹⁰¹. Уильямсон О. справедливо отметил, что в такой интерпретации экономическая мотивация сводится к послушанию.

Помимо того, что в данном случае из сферы внимания экономистов ускользают прочие факторы, ограничивающие получение и обработку информации, нежели институциональное окружение, при подобной трактовке рациональности возникает справедливый вопрос, кто задает институциональные рамки, в которых действуют экономические агенты, кто их создатель?

⁹⁷ Преследование личного интереса с использованием коварства (Уильямсон О., 1996, с.689)

⁹⁸ Уильямсон О., 1996, с.688

⁹⁹ Шаститко А. Достоверные обязательства в контрактных отношениях/ Вопросы экономики. - №4, 2006. – с.140-141

¹⁰⁰ см. Ходжсон Дж., 2003, с.202-205

¹⁰¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997, с.108

Получается, что в основе экономической теории лежит тезис об экзогенности целевых установок экономических агентов, с той только разницей, что институционалисты пытаются, хотя бы номинально, включить выбор цели в свой анализ, а неоклассики не анализируют проблем формирования целей¹⁰².

При построении моделей поведения ученые берут за основу ту или иную целевую функцию экономического агента и на ее базе, а также на базе эмпирических исследований, пытаются охарактеризовать нормативным образом, что необходимо сделать, чтобы *заранее заданная цель* была достигнута.

В зависимости от направления теории, к основным *экзогенно заданным целевым установкам* экономических агентов можно отнести:

А. Максимизацию прибыли в ортодоксальной неоклассической экономической теории¹⁰³;

Б. Рост организации в теории технотруктур Гэлбрейта¹⁰⁴;

В. Снижение трансакционных издержек в институциональной теории трансакционных издержек Коуза и Уильямсона¹⁰⁵;

Г. Формирование атмосферы доверия и снижение неопределенности в теориях Эрроу, Ходжсона и других ученых¹⁰⁶.

Однако при наличии экзогенно заданных целей возникает уже поднятый в первом пункте вопрос о том, хотят ли в действительности люди того же самого, что и экономисты при построении своих моделей поведения. Поэтому в целях повышения актуальности и реальности экономических моделей в них необходимо включать методологические принципы формирования целей экономических агентов (в том числе и что особенно важно – эндогенно определяемых).

1.2.2.3. Отсутствие оценки нематериальных факторов благосостояния

Раз неэкономические факторы (в стандартном их понимании) способны оказывать влияние, как на удовлетворенность человека, так и на преследование им целей повышения материального благосостояния, то необходимо исследовать их более деталь-

¹⁰² «Номинально» означает, что институционалисты заявляют о том, что изменение вкусов и предпочтений является предметом их анализ, однако, как было показано, постепенно скатываются к институциональному детерминизму, причем опять же внешнему по отношению к индивидууму (см. например Ходжсон Дж., 2003, с.44-45)

¹⁰³ См. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Наука, 1992. – 572с.; Маршалл А. Принципы политической экономии. – М.: Прогресс, 1983, Т.1-3

¹⁰⁴ Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979. – с.136-137

¹⁰⁵ См. Коуз Р. – Фирма, рынок и право. - М.: Дело, 1993, с.8-9, 33-53; Уильямсон О. Экономические институты капитализма: рынок, иерархия, «отношенческая контрактация». –Лениздат, 1996, 702с.

¹⁰⁶ См. Эрроу К. Информация и экономическое поведение. – Вопросы экономики, №5, 1995. – с. 98-107; Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003. – с.246; Фукуяма Ф. Доверие: Социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: АСТ; Ермак, 2004. – с.20-21

но. Любые «неэкономические» факторы поведения хозяйствующих субъектов представляют собой производное от их нематериальных интересов. Поэтому для экономической науки возникает необходимость включения этих интересов в экономический анализ. Возникает вопрос, имеет ли неонституционализм собственную методологию исследования нематериальных интересов и их влияния на результаты экономической деятельности?

Д. Норт по этому поводу пишет следующее: «Нам очень мало известно об источниках изменения предпочтений или вкусов», но в то же время отмечает: «... если цена, которую платит индивид за возможность выражать свои собственные ценности и интересы, невысока, то они будут занимать большое место в том выборе, который делает индивид; но если цена за выражение идеологических взглядов, норм или предпочтений индивида очень высока, то они будут играть значительно меньшую роль в человеческом поведении»¹⁰⁷.

О. Уильямсон так же обращает внимание на сложности анализа нематериальных интересов человека в свете, например анализа «чувства собственного достоинства» и упоминает о том, что «Добровольное и осознанное принесение в жертву эффективности в целях достижения каких-либо иных значимых результатов представляет собой «просто затраты»»¹⁰⁸.

Суть рассуждений по этому вопросу Д. Ходжсона мы осветили в предыдущем пункте. Вместе с тем, Д. Ходжсон пишет о необходимости учета систем ценностей, которые могут привести к разногласиям в оценках проводимой экономической политики¹⁰⁹.

Наиболее полно о необходимости учета множественных интересов экономических агентов говорит Г. Саймон, который, используя понятие «сатисфакции», говорит о важности учета баланса интересов (в том числе нематериальных) в хозяйственной деятельности¹¹⁰. Однако и этот автор говорит о сложностях операционного характера при попытках формирования модели, учитывающей многосторонность интересов человека¹¹¹.

¹⁰⁷ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997, с.112-115; с.39; см. так же Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение THESIS, 1993, т1, 2, стр. 69-91

¹⁰⁸ Уильямсон О., 1996, с.635, 640

¹⁰⁹ Ходжсон Дж., 2003, с.187

¹¹⁰ Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении/ Теория фирмы. – СПб, 1995. – с.54-55

¹¹¹ Там же, с. 54

Таким образом, несмотря на желательность наличия методологии включения нематериальных интересов в экономический анализ, современный институционализм ею не обладает.

1.2.2.4. Невозможность оценки многовариантности поведения

Отсутствие методологии учета в экономических отношениях нематериальных факторов образует сложности при оценках многовариантных реакций индивидуумов на внешние воздействия экономических факторов. Действительно, ситуационный детерминизм, характерный как для неоклассической, так и для неинституциональной теории¹¹², не оставляет возможности для экономических агентов вести себя многовариантно. Вместе с тем, практика реальной экономической деятельности предоставляет множество примеров, когда одно и то же воздействие среды приводит к совершенно различной реакции на него со стороны индивидуумов. В области менеджмента например, несправедливость в отношениях между руководителем и работником может привести как к открытому противостоянию, сокращению собственных затрат энергии, заискиванию перед начальником, лукавству со стороны работника, спорам по поводу действий других работников и т.д.¹¹³.

В области потребления, можно наблюдать разную реакцию потребителей на возможность взять кредит. В 2005 г. только 1/3 населения воспользовалась услугами кредитных организаций. Остальные 2/3 населения их не использовала и не только по причине низких доходов¹¹⁴.

В сфере миграционной ситуации можно так же говорить о влиянии нематериальных факторов на принятие решение о переезде в рамках страны. Сравнение дифференциации среднедушевых доходов отнесенных к прожиточному минимуму по регионам (дифференциация от 1,3 до 5,8 раз в зависимости от региона) и общей численности внутренних мигрантов (около 2 млн. чел в сравнении с 4,7 млн. чел. в 1989г., при этом миграционный прирост составил в 2004 году только 1913 чел или 0,001%) , говорит что лишь не многие граждане страны согласны менять привычные условия жизни и свой регион на незнакомый¹¹⁵.

¹¹² Явление внешней предопределенности экономического поведения. см. Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках /Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.) и др. М.: ГУ-ВШЭ, 1998. – С.71; Ходжсон Дж., 2003, с. 192, 347

¹¹³ Теория справедливости Стейси-Адамса. См. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб.: Питер, 2002. – С.53

¹¹⁴ Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т.М. Малеевой. – М: НИСП, 2007. – С.298

¹¹⁵ Там же, с. 143-144; 396-397

Все эти примеры говорят о возможности влияния нематериальных интересов на экономические отношения как с позиций возможностей роста удовлетворенности, так и с точки зрения перспективы достижения максимизации материального благосостояния. Однако неоинституциональная теория не обладает аппаратом исследования подобных явлений, так как базируется на примате институциональных норм, без учета степени их распространенности и легитимности (приемлемости) среди населения. Эта степень может быть выявлена только в случае исследования эндогенных по отношению к индивидуумам факторов (система ценностей, компетентность и пр.), что входит в разрез с основами ситуационного детерминизма.

Кроме того, и по тем же причинам с помощью использования институционального анализа сложно объяснять любые нелинейные зависимости в экономических отношениях. Если цель агенту задается извне, то объяснить изменение его реакции на однонаправленное воздействие среды невозможно. Например, невозможно было бы объяснить переход от положительного эффекта от масштаба к отрицательному без анализа изменений мотивации персонала фирм.

В условиях эндогенности целевых установок стандартные схемы такие как «повышение оплаты труда ведет к увеличению заинтересованности в работе и росту производительности» или «снижение цены приводит к росту спроса на товар» перестают быть адекватными. Вследствие этого и решения, которые принимаются агентами, могут не соответствовать теоретически допустимым, так как основаны на комбинации различных целевых функций.

Справедливости ради нужно отметить, что некоторые расширения, «частные случаи» стандартных теорий позволяют описывать данные ситуации, но необходимо обратить внимание на методологию подобных объяснений. Так известный феномен снижения спроса на товар при падении цены ниже определенного уровня объясняется с позиций изменения психологии потребителя. У последнего растет неопределенность по поводу качества товара¹¹⁶. Загибающаяся назад кривая предложения труда объясняется эффектом замены труда на отдых при превышении оплаты труда выше порогового значения, что также связано с изменением приоритетов в личных интересах работников¹¹⁷. Как видно, эти уточнения стандартных моделей основаны на попытке изучения внутреннего мира субъекта принятия решений как фактора, определяющего его выбор, хотя в экономической науке до сих пор отсутствует единая теория, объясняющая приори-

¹¹⁶ См. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М., 1996. – с.322-323

¹¹⁷ См. Фишер. С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело, 1995. – с.288-290

тетность тех или иных целей экономических агентов в зависимости от условий деятельности.

1.2.2.5. Сложности анализа нестандартных форм экономических институтов

В современной неоинституциональной экономике вопросы присутствия в хозяйственных отношениях неэффективных (с точки зрения выше рассмотренного классического определения цели экономики) институтов решаются путем объяснения высокого уровня транзакционных затрат, требуемых для институциональных изменений¹¹⁸. Логика рассуждений большинства экономистов сводится к тому, что высокие транзакционные затраты, связанные, что крайне важно, с недостатком информации о специфике функционирования эффективных систем взаимодействия, не всегда позволяют проводить результативные институциональные изменения. В результате, сравнивая издержки модификации норм и возможности организации отношений в рамках старых пусть даже не эффективных систем правил, экономические агенты отдают предпочтение в пользу последних. Таким образом, неэффективные способы взаимодействия могут сохраняться очень продолжительное время. Невыгодность изменений в краткосрочном периоде (опосредованная уровнем транзакционных затрат) приводит к сохранению неэффективных институтов в долгосрочном периоде¹¹⁹.

Однако попробуем убрать ограничения на информацию, то есть устранить влияние транзакционных издержек и проанализировать насколько эффективны были бы экономические институты в плане максимизации дохода. За основу возьмем классический пример Р Коуза, размещенный в статье «Проблема социальных издержек» про фермера и скотовода¹²⁰.

Ситуация заключается в том, что бычки, выращиваемые скотоводом поедают посевы фермера, выращивающего зерно. Вопрос заключается в том, имеет ли значение в вопросе целесообразности выращивания бычков, несет ли скотовод ответственность за поедание бычками посевов фермера (потраву) или нет.

Р. Коуз обстоятельно доказывает, что в отсутствии транзакционных издержек наличие или отсутствие подобной ответственности не имеет значения (суть теоремы Коуза). Если фермер имеет возможность возмещения со скотовода убытков за потраву, а размер этих убытков больше, чем прибыль, получаемая скотоводом от продажи бычков, то последние выращиваться не будут. Если при сохранении соотношения убытков

¹¹⁸ См. например рассмотрение Д. Нортм устойчивого сохранения в мире неэффективных экономик (в Латинской Америке или Испании) Норт Д., 1997, с.120; см. так же Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. – THESIS, 1993, т1, 2, стр. 69-91

¹¹⁹ Норт Д., 1997, с.119-134

¹²⁰ Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М., 1993, с.87-107

фермера и выгод скотовода от выращивания бычков, скотовод не несет ответственности за потраву, то результат будет тем же – бычки выращиваться не будут. Это происходит по причине того, что сопоставляя потерянную выгоду в случае проведения посевов с последующей их потравой бычками и сумму компенсации скотоводу, обеспечивающую невыращивание последним бычков, фермер понимает, что в случае компенсации он имеет возможность получить большую выгоду, чем в случае потравы. Поэтому фермер компенсирует скотоводу упущенную выгоду (потери связанные с отказом от выращивания бычков).

Действительно, если исходить только из целей максимизации дохода (см. п.1) данное наблюдение было бы совершенно справедливым. Однако, если включить в анализ систему ценностей фермера и скотовода, то выводы из теоремы Коуза не столь очевидны.

Например, фермер, движимый чувством справедливости, может отказаться от компенсации скотоводу решения об отказе от выращивания бычков. Ведь в этом случае он будет производить определенную работу (возделывать поля) и при этом еще и платить ничего не делающему скотоводу (который отказывается от выращивания бычков).

Скотовод, если в его системе ценностей выращивание бычков является значимым фактором (в виде поддержания традиций семьи или тяги к общению с животными), так же может не променять выращивание бычков на денежную компенсацию.

И в том и в другом случае результат отношений фермера и скотовода будет менее очевиден, чем без учета полимотивированности экономических агентов. Результат может состоять как в сохранении равновесия в виде отказа от выращивания бычков (в случае доминирования материального интереса с учетом его размера), так и в продолжении разведения бычков, несмотря на экономические выгоды.

Получается, что частные и социальные издержки и выгоды *могут быть не равны (т.е. теорема Коуза не соблюдается)* не только в ситуации наличия транзакционных издержек, но и в случае наличия нематериальных интересов у контрагентов (рис. 1.2).

Таким образом, можно заключить, что *даже в отсутствии транзакционных затрат, мы можем ожидать сохранения в экономической системе неэффективных с точки зрения максимизации производства или потребления материальных благ экономических институтов*, которые будут существовать в долгосрочном периоде благодаря различиям в системах ценностей (в том числе нематериальных интересов) экономических агентов. Рассмотрение институтов, как систем правил и норм, способствующих снижению только транзакционных издержек, без учета нематериальных

факторов, в такой ситуации является неправомерным в тех случаях, когда последние могут повлиять на принятие экономических решений.

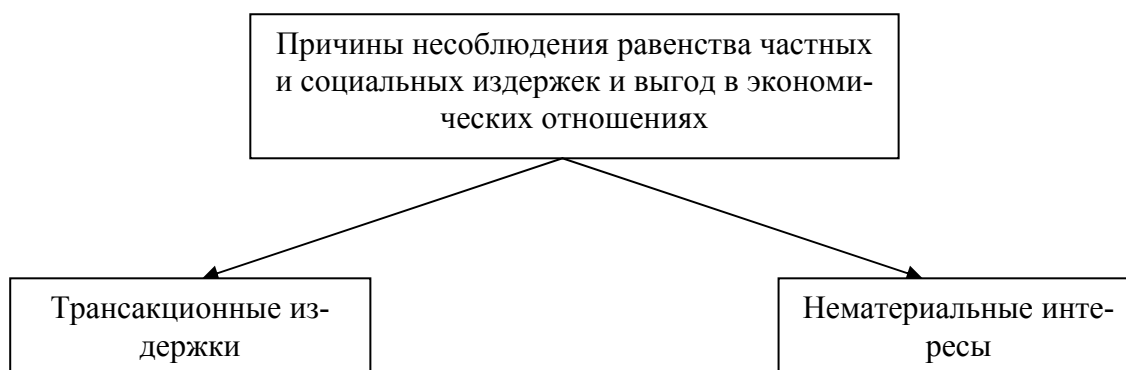


Рисунок 1.2. Условия несоблюдения теоремы Коуза

Как, например, объяснить с позиций стандартного неоинституционального подхода распространенность в России приусадебных подсобных хозяйств? По данным Капелюшников Р. (со ссылкой на Росстат) почти 60% российских домохозяйств владеют землей в той или иной форме. В 2002 г. производством сельхозпродукции «на дому» занималось 27,1 млн. чел., а в пиковый сезон (август) до 40 млн. чел.!!! Для 12,3 млн. человек работа в подсобном сельском хозяйстве являлась единственной (первично занятые), а для 14,8 млн. дополнительной (вторично занятые). Примерно половина занятых в ЛПХ трудились на своих приусадебных и дачных участках менее 15 и примерно половина -15 и более часов в неделю¹²¹. При этом, по оценкам Серовой Е.В. и Звягинцева Д.В. подавляющее большинство хозяйств населения являлись низко эффективными (45-70% таких хозяйств производили только 5% от объема продукции всех подсобных хозяйств в наблюдаемых ими регионах)¹²².

Отказ от ведения подсобного хозяйства не является действием связанным с высоким уровнем трансакционных затрат, так же как и получение информации о ценах на сельскохозяйственную продукцию. Тем не менее, данные институты приусадебных хозяйств, садоводств и огородов устойчиво существуют и продолжают оставаться важным элементом хозяйственных отношений. Одними мотивами материальной эффективности данную ситуацию объяснить невозможно. Большую роль здесь играют нематериальные ценности людей (свобода самовыражения, поддержание физической формы, жизненная позиция, основанная на независимости от других лиц и пр.), которые

¹²¹ Капелюшников Р. Нестандартные формы занятости и безработицы в России. Препринт. - М.: ГУ-ВШЭ, 2004

¹²² Серова Е.В., Звягинцев Д.В. Альтернативная занятость в сельской местности/ Мир России, 2006, №4, с. 3-34

требуют своего включения в анализ подобных, архаичных с точки зрения современных экономических отношений, институтов.

Другой пример связан с явлением уже упоминавшегося дауншифтинга (переход на более низкооплачиваемую и престижную работу или полное отстранение от работы для получения возможности самореализации и увеличения свободного времени)¹²³.

О потенциале данной проблемы свидетельствует тот факт, что в исследовании журнала Fortune уже в 1989 году 75% работающих людей в возрасте от 25 до 45 лет хотели бы видеть стиль жизни в Америке более простым и ориентированным не на материальные ценности¹²⁴.

Возможные причины этого явления содержатся в исследовании Хьюлетт С.Э. и Льюс К.Б. проведенном в крупных американских компаниях. Исследование показало, что 62% высокооплачиваемых сотрудников работают более 50 часов, 35% — более 60 часов и 10% — более 80 часов в неделю. Более 69% опрошенных считают, что чувствовали бы себя лучше, работай они меньше, 58% убеждены, что работа не дает им наладить отношения с детьми, а 46% — что напряженный график мешает семейному счастью. Около 19% экстремальных работников 45—60 лет выразили желание уйти со своей должности через 2 года, но среди 35—44-летних об этом мечтают уже 30%, а среди 25—34-летних — 36%¹²⁵.

Наиболее распространенные способы дауншифтинга – это уменьшение количества рабочих часов (29%), менее оплачиваемая и менее ответственная работа (23%), отказ от работы вообще (19%), изменение сферы деятельности (19%). Среди тех, кто уже стал «дауншифтером», 34% полностью довольны своей новой жизнью, а 37% довольны, но сожалеют об уменьшении дохода. Правда, есть еще 16% тех, кто тяжело переживает потерю прежней зарплаты, а также 7%, не удовлетворенных переменами в своей жизни¹²⁶.

Безусловно, что явление дауншифтинга оказывает влияние на эффективность деятельности организации, но не подлежит анализу с позиций неoinституциональной теории. Здесь опять возникает необходимость учета нематериальных целевых установок экономических агентов.

¹²³ Лисицин Д. Кризис высшего уровня. / Секрет фирмы. №31 (214), 2007; Фуколова Ю. Игра на понижение. / Секрет фирмы. №32 (71), 2004

¹²⁴ Фуколова Ю. Игра на понижение. / Секрет фирмы. №32 (71), 2004

¹²⁵ Хьюлетт С.Э., Льюс К.Б. Экстремальный труд. Об опасности 70-часовой рабочей недели/Harvard Business Review – Россия, Март 2007

¹²⁶ Фуколова Ю., 2004

1.2.2.6. Проблемы анализа в условиях нежестких ограничений

В условиях отсутствия жестких неоклассических ограничений (ресурсных и технологических, конъюнктурных), роль нематериальных целевых установок экономических агентов сильно возрастает. Например, Д. Норт пишет о том, что «цена, которую мы готовы платить за свои убеждения, описывается функцией с отрицательным наклоном, так что важность идеологических установок с ростом цены снижается, однако о том, каков именно наклон этой функции, и о том, какова конкретно ее форма, нам известно очень мало»¹²⁷. Под ценой в данном случае понимается уровень ограничений человека. Сколько ему придется заплатить за возможность преследования собственных интересов?

Везде где отсутствуют условия совершенной конкуренции, давление цен не так сильно и дает человеку большую или меньшую свободу выбора для преследования не только материальных, но и нематериальных интересов. Если проследить влияние на экономический выбор неоклассических ограничений и возможностей удовлетворения нематериальных потребностей или ценностей в зависимости от силы конкуренции на рынке, то мы столкнемся со следующей зависимостью (рис. 1.3). По мере перехода от рынка совершенной конкуренции к монополистической и далее к олигополии и монополии, ресурсные и ценовые ограничения фирм все более ослабляются, а возможности проявления нематериальных целей повышаются.

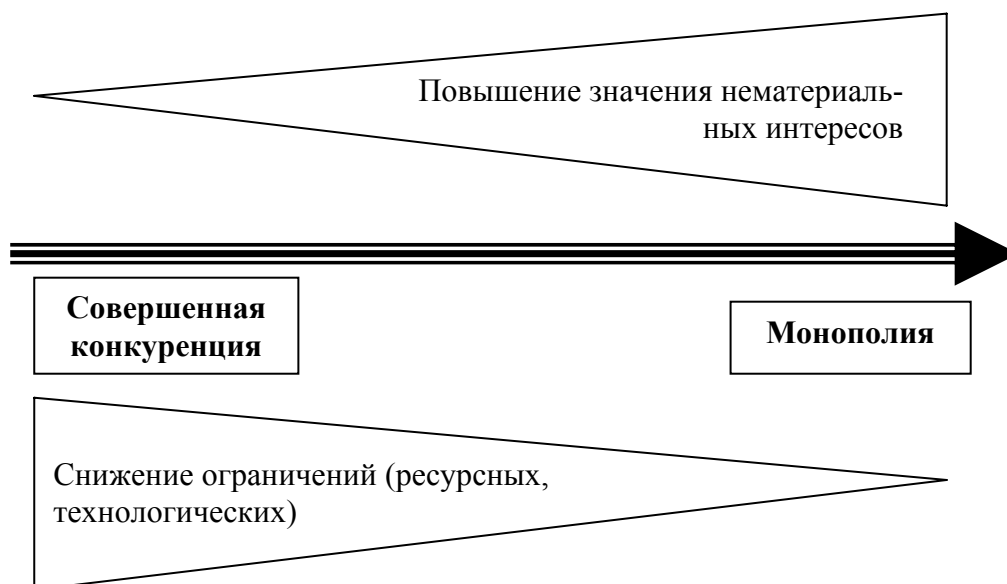


Рисунок 1.3. Изменение влияния фактора нематериальных интересов при смене модели рынка

¹²⁷ Норт Д., 1993

Сходные зависимости можно проследить и при изменении других переменных, оказывающих влияние на жесткость ограничений. Например, степень лояльности государства или собственников к убыточной работе фирм (так в 2006 г. удельный вес убыточных предприятий в РФ составлял 29,7%, в сельском хозяйстве 33%, а в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых – 36,9%¹²⁸).

Заслуга институционалистов в данном контексте состоит в том, что они вскрыли возможности ослабления ограничений в рамках организации и рынков, введя понятия информационной асимметрии и оппортунизма. В первом случае, у агента возникает возможность манипулирования действиями принципала, что придает ему большую свободу выбора и в какой то мере ослабляет ограничения в его действиях¹²⁹. Во втором случае, явление оппортунизма или вероятность подобного поведения ограничивает варианты выбора партнеров, что снижает эффективность конкуренции как на рынках, так и в рамках организаций¹³⁰. Но как только ограничения с которыми сталкивается индивид смягчаются по любым видам обстоятельств, то на первый план все больше выходят его собственные цели, институты здесь играют лишь сдерживающую роль¹³¹.

1.2.2.7. Исследование роли субъективных факторов

Следующей сферой, в которой возможности неоинституционального подхода ограничены, является экономическое поведение в условиях влияния на принятие решений субъективных факторов (экономические отношения с малым числом агентов, отношения в коллективах, управление персоналом и пр.). Аппарат институциональной теории основывается на применении к оценке экономического поведения доминирующих в обществе норм и правил, но по мере снижения количества участников отношений на принятие ими решений и результат их взаимодействия начинают во все большей степени влиять не общие, а частные (субъективные) нормы взаимодействия и что особенно важно – целевые установки (см. рис. 1.4).

Если для прогнозирования экономических отношений в обществе в целом или в каком-либо регионе применение неоинституционального подхода, не учитывающего субъективных целей сторон и их нематериальных интересов возможно (с учетом отмеченных ранее ограничений), то когда речь заходит об исследованиях экономического

¹²⁸ по данным Росстата (www.gks.ru)

¹²⁹ См. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм// THESIS, 1994, вып. 5. – С.91-104; Демсец Х. Еще раз о теории фирмы// Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.237-267; Розен Ш. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда/ Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.112-134; Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М., 1990

¹³⁰ Уильямсон О., 1996. – 702с

¹³¹ Отчасти нельзя забывать и о роли институтов как возможной основы формирования личных целей агентов, но последние к первым полностью не сводятся.

поведения в группах с небольшим количеством участников, факторы субъективизма (эндогенных ограничений) и связанных с ним модификаций клановых норм начинают играть решающее значение.

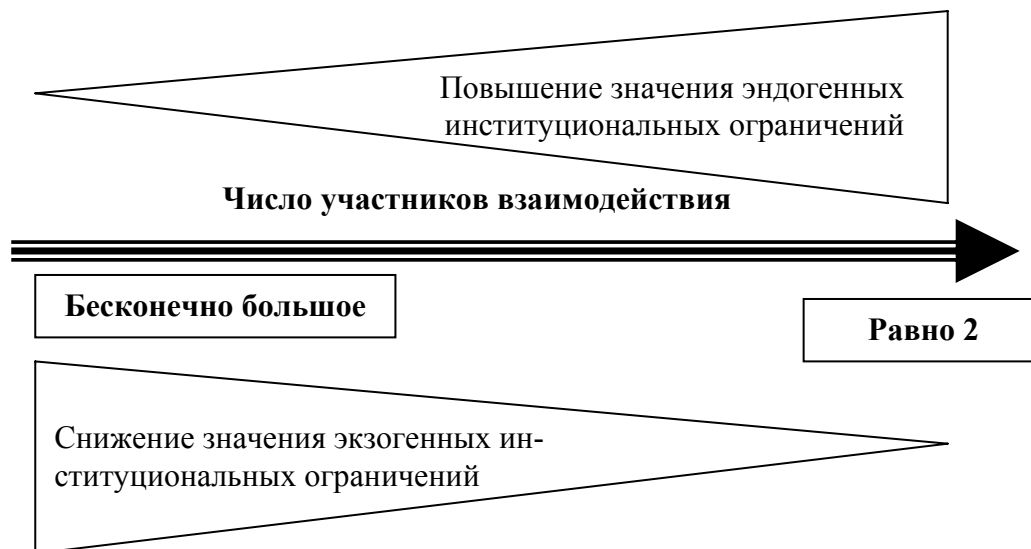


Рисунок 1.4. Изменение влияния фактора частных интересов при снижении числа участников взаимодействия

1.2.2.8. Анализ институциональных изменений

Теперь обратимся к вопросу об исследовании факторов институциональных изменений. Д. Норт приводит достаточно развернутую схему институциональных изменений¹³². В основу его построений легли два положения. Первое, что «субъектом институциональных изменений является индивидуальный предприниматель, реагирующий на стимулы, заложенные в институциональной системе». Второе, что «источниками изменений служат меняющиеся относительные цены или предпочтения»¹³³. При этом, он не дает никакой теории того, как формируются эти изменения цен и интересов.

Назначение субъектом институциональных изменений предпринимателя видимо исходит из того, что он является субъектом принятия решений в организации. Но совершенно очевидно, что определенные изменения в мотивации наемных работников могут вызвать потребность предпринимателя к изменению относительных цен или собственных предпочтений. Например, когда бухгалтер, который в целях самосовершенствования или по другим внутренним мотивам приобретает специфические знания (оптимизация работы бухгалтерии, налогового планирования и пр.), он может потребовать дополнительной оплаты труда или повышения в должности. В этой ситуации предпри-

¹³² Норт Д., 1997, с.112-115

¹³³ Там же, с.108

нимателю приходится выбирать удовлетворять просьбу работника или как вариант столкнуться с проблемой поиска нового человека на его место. И то и другое может привести к изменению институциональных рамок, причиной которого является измененная структура интересов работника. Конечно, можно говорить о предопределенности этого процесса набором норм и правил (к примеру, правила по которому при повышении уровня образования должна адекватно возрастать ставка оплаты труда). Но, с одной стороны внешние для индивида институциональные ограничения всегда оставляют ему определенное поле для самостоятельного выбора, что ведет к возможности изменения вектора результатов деятельности даже без изменения этих ограничений. С другой стороны, обратим внимание на первичность изменения мотивов деятельности, которые уже в последствии приводят к институциональным подвижкам. Д. Норт в отличие от Д. Ходжсона именно индивидуальные предпочтения ставятся первопричиной институциональных изменений. Однако, как уже отмечалось, он говорит о сложностях, связанных с их анализом¹³⁴.

Нужно отметить, что у Норта присутствуют элементы включения внутренних ограничений индивидуумов в анализ экономической деятельности. Так при раскрытии понятия неформальных норм он отмечает одним из их видов внутренне обязательные для человека стандарты поведения¹³⁵.

Следовательно, когда Д.Норт исследует институциональные рамки, то можно предположить, что они связаны как с внешними, так и с внутренними по отношению к индивидууму системами норм. Однако, внимательно изучая логику его анализа, можно заметить, что под внутренней системой ограничений он понимает нормы как *средства координации устойчиво повторяющихся форм человеческого взаимодействия*¹³⁶. Но средство координации и целевая функция взаимодействия есть разные понятия. Средство координации необходимо для облегчения проведения обмена. Это, например вежливость, точность или уровень компетентности в отношении контрагента. Но все эти средства могут сами по себе и не представлять ценности для индивида и нужны лишь для получения возможности достижения своих интересов в процессе взаимодействия.

Таким образом, неинституциональная теория имеет собственный метод исследования институциональных изменений, исходя из их зависимости от динамики цен и уровня трансакционных затрат на трансформацию институтов. Однако методология оценки влияния на институциональные изменения ценностей, интересов и потребностей людей в этой теории явно отсутствует.

¹³⁴ Там же, с.110

¹³⁵ Там же, с.61

¹³⁶ Там же, с.60-61

Подводя итоги данного обзора ограничений сфер применения институционального анализа нужно сказать и несколько слов в его защиту. Действительно, использование подхода не учитывающего нематериальных интересов агентов и множественности их целевых функций, которым располагает неоинституционализм вполне допустимо и даже более эффективно (с точки зрения затрат на анализ) в тех ситуациях, когда мы анализируем устоявшиеся экономические институты в целом и общем, в слабо меняющихся условиях среды, при ярко выраженных ресурсных и технологических ограничениях. В данных условиях субъективное мнение отдельных участников отношений вряд ли сможет повлиять на общий ход хозяйственной деятельности. Но в иной ситуации (снятие жестких ограничений, постоянная динамика факторов внешней среды, наличие конфликта интересов в обществе, малое число участников отношений) приводит к невозможности адекватного прогноза развития отношений. Институциональный подход в этом случае может лишь прогнозировать преемственность курса развития, его зависимость от предшествующего положения дел, но оценка конкретных форм изменений, влияние их на экономическую эффективность и изменение вектора развития, будет затруднена.

Сводя воедино причины ограничения возможностей неоинституционального анализа, отмеченных выше, нужно отметить три основных из них.

Первая заключается в общеэкономическом тезисе об экзогенности системы целевых установок экономического человека

Вторая причина состоит в недостаточном учете тезиса о полимотивированности агента

Третья причина заключается в том, что в современной неоинституциональной теории до сих пор находит слабое отражение нематериальная составляющая интересов человека.

Следующий раздел данной работы посвящен анализу возможностей учета нематериальных интересов и целевых функций индивидуумов в прикладных науках.

1.3. ОБЗОР ДОСТИЖЕНИЙ ОТДЕЛЬНЫХ ПРИКЛАДНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Как и отмечалось в начале этой главы, основной упор в исследовании возможностей прикладных наук в анализе личных устремлений индивидуумов и их влияния на экономические отношения будет базироваться на исследовании теоретических основа-

ний менеджмента, как основной прикладной науки в области организации производства благ. При этом основной упор в анализе менеджмента будет сделан на школу «человеческих отношений», так как именно в ее рамках, как представляется наиболее полно были раскрыты вопросы влияния особенностей индивидуумов, их мотивации на реалии экономических отношений. Еще раз оговоримся, что в данной работе мы намеренно отказались от детального исследования маркетинга, как одной из областей менеджмента, так как в области определения потребностей потребителей прикладная экономика ушла гораздо дальше и в целом в более верном направлении, нежели области теории связанные с производством товаров и услуг (в широком смысле этих слов).

В завершении раздела приводится анализ работ российских социологов и социальных психологов, работавших в области теории экономики труда, а также статистических исследований касающихся мотивации персонала и ее связи с производительностью труда.

В связи с задачами, стоящими перед предлагаемым исследованием и его ограниченным объемом в нем не будут рассмотрены такие школы менеджмента как классическая или традиционная, административно-функциональная и эмпирическая¹³⁷, так как все они базируются на уже отмеченных постулатах либо неоклассического, либо не-институционального анализа, а следовательно имеют те же проблемы с включением в анализ разносторонних интересов управленческого и рядового состава организаций.

Так, классическая теория менеджмента в основе своей имеет требование простого наведения порядка в организации, если она хочет успешно вести свой бизнес. Предлагаемые основоположниками классической школы менеджмента мероприятия по повышению экономической эффективности¹³⁸ сводятся к вопросам эффективного разделения труда, баланса между трудовыми ресурсами и физическим капиталом, отбору персонала, определения уровня контроля над работниками, материального стимулированию последних¹³⁹. По сути дела, их теория управления организациями практически полностью соответствует современным канонам неоклассической экономической теории.

Действительно произведенное классиками менеджмента выделение новой научной сферы – теории организации имело далеко идущие последствия в виде методологии координации деятельности, роста производительности труда. Однако классическая

¹³⁷ Названия даются в классификации школ данной Большаковым А.С. (Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб.: Питер, 2002. – С.20-23)

¹³⁸ О проблеме определения понятия «экономическая эффективность» речь пойдет в последнем разделе данной главы. В данном случае она понимается как отношение выпуска продукции к материальным затратам.

¹³⁹ см. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности; Форд Г. Моя жизнь, мои достижения.

школа, так же как и неоклассическая экономическая теория постулирует то, как можно добиться поставленной цели, при одном условии – что эта цель единственная и носит название – прибыль. Даже в известных «Принципах организации управления фирмой» Джон О’Шонесси, обстоятельно изучивший все основные школы менеджмента, скатывается к выводу о прибыли – как *единственной* цели организации¹⁴⁰. Можно конечно не принимать в теоретический расчет любые другие цели фирмы, помимо прибыли, но пока мы не поймем, что эти «прочие» цели оказывают свое влияние на все стороны реальной экономической деятельности, до той поры мы постоянно будем наткаться на ситуации, которые входят вразрез с теоретическими конструкциями. Только принятие постулата о множественности целей, которые преследуют индивиды руководящие или работающие в организации, позволит рассматривать целевую функцию прибыли как реальную альтернативу, а иногда и параллель любым другим целям, а не как догму, которая должна изживать в корне все другие устремления человека. Как представляется, большая часть вопроса что делать, чтобы достичь какого либо результата, может быть решена путем решения другого вопроса, хотим ли мы достижения данного результата. При этом под понятием желания кроется, прежде всего, уровень *внутренней* вовлеченности человека в процесс реализации цели¹⁴¹.

Сходными теоретическими проблемами обладает и административно-функциональная школа менеджмента (А. Файоль; М. Вебер и др.). О’Шонесси даже объединял эти школы в одну¹⁴². Несмотря на обращение этих ученых к проблемам наличия в организации правил и норм взаимодействия, форм поддержания власти в основе их лежат все те же неоклассические принципы. Например, так же как неоклассики М. Вебер считал целью экономической деятельности прибыль или материальное благосостояние¹⁴³.

Хотя вместе с тем, именно М. Веберу принадлежит анализ влияния различий в вероисповедании населения на его экономическую эффективность¹⁴⁴. Именно М. Вебер активно готовил почву для появления институционального направления в экономической теории и ввел ценностно-рациональные и традиционные мотивы социального действия в обиход экономистов¹⁴⁵.

¹⁴⁰ При этом он сначала говорит о множественности целей, включая социальные, затем о прибыли как доминирующей цели (с чем тоже в целом возражений нет) и тут же заявляет о единственности этой целевой функции. См. О’Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой. – Гл.1

¹⁴¹ О целесообразности подобной вовлеченности упоминает например Е. Ветлужских (Мотивация и оплата труда: Инструменты, методики, практика. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – С.95-96)

¹⁴² О’Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой. – Гл.2-3

¹⁴³ Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – С. 48-49

¹⁴⁴ Вебер М., 1990, с.61-208

¹⁴⁵ Там же, с. 628-630

1.3.1. Теория человеческих отношений

Теория человеческих отношений предметом своего изучения берет основной элемент любой организации – индивидуума и пытается объяснить, как связана эффективность его деятельности и деятельности организации с мотивами поведения. Кроме того, исследованию подвергаются и сами мотивы поведения человека причины их возникновения и динамики.

В рамках теории человеческих отношений возникли или были восприняты основные теории мотивации, которые впоследствии стали обязательным элементом менеджмента (как науки, дисциплины, а часто и сферы деятельности).

Мы не ставим здесь задачу досконально исследовать все известные теории мотивации, а остановимся лишь на тех классических вариантах, которые являются общеизвестными, составляют неотъемлемую часть теории менеджмента и уделяют внимание не мотивации группы в целом, а мотивам поведения отдельного индивида.

Существует несколько теорий мотивации, которые пытаются показать, что стоит за выбором того или иного варианта экономических действий. И все они явно или неявно исходят из того, что у людей есть некоторые приоритеты в преследовании тех или иных интересов, то есть индивиды обладают определенной ценностной ориентацией в своем поведении.

При изучении классических теорий мотивации, как предполагаемой основы для разработки мероприятий, направленных на повышение эффективности труда работников фирм вскрывается несколько основных критериев, которые позволяют определить применимость каждой из этих теорий в практической деятельности. Среди этих критериев особенно следует выделить следующие:

1. Какова степень адекватности основных положений теорий действительности?
2. Насколько использование этих теорий позволяет прогнозировать экономическое поведение?
3. Насколько универсальны в применении классические теории мотивации?
4. Каким образом можно достигать максимизации эффективности деятельности экономических агентов, используя классические теории (наличие методологии повышения эффективности труда)?

Рассмотрим каждый из приведенных критериев в отношении теории иерархии потребностей А. Маслоу, теории двух групп факторов Ф. Херцберга (мотивационно-гигиенической теории) и некоторых других.

1.3.1.1. Теория иерархии потребностей А. Маслоу

В основу теории А. Маслоу (1954) лег принцип иерархичности интересов людей. Он предложил следующую классификацию потребностей человека:

1. Физиологические потребности (утоление голода и жажды, потребность в сне и отдыхе).
2. Потребности в безопасности - это обеспечение стабильности, защиты, свободы от страха, тревоги и т.д.
3. Потребности в принадлежности и любви выражаются в таких понятиях как семья, друзья, общение.
4. Потребность в признании реализуется через уверенность, независимость, репутацию, престиж, статус, внимание окружающих и славу.
5. Потребность в самоактуализации - это стремление человека к воплощению заложенных в нем потенциалов¹⁴⁶.

Маслоу утверждал, что все приведенные потребности человека встроены в иерархическую структуру, в которой низший уровень занимают физиологические потребности, затем следуют потребности в безопасности, принадлежности и любви, потребность в признании и высшая потребность - потребность в самоактуализации.

Изменение первоочередных потребностей идет по линии от низших к высшим. По мере удовлетворения низших потребностей (физиологических), приоритеты человека направляются на реализацию интересов, стоящих более высоко в предложенной иерархии. При этом потребности более низкого порядка не обязательно должны быть удовлетворены полностью. Главное, чтобы потребности, находящиеся на более высокой ступени иерархии были удовлетворены в меньшей степени, чем низшие¹⁴⁷.

Зададимся первым, поставленным в данном разделе вопросом об адекватности данной теории реальной действительности. Как представляется данная теория, за исключением некоторых проблемных моментов, достаточно четко отражает общую динамику перехода человека от одних мотивирующих потребностей к другим. Если говорить о материальном достатке, как мотиве, обеспечивающем первые два уровня потребностей А. Маслоу, то мировая статистика дает достаточно четкий результат. В странах, где доход на душу населения превышает \$20 тыс., не наблюдается зависимо-

¹⁴⁶ Маслоу А.Г., 1999, с.78-90

¹⁴⁷ Там же, с.99

сти между уровнем дохода и уровнем счастья населения¹⁴⁸. То есть данная сумма может рассматриваться, как примерный уровень достатка, после которого дальнейшее наращивание дохода перестает мотивировать человека.

Моменты, которые являются спорными в работе А. Маслоу, состоят в следующем. Во-первых, как отмечал О'Шонесси: «...предполагая, что долг принадлежит одному из высших уровней, иерархия игнорирует тот факт, что люди готовы умереть, выполняя долг, и часто ставят гордость выше безопасности или физиологической потребности»¹⁴⁹. Другими словами, в реальности потребности более высокого ранга могут подавлять потребности более низких ступеней иерархии. Можно вспомнить и другие примеры. Карьеристы зачастую мало склонны проявлять потребности третьего уровня (в принадлежности и любви), а сразу сосредотачиваются на потребностях признания.

Во-вторых, кажется спорным тезис А. Маслоу о том, что «удовлетворенная потребность не может рассматриваться как мотив». Ведь иерархия потребностей включает в себя не только потребности как таковые, т.е. мотиваторы деятельности индивида в соответствии с конкретными условиями ситуативные. Действительно, любая потребность в данном значении имеет порог насыщения, по достижении которого она деактивируется и перестает быть значимой для человека. Однако, некоторые потребности Маслоу на деле являются тем, что в психологии обозначается термином «ценность». К ним относятся любовь, репутация, признание и т.д. Но ценности, напротив, носят внеситуативный характер. Они не зависят от складывающихся обстоятельств и являются более устойчивыми во времени характеристиками личности. Насыщение ценностных установок невозможно, так как они представляют собой не конкретную осязаемую цель, а скорее ориентиры и желательное состояние вещей. Таким образом, система ценностей представляет собой некоторую «модель должного», согласно которой пытается действовать человек¹⁵⁰. В такой интерпретации, потеря мотивационного начала у потребностей более низкого ранга, относительно более высоких может и не наблюдаться. Конечно возможна ситуация, что с течением времени значимость любви или статуса нивелируется, теряет свою актуальность. Однако есть примеры и обратного, когда человек всю жизнь ценит дружеские отношения, несмотря на значительные успехи в признании его заслуг обществом.

Перейдем ко второму, поставленному вопросу: Насколько использование данной теории позволяет прогнозировать экономическое поведение?

¹⁴⁸ Лукичев П.М. Концепция счастья в экономике// Экономический рост: финансовый, управленческий и социальный аспекты. – СПб.: Изд. Политех. ун-та, 2007. – С.95-109 С.100

¹⁴⁹ О'Шонесси Дж., 1979, Гл.6

¹⁵⁰ Оллпорт Г.В., 1998, с.133; Леонтьев Д.А., 1996, <http://www.ipk.alien.ru/books/vestnik/leontiev.txt>

Действительно теория А. Маслоу позволяет в общем и целом представить эволюцию развития мотивации человека, однако при этом возникает ряд неоднозначных вопросов.

Так, не совсем понятны критерии смены актуализированных потребностей. В какой момент, при каком уровне удовлетворения потребностей более низкого уровня начинают быть значимыми и удовлетворяться потребности более высокого уровня. Единственное, что по этому поводу пишет А. Маслоу это то, что «возникновение потребности более высокого порядка возможно и при неполном удовлетворении потребности более низкого порядка, однако низшие потребности всегда удовлетворены в большей степени, чем высшие»¹⁵¹. Естественно, что в данном случае крайне сложно прогнозировать смену одной актуальной потребности другой.

Кроме того, группы потребностей выделяемых А. Маслоу не подвергаются детальной оценке, и выбор удовлетворяемой потребности в их рамках не является у него объектом обсуждения.

Еще одна проблема, ограничивающая возможности практического прогнозирования поведения на основе теории иерархии потребностей, заключается в том, что в ней отсутствует связь с внешними условиями хозяйственной деятельности индивида. Мотивирующие факторы рассматриваются как абсолютно эндогенно заданные. Естественно, что в такой ситуации невозможно оценивать влияние внешних факторов на мотивацию человека. А. Маслоу еще в начале своей работы говорит о чрезвычайной податливости человеческой природы к культуре и среде существования¹⁵², кроме того, он говорит о негативных реакциях человека на недостижимость удовлетворения¹⁵³. Однако при каких условиях возникают подобные условия и каким образом внешние условия оказывают влияние на направленность мотивации человека А. Маслоу не анализирует.

Что касается вопроса об универсальности применения теории иерархии потребностей, то можно отметить, что она достаточно универсальна и может применяться как к потребителю, так и производителю (работнику). Правда, при этом нужно четко представлять выше высказанные ограничения, связанные с ее практическим применением.

Если под целью экономики понимать максимизацию материального благосостояния, то теория А. Маслоу дает достаточно скудные рекомендации по повышению эффективности экономической деятельности, путем применения этой теории на практике. По сути, они сводятся к двум требованиям.

¹⁵¹ Маслоу А.Г., 1999, С.98-99

¹⁵² Маслоу А.Г., 1999, С.21

¹⁵³ Там же, С.211-212

Во-первых, необходимо мотивировать работника исходя из тех мотивов, которые являются актуальными для него. При чем в течение жизни нужно постепенно заменять мотивы более низкого порядка на мотивы более высокого по мере удовлетворения соответствующих потребностей.

Во-вторых, необходимо стремиться к развитию в человеке потребностей с самоактуализации. Так как именно она способствует наибольшему проявлению эффективности его работы¹⁵⁴.

Безусловно, что приведенные высказывания являются слишком общими. Если вспомнить, что мероприятия по повышению мотивированности работника как правило вызывают рост производственных или транзакционных затрат, то становится очевидным что необходимо соблюдать определенный баланс интересов работника и организации, сопоставляя взаимные выгоды и издержки. В этом смысле вопрос о всеобщем навязывании человеку возможностей в самоактуализации может иметь неоднозначный ответ. Ведь издержки подобных мероприятий вполне могут перекрыть положительный эффект в случае если человек имеет слишком большие амбиции в плане удовлетворения потребностей более низкого уровня.

Кроме того, если рассматривать эффективность с позиции уровня удовлетворения потребностей, то в теории А. Маслоу отсутствует методика определения первоочередных для человека потребностей с учетом степени их удовлетворенности. Невозможно даже в теории сказать в какой момент одна потребность деактуализируется а другая становится значимой.

Есть и еще один важный аргумент, ограничивающий возможности использования рассматриваемой теории в качестве базы для разработки мероприятий повышающих эффективность труда. Он состоит в полном отсутствии взаимозаменяемости потребностей (так как они находятся на разных уровнях иерархии) и возможности компенсации увеличения удовлетворенности одних потребностей, за счет снижения возможности удовлетворения других. В такой ситуации, человек напоминает попрошайку, который постоянно стремится реализовать все более высокие запросы ничего не отдавая взамен. Ведь обеспечение безопасности, признание и прочие потребности требуют от человека приложения усилий и зачастую отказа от уже достигнутых уровней удовлетворения каких либо иных потребностей, которые по данной теории должны оставаться незыблемыми, для того чтобы эти новые потребности стали актуальными для человека.

¹⁵⁴ Там же, С.89-90

В целом при оценке теории иерархии потребностей А. Маслоу целесообразно воспользоваться цитатой Дж. О'Шонесси. «Теорию иерархии, возможно, лучше всего рассматривать как организующую концепцию, а не объясняющую модель»¹⁵⁵.

1.3.1.2. Теория двух групп факторов Ф. Херцберга

Данная теория уже давно может называться классической теорией мотивации, без рассмотрения ее базовых положений не обходиться ни один стандартный курс менеджмента или управления персоналом. Суть теории заключается в разделении факторов, влияющих на экономическое поведение работника на две группы. Первая группа факторов - это "мотиваторы". К ним относятся потребности работника в самореализации на рабочем месте, профессионального роста, достижения, продвижении по службе, признания и ответственности¹⁵⁶. При этом под ответственностью Херцберг понимает факторы, перенесения на человека всей ответственности за свою работу, работу выполняемую другими лицами или получение новых обязанностей, при этом факторы разбалансировки между необходимым, по мнению работника, уровнем полномочий и реально обладаемыми полномочиями относились к категории "общая и административная политика компании"¹⁵⁷. Мотиваторы удовлетворяют потребность индивида в достижении поставленных целей¹⁵⁸.

Вторая группа факторов - "гигиенические". К таковым относятся: справедливое распределение заработной платы, технические аспекты руководства, условия работы, ее надежность и стабильность, а также общий административный стиль управления. Гигиенические факторы удовлетворяют потребности человека, помогая избежать неприятных ситуаций¹⁵⁹.

Основные тезисы теории Ф. Херцберга заключаются в различном воздействии на человека указанных двух групп факторов. Удовлетворение работой вызывается факторами, связанными с воздействием мотиваторов, в то время как неудовлетворенность работой - следствие действия гигиенических факторов¹⁶⁰. Если уточнить, то мотиваторы "гораздо более склонны повышать степень удовлетворенности работой, чем работать на ее понижение", а гигиенические факторы, "создающие неудовлетворенность ра-

¹⁵⁵ О'Шонесси Дж., 1979, Гл.6

¹⁵⁶ Мотивация к работе / Херцберг Ф., Моснер Б., Блох Снидерман Б. - М.:Вершина, 2007 (1959). – С.140-146, 186-195

¹⁵⁷ Там же, С.99

¹⁵⁸ Там же, С.188

¹⁵⁹ Там же, С.186-188

¹⁶⁰ Там же, С.144

ботой, очень редко работают на повышение удовлетворенности"¹⁶¹. Таким образом, чтобы человек был доволен работой, нужно увеличивать воздействие на него мотиваторов, а чтобы у него не было отрицательного настроения на работу, нужно активизировать факторы гигиены.

Теперь постараемся оценить данную теорию с точки зрения выделенных нами в начале раздела критериев возможности применения ее на практике.

1. Первый критерий, заключается в том, насколько ее основные положения адекватны реальности.

Методология сбора первичной информации Ф. Херцбергом и его коллегами заключалась в опросе двух категорий персонала - бухгалтеров и инженерных работников, то есть специалистов¹⁶². Сердцевиной опроса была просьба к респонденту "вспомнить о временах, когда вы испытывали особенно позитивные или особенно негативные чувства по отношению к своей работе ... расскажите мне, что тогда случилось". Далее шли уточняющие и наводящие вопросы связанные с описываемой ситуацией, причинами эмоций, переживаниями человека, его отношением и реакцией на событие¹⁶³.

Как отмечает сам Херцберг профессии инженера и бухгалтера богаты технологическими приемами, а сами представители этих профессий могут достаточно адекватно отвечать на вопросы анкеты¹⁶⁴. Другими словами, выборка была представлена людьми, заинтересованными в самостоятельном и творческом подходе к труду, что может быть не характерным для других групп персонала (например, рядовых работников или обслуживающего персонала). Поэтому совершенно не обязательно, что воздействие мотиваторов на *любую группу персонала* должно приводить к росту удовлетворенности работой.

Даже в рамках одной профессии люди по видимому могут иметь разное отношение к мотивационным факторам. Даже среди такой творческой профессии как преподаватель присутствуют, причем не редко, лица для которых творчество в области образовательного процесса, рост качества образования не является целевой функцией. Первоочередными мотивами их деятельности являются скорее потребности «избегания» или гигиенические факторы в терминах Херцберга. Причем очень часто, такого рода мотивация связана с предпенсионным возрастом человека, наличием дополнительного заработка, общей загруженностью или особенностями характера.

¹⁶¹ Там же, С.142

¹⁶² Там же, С.78-79

¹⁶³ Там же, С.224-225

¹⁶⁴ Там же, С.78-79

Второй проблемой методологии сбора информации у Херцберга является то, что она является продуктом субъективной оценки респондентом наиболее ярких и запоминающихся для него ситуаций. Здесь возникает два вопроса.

Первый связан с тем, что эти моменты возникли у человека лишь однажды, а поэтому судить по отношению человека к ним о его мотивации к трудовой деятельности в полном объеме достаточно сложно. Ведь довольно редко позитивное или негативное событие или ряд однородных событий способны в корне изменить отношение человека к работе, даже если события носят очень яркую эмоциональную окраску. Статистика самого Херцберга подтверждает это. Так, при описании влияния наиболее негативных событий на отношение к компании, только 27% респондентов говорили о том, что оно изменилось в худшую сторону¹⁶⁵, а что негативные ситуации привели, в конечном итоге, к увольнению работника заявили лишь 13% респондентов¹⁶⁶. Таким образом, нельзя говорить о том, что описываемые респондентом события имели для его отношения к работе решающее значение. Таким образом, информации Херцберга не хватает комплексности, многосторонности анализа.

Второй вопрос заключается в том, что отделение удовлетворяющих факторов и факторов приносящих неудовлетворение в теории Херцберга может быть связано с простой системной ошибкой сбора данных. Ведь вполне вероятно, что когда человека просят описать причины его неудач, то в ответ мы услышим, что они заключаются во внешних по отношению к человеку факторах (виноват может быть начальник, общественный транспорт, партнеры или государство в целом). Но когда речь заходит о достигнутых человеком успехах, то здесь он говорит об упорном труде, годах подготовки, ярких способностях и пр., то есть находит первопричину своих побед в себе самом. Исходя из этого вполне понятно, почему с позитивными последовательностями событий в наибольшей степени у респондентов связаны факторы достижения, ответственности, самореализации, а при описании негативных последовательностей во главу угла ставятся факторы условий труда (недостатки руководства, отсутствие справедливости, деспотичность начальника и т.д.).

Таким образом основной тезис теории Херцберга о разноплановом влиянии мотиваторов и факторов гигиены на работников (одни приводят к удовлетворенности, а другие к неудовлетворенности работой¹⁶⁷) не является четко доказанным, а следовательно сама теория может не адекватно описывать реальные ситуации.

¹⁶⁵ Там же, С.155

¹⁶⁶ Там же, С.153

¹⁶⁷ Там же, С.184

2. Второй критерий проверки пригодности теории заключается в способности ее прогнозировать поведение экономических агентов.

Основное направление прогноза, который можно осуществлять на базе теории Херцберга состоит в том, что воздействие мотиваторов способно привести к повышению удовлетворенности человека, но редко приводит к чувству неудовлетворенности. В тоже время недостаток гигиенических факторов может породить чувство неудовлетворенности, но достаточная выраженность этих факторов, как правило, не приводит к чувству удовлетворенности¹⁶⁸. Таким образом, при недостаточной выраженности факторов гигиены, мы можем ожидать неудовлетворенности работника своей деятельностью, а при недостаточной выраженности мотиваторов следует отсутствие удовлетворенности, то есть безразличное, но не негативное отношение к работе.

Точность подобного прогноза можно подвергнуть сомнению по двум основным причинам. Первая заключается в уже поднятых в данной работе проблемах сбора информации для формирования Херцбергом своих выводов (см. ранее). Вторая состоит в том, что указанная зависимость в воздействии на уровень удовлетворенности тех или иных факторов даже в статистике Херцберга дает не однозначные результаты. В особенности это касается мотиваторов. Так по частоте упоминания факторов, вызвавших негативные чувства у работников третье и пятое места занимают факторы признания и собственно работы, которые относятся к типичным мотиваторам, при этом они опережают по частоте упоминания такие гигиенические факторы (по классификации Херцберга) как условия работы и межличностные отношения равных по статусу работников¹⁶⁹.

Помимо этого, по словам самого Херцберга и со ссылкой на другие параллельные исследования, рабочие, занятые в областях где исключена возможность учиться в процессе деятельности (чернорабочие в Южной Африке и работники текстильных производств в Бомбее), получают удовлетворение от гигиенических факторов. Мотивационные факторы при этом играют очень маленькую роль¹⁷⁰.

И последнее, факты реальной жизни и теории мотивации альтернативные рассматриваемой указывают на изменчивость отношения индивидуумов к условиям хозяйственной деятельности. Вспомним, например теорию мотивации А. Маслоу¹⁷¹ или уже упоминавшиеся нами факты добровольного ухода менеджеров с руководящих постов, со значительным снижением уровня оплаты труда и ответственности в обмен на

¹⁶⁸ Там же, С.186-188

¹⁶⁹ Там же, С.129-130

¹⁷⁰ Там же, С.20

¹⁷¹ Маслоу А.Г. Мотивация и личность. - СПб.: Евразия, 1999 (1954). – 478с.

большую свободу самовыражения и независимость (дауншифтинг)¹⁷². Однако в теории Херцберга отсутствует методология позволяющая объяснить изменение целевых функций человека, что также способствует ограничению ее прогнозных возможностей.

3. Следующий из рассматриваемых здесь критериев, связан с оценкой универсальности применения теории Херцберга.

Исследование прогнозных возможностей теории Херцберга однозначно свидетельствует о том, что она не носит универсальный характер. Она не пригодна для использования для любых работников как в рамках одной специальности, а также к работам, связанным с четко регламентированной, монотонной деятельностью. Кроме того, данная теория с трудом может применяться для оценки поведения потребителя.

Еще одно замечание по поводу универсальности рассматриваемой теории состоит в том, что она не может являться инструментом для определения целей деятельности как работника, так и фирмы в целом.

Ясно, что доминирующей целью для коммерческой фирмы является выживание и то не всегда, если вспомнить массу случаев доведения фирмы до искусственного банкротства. После же обеспечения выживания основной целью фирмы далеко не всегда становится максимизация прибыли¹⁷³.

На целевые функции фирмы одновременно воздействуют несколько факторов (мнение собственника, взгляды менеджеров, специфика деятельности, внешняя для фирмы среда и пр.). Однако, влияние внешних факторов на мотивацию к работе в теории Херцберга выражено лишь в отношении дихотомии «творческая – монотонная» работа, в том смысле, что только вид работы может определить приоритетность воздействия на ее эффективность той или иной группы мотивов. Таким образом, внешняя по отношению к человеку сфера практически исключена из анализа мотивации. Не ясно, например, как ситуация на рынке труда или в кредитной сфере может повлиять на доминирование одних мотивов менеджеров или собственников над другими, и каким образом все это повлияет на выбор целей деятельности организации. Ведь основными потребностями менеджера (как представителя творческой деятельности) являются по теории Херцберга потребности из группы «мотиваторов». Но какие из них приоритетны, а какие вторичны не понятно. Кроме того, многие собственники и менеджеры предпочитают стабильность рискованным действиям, что говорит о том, что даже сре-

¹⁷² Ишутина Е. Не в деньгах счастье и даже не в их количестве... // Работа & зарплата, 20.08.2007; Лисицин Д. Кризис высшего уровня // Секрет фирмы. – 2007, № 31 (214); Фуколова Ю. Игра на понижение // Секрет фирмы. – 2004, № 32 (71)

¹⁷³ Чекмарев О.П., Астахов А.И. Экономические институты России: влияние фактора мотивации. – СПб.: Лики России, 2003. – 184с.

ди них могут в сильной степени проявляться, а следовательно и влиять на результаты деятельности гигиенические факторы.

4. Четвертый критерий проверки практической применимости теории заключается в наличии методологии повышения производительности труда работников, основанной на ее основных положениях.

Методологические аспекты повышения производительности труда в теории Херцберга сводятся к нескольким основным положениям:

а) «Предотвращение настроений неудовлетворенности и душевных болезней настолько же важно, насколько поддержание мотиваторной удовлетворенности и душевного здоровья»¹⁷⁴. То есть, по мнению Херцберга, две группы факторов получают равнозначными по своей силе.

б) Для максимизации эффективности деятельности работников творческого труда необходимо наличие «мотиваторов», гигиенические факторы могут способствовать росту эффективности деятельности, но не приводят к ее максимальному проявлению¹⁷⁵.

в) «Чем меньше возможностей для проявления «мотиваторов», тем лучше должны быть гигиенические условия»¹⁷⁶.

Несмотря на безусловную полезность данных положений для выявления путей повышения производительности труда, при их ближайшем рассмотрении возникает не мало вопросов об их практическом применении.

Во-первых, любые изменения в факторах как гигиенических так и мотивационных требует определенных затрат ресурсов. Отсюда возникает проблема обоснования уровня удовлетворения потребностей работника. Являются ли функции улучшения гигиенических факторов и «мотиваторов» однонаправленными с функцией производительности труда? Можно ли сказать, например, что, увеличивая уровень признания, оценивая любую даже самую ничтожную работу сотрудника, можно добиваться все возрастающей эффективности его работы? Никаких критериев оптимального уровня факторов в теории Херцберга не приводится. Вместе с тем, исследования автора данной работы говорят о наличии нелинейной связи между условиями труда и его эффективностью¹⁷⁷.

Во-вторых, Херцбергом практически не учитывается взаимовлияние мероприятий, направленных на создание гигиенических и мотивационных факторов. Вопрос заключается в том, можно ли увеличивать проявление «мотиваторов» без изменения в

¹⁷⁴ Херцберг Ф., 2007, С.19

¹⁷⁵ Там же, С.190

¹⁷⁶ Там же, С.190

¹⁷⁷ Чекмарев О.П., Астахов А.И. Экономические институты России: влияние фактора мотивации. – СПб.: Лики России, 2003. – С.106-115

гигиенических факторах. Так, возможность признания или возможность творчества на рабочем месте часто связаны с общими организационными вопросами функционирования организации, а условия работы с продвижением по службе или достижениями человека. В результате ситуация складывается так, что изменения в одной группе факторов приводят одновременно к изменениям в другой, что стирает четкие границы между «мотиваторами» и факторами гигиены и осложняет учет положительных моментов от мероприятия.

В-третьих, затратность мероприятий по повышению эффективности труда и их многоплановость воздействия может ставить вопрос об оптимальном сочетании уровней отдельных факторов, а так же о компенсации изменения одного фактора изменениями других. Так справедливость, рассматриваемая Херцбергом как мощный фактор гигиены¹⁷⁸, может достигаться путем увеличения контроля, усложнения бюрократических процедур. То есть увеличение выражения одного фактора будет сопровождаться снижением другого. В какой пропорции их изменять – не является предметом рассмотрения теории Херцберга.

В результате этих проблем, попытка Херцберга «выявить системный комплекс связей» и не зависеть от обстоятельств при исследованиях мотивации к работе¹⁷⁹ привела к тому, что даже имеющиеся у него практические рекомендации в области производственных отношений во многом сводятся к применению тезиса об изменчивости и иррациональности системы потребностей людей. Такие мероприятия, как скользящие графики работы или гибкие планы льгот¹⁸⁰, ярко свидетельствуют о необходимости применения не группового (как советует Херцберг), а индивидуального подхода к мотивации.

Подводя итоги, можно сказать, что к основным недостаткам теории Херцберга, как базовой теории, объясняющей поведение экономических субъектов можно отнести следующие:

- спорность доводов о разделении факторов вызывающих удовлетворение и неудовлетворение работников;
- ограниченные возможности прогноза поведения работников даже в рамках однородной группы;
- отсутствие методологии определения целей экономических агентов;
- отсутствие теории выявления приоритетности мотивов в рамках каждой из двух групп факторов;

¹⁷⁸ Херцберг Ф., 2007, С.191-192

¹⁷⁹ Херцберг Ф., 2007, С.181-183

¹⁸⁰ Херцберг Ф., 2007, С.19

- отсутствие методологии определения воздействия отдельных мотивационных факторов на эффективность трудовой деятельности;

- невозможность исследования компенсационных моделей мотивации.

Вместе с тем, необходимо отметить, что ценность теории двух групп факторов Херцберга заключается в следующем:

а) Получены достаточно подробные описания отношений работников к тем или иным событиям на рабочем месте

б) Систематизированы факторы, оказывающие влияние на отношение работника к труду

в) Показано влияние отдельных факторов, в том числе нематериальных на изменение отношения человека к труду и на результаты его деятельности

г) Исследован кумулятивный эффект повышения производительности труда при достижении работником потребностей в самоактуализации

д) Показана важность внезапности, неожиданности для работника поощрения в деле увеличения степени его положительных эмоций, особенно в рамках такого фактора как признание¹⁸¹.

1.3.1.3. Теория Портера-Лоулера и теория ожиданий В. Врума

Теория Портера-Лоулера и теория ожиданий В. Врума являются попыткой оценить значение ожиданий человека при принятии им экономических решений, а так же исследовать влияние данных факторов на мотивацию индивидуумов.

Теория Портера-Лоулера акцентирует внимание на мотивации деятельности со стороны прогноза вероятности вознаграждения за вложенные усилия и его оценки индивидуумом. Основные выводы данной теории сводятся к следующему:

1. В системе ценностей человека важную роль занимает определенность результата. При прочих равных условиях, чем менее вероятен результат, тем меньшие усилия прилагаются для его воплощения.

2. Помимо внешних вознаграждений (зарплата или премия, например), человек получает внутреннее вознаграждение (радость от сделанной работы и т.д.), что способствует повышению уровня его удовлетворенности.

3. Важны не только внешние вознаграждения, но и оценка индивидуумом справедливости этого вознаграждения. Если оценка справедливого вознаграждения выше, чем в реальности, то человек в дальнейшем теряет стимулы к эффективной работе.

¹⁸¹ Херцберг Ф., 2007, С.114, 133

4. Высокая результативность работы является причиной удовлетворения, а не его следствием. То есть удовлетворение должно возникать не перед началом работы, а по ее окончании¹⁸².

Суть теории ожиданий В. Врума заключается в том, что мотивация к эффективной деятельности зависит от суммы произведений валентностей по каждому мотивационному фактору на осознаваемую способность (или субъективную вероятность) результатов первого уровня привести к достижению результатов второго уровня¹⁸³. При этом, результаты первого уровня, по сути, представляют собой плановые задания, которые человек получает от своего начальника. Результаты второго уровня являются функцией от результатов первого уровня и представляют собой значимые уже для самого человека итоги деятельности (объем денежного вознаграждения, продвижение по службе, уважение коллег и т.д.) В формуле учитываются только результаты второго уровня. Под валентностью понимается сила желания человека в удовлетворении той или иной потребности.

Чем меньше человек ощущает связь между результатами первого и второго уровней, тем меньше он мотивирован при прочих равных условиях.

Безусловно, что и теория Портера-Лоулера и теория Врума дали толчок к осознанию управленцами необходимости повышения уровня определенности результата как важного фактора повышения эффективности труда. Интересна с точки зрения практика и тенденция обратной связи, при которой уже полученный результат и справедливость предшествующего вознаграждения способны оказать влияние на мотивацию к будущей работе.

Вместе с тем каждая из теорий имеет свои ограничения, связанные с особенностями используемых моделей.

В теории Портера-Лоулера основной проблемой является отсутствие какой-либо модели определения приоритетности и взаимосвязи отдельных целевых установок индивидуумов. Главным образом данная теория сосредоточена на проблемах ожиданий и справедливости вознаграждений в отношениях с контрагентами. Хотя авторы и упоминают внутреннюю мотивацию человека и указывают на ее значение, тем не менее, она не является в данной теории предметом детального рассмотрения.

Кроме того, вызывает сомнение настойчивое утверждение авторов теории, что удовлетворение работника должно возникать после выполнения работы, а не до этого процесса. Само по себе обещание вознаграждения, подкрепленная уверенностью в

¹⁸² Егоршин А.П., 1997, с.391-393

¹⁸³ О'Шонесси Дж., 1979, Гл.6

правдивости подобного обещания может повысить удовлетворенность человека в тот же момент. Дождаться для этого окончания работы вовсе не требуется. Кроме того, сам процесс работы вполне способен вызвать у людей чувства удовлетворения. Например, человек, который пришел на работу после длительной болезни или нашел работу после длительной безработицы, может быть счастлив в самом процессе исполнения трудовой деятельности.

Основные сложности использования теории В. Врума на практике, помимо общей проблемы с низкой степенью операциональности используемых переменных заключается в следующем.

В данной модели мотивация сотрудника оценивается как бы со стороны. Анализу подвергается не то, что человек хотел бы сделать в той или иной ситуации, а скорее как он отреагирует на конкретное внешнее предложение (необходимость достижения результатов первого уровня). Проблема в том, что помимо полученного предложения человек, как правило, уже находится в состоянии какого-либо действия. Модели взаимосвязи уже имеющихся у человека заданий с новыми никак не раскрываются в рамках данной теории.

Отсутствует в модели В. Врума и какой-либо аппарат анализа динамики изменения валентности под воздействием соответствующих достижений и результатов. То есть предполагается, что предпочтения индивида в отношении тех или иных факторов мотивации носят устойчивый характер. Естественно это не соответствует реальному положению дел.

Теория В. Врума предполагает, что любой результат первого уровня может приводить только к положительной динамике вторичных результатов. Конечно, если человек отрицательно относится к возможности, например продвижения по службе, то в случае, когда результат подобного рода планируется со стороны руководителя, это создаст отрицательную реакцию со стороны работника. Однако в целом первичные результаты направлены на улучшение возможностей человека в получении результатов второго уровня. Тем не менее, реальность такова, что для достижения положительного результата в достижении одного результата второго уровня, нам часто приходится жертвовать другими результатами того же уровня. К сожалению, в теории В. Врума вопросы взаимовлияния и взаимокompенсации результатов второго уровня практически не рассматриваются.

И последнее, в теории не учитывается то, что активность или усилия, которые необходимо приложить для достижений целей первого уровня, одновременно является в каком то смысле отрицательным результатом второго уровня (то есть тех результатов,

ради которых человек и прикладывал свои усилия). Возникает парадокс, который в теории В. Врума так же не является предметом рассмотрения.

1.3.1.4. Хоуторнские эксперименты

Элтон Мэйо по праву является одним из основоположников теории человеческих отношений. Основу популярности его взглядов составили проведенные им и его соратниками Хоуторнские эксперименты на предприятии, принадлежащем «Вестерн электрик К°» (Чикаго) в США в 20-х - начале 30-х годов. Результаты Хоуторнских экспериментов нельзя назвать стройной теорией мотивации. Однако они обратили внимание специалистов по управлению персоналом и мотивации работников на проблемы групповой и социальной обусловленности поведения участников трудовой деятельности.

Основным итогом экспериментов явилось то, что производительность труда во многом определяется не самими условиями труда, а их субъективным восприятием работниками. То есть если вспомнить Ф. Найта (см. ранее), то в противовес ему результаты Хоуторнских экспериментов свидетельствовали о том, что человек оценивает мир не в количестве материальных благ, которые поддаются исчислению, а скорее через свои субъективные ощущения¹⁸⁴.

Кроме того, было показана сила группового давления на индивида. Джон О'Шонесси, так описал данный тезис: «Любой поступок каждого нового члена усиливается или ослабляется (подкрепляется положительно или отрицательно) в зависимости от того, до какой степени остальные члены группы выказывают свое одобрение или неодобрение»¹⁸⁵.

Как представляется, к хоуторнским экспериментам и их результатам можно отнести большинство тех замечаний, которые были сделаны и для ранее рассмотренных теорий мотиваций. К ним относятся, например, отсутствие четкой функции влияния на индивида групповых ограничений, а также связи результатов этих ограничений с результативностью работы. Сложно предположить, что по мере роста внимания к работникам и увеличении сплоченности группы постоянно должны повышаться показатели эффективности работы. Скорее всего, эти зависимости должны носить нелинейный характер.

¹⁸⁴ Ф. Найт отмечал, что именно количественные соотношения прежде всего мотивируют человека к деятельности (Найт Ф.Х., 2003, С.80).

¹⁸⁵ О'Шонесси Дж., 1979, Гл.6

Вызывает сомнение так же и способ определения приоритетности целевых функций членов группы, через групповые ценности. Практика показывает, что межличностные конфликты и конфликты типа «группа-личность» неизбежны и в основе их часто лежит несогласие индивида с групповыми ценностями.

1.3.1.5. Индивидуальная сбалансированная система показателей

Универсальную сбалансированную систему показателей деятельности (TPS) и ее уточнение в виде индивидуальной сбалансированной системы показателей (PBSC), первая из которых была сформирована Хьюбертом Рамперсадом в начале 1990-х годов, можно по праву назвать одними из самых современных концепций в области теории человеческих отношений.

В основу сбалансированной системы показателей заложена идея о балансе индивидуальных целей и ценностей с целями и ценностями организации. Заслугой данной концепции является то, что она предоставляет метод перевода неявных знаний и ощущений об устремлениях человека и организации в их реальную форму. Другими словами она позволяет осознать человеку и организации свои истинные цели и ценности¹⁸⁶.

Кроме того, важным в данной концепции является то, что Х. Рамперсад уделяет повышенное внимание внутренней, а не внешней мотивации человека, говоря о том, что именно она способна обеспечить больший уровень заинтересованности персонала фирм в своей работе. Он подчеркивает, что материальные стимулы в настоящее время «уже утратили свое прежнее значение в качестве стимула к труду»¹⁸⁷.

Индивидуальная сбалансированная система показателей состоит из четырех групп элементов и последовательности действий индивида по их раскрытию.

К основным группам элементов относятся:

- 1) внутренняя, подразумевающая здоровье и душевное состояние работника;
- 2) внешняя, определяющая отношения индивида с другими людьми;
- 3) знания и обучение, олицетворяющая имеющиеся у индивида навыки и способности к обучению;
- 4) финансовая, обуславливающая финансовые запросы и возможности их удовлетворения¹⁸⁸.

Путь раскрытия каждого элемента, состоит в том, что индивид последовательно должен перейти от общих ценно-смысловых ориентиров его жизни к конкретным мерам по улучшению указанных четырех элементов деятельности. Этот путь раскрывает-

¹⁸⁶ Рамперсад Х.К. Индивидуальная сбалансированная система показателей. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес, 2005. – С.6

¹⁸⁷ Там же, С.6, 24

¹⁸⁸ Там же, С.31

ся через последовательный переход от личной миссии, через личное видение, личные ключевые роли, личные критические факторы успеха, личные цели, к личным показателям деятельности и мерам по их улучшению¹⁸⁹.

Действуя по предложенной Х. Рамперсадом методике, человек открывает для себя путь к самосовершенствованию и гармонии с внешней средой.

Соглашаясь в целом с рассмотренным подходом, следует отметить одно важное его ограничение, связанное с его трудоемкостью и повышенными требованиями к мотивации для формирования подобной системы со стороны индивида. Так для формирования личных целей, автором предложена методика проведения SWOT анализа, что в реальности маловероятно использовать для рядовых работников. Либо это будет связано со значительными затратами времени на переговорный процесс, либо будет сделано некачественно под давлением администрации.

Кроме того, Х. Рамперсад предлагает четко определиться с личными показателями деятельности человека, чтобы было возможным их измерить. Но достаточно спорным является необходимость ставить измеримые цели в отношении, например внешнего аспекта деятельности. Такие личные показатели деятельности как «сколько раз мне удалось помогать другим», «количество откровенных и приятных разговоров с теми, кого я люблю», «количество ссор с женой» на наш взгляд являются опасными с точки зрения применения их в реальной жизни¹⁹⁰. Данная система показателей, будучи формализованной, может довлеть над индивидуумом, так же как принятая когда-то теория, заставляет людей действовать, следуя ей. Другими словами, подобные показатели могут исказить проявление истинных интересов человека в реальной деятельности. Ведь если количество ссор с женой или коллегой по работе может быть строго задано, то определение, что относится к ссоре, а что просто к разговору «по душам» поддается формализации гораздо слабее. В результате возможны ситуации, в которых «помня о плане», индивид может как бы смазать конфликт, оборвав его на этапе разговора, субъективно считая, что раз он не развился до конца, то его можно не учитывать в качестве отрицательного результата личных показателей деятельности. В этом случае у человека создается зависимость от «плана» конфликтов, вследствие которой, как пример, многие конфликтные ситуации могут оставаться нерешенными, перерастать в повышение внутреннего напряжения и демотивацию деятельности.

Можно возразить на это, что система Х. Рамперсада носит комплексный характер и потому, под властью множества измеряемых параметров, определенных самим

¹⁸⁹ Там же, С.32

¹⁹⁰ Подобные примеры см. в книге Х. Рамперсада (Рамперсад Х.К., 2005, С.54-57)

человеком, он найдет выход из создавшейся ситуации, обдумает как правильней себя вести, чтобы разрешить суть конфликта, не втягиваясь в него. Однако следует не забывать, что предлагаемая Х. Рамперсадов система показателей крайне требовательна к объему обрабатываемой человеком информации. Зная известные ограничения по возможностям ее обработке¹⁹¹, мы настаиваем на том, что подобные показатели деятельности могут стать для человека самомотивирующими, и отрываться от прочих аспектов его мотивации.

Тем не менее основные проблемы концепции Х. Рамперсада, как представляется, заключаются в методике совмещения системы показателей индивида (работника) с системой показателей работы отделов и организации в целом. В последних главах своей книги Х. Рамперсад предлагает параллельно с разработкой индивидуальной сбалансированной системы показателей работников, разрабатывать точно такую же систему, но для подразделений или организации в целом и на основе их сопоставления и согласования добиваться учета взаимных интересов сторон¹⁹².

Основной метод согласования – это доверительные беседы работников с наставником (руководителем подразделения) при участии специалиста по HR-менеджменту.

При таком методе формирования гармонично развивающейся организации возникает два рода проблем. Во-первых, здесь высоки требования к доверию между участниками бесед. Формирование атмосферы подобного доверия крайне длительный и сложный процесс в связи с возможностью проявления оппортунистического (в терминах О. Уильямсона) поведения.

Во-вторых, что более важно, Х. Рамперсад не приводит никаких теоретических положений о том, каким образом проводить процесс нахождения компромисса между интересами работника и организации. Ведь при проведении подобных бесед, часто будут возникать потребности в примирении крайне полярных позиций. О существовании подобной проблемы, заявляют даже руководители тех организаций, где происходит внедрение данной системы¹⁹³. К сожалению методики нахождения компромисса, помимо той, что заключается в выкладывании «всех карт на стол», в данной концепции не приводится. Таким образом, внедрение TPS нуждается в методической проработке проблемы согласования интересов работников и организации, нахождения компромисса между ними и требует разработки компенсационных механизмов, которые позволи-

¹⁹¹ см. например Миллер Дж. Магическое число семь, плюс или минус два. О некоторых пределах нашей способности перерабатывать информацию// Инженерная психология. – 1964.

¹⁹² Рамперсад Х.К., 2005

¹⁹³ Так Геннадий Озеров, руководитель аппарата президента ФК «Уралсиб», заявляет о такой проблеме, как формирование системы сбалансированных показателей структурных подразделений и *трансляции их на индивидуальный уровень* (Рамперсад Х.К., 2005, С.2).

ли бы сторонам найти общее решение проблем взаимодействия, как можно в более редких случаях, приводящее к уходу работника из организации.

Помимо перечисленных существует большое количество других теорий мотивации и классификаций мотивов¹⁹⁴. Однако в целом они не изменяют общей картины, складывающейся оценки теории человеческих отношений с позиций возможностей анализа с их помощью экономической деятельности человека.

Обобщая отмеченные положительные и отрицательные стороны возможностей использования этих теорий в практической экономической деятельности или как теоретической базы менеджмента можно сделать следующие выводы:

1. Положительными чертами большинства теорий объединенных в школу человеческих отношений являются:

- попытка учета множественности целевых установок индивидуумов;
- принятие в анализ нематериальных факторов мотивации;
- обращение внимание на наличие эндогенных ограничений, накладывающих свой отпечаток на экономическую деятельность;

2. Наиболее часто встречающимися проблемными областями являются:

- достаточно низкие возможности по формализации анализа мотивации;
- отсутствие методики исследования взаимозависимости и взаимозаменяемости отдельных интересов человека;
- недостаточность теоретической проработки вопросов компенсации улучшения одних условий труда, за счет ужесточения других;
- отрыв некоторых мотивационных теорий от внешних факторов, обуславливающих изменения в мотивации;
- сложности исследований в области динамики целевых установок индивидуумов;
- неотработанность критериев оценки взаимосвязи уровня удовлетворенности и эффективности экономической деятельности.

По поводу последнего замечания Дж. О'Шонесси отмечал следующее. «Довольно часто слабой стороной бихевиорального - исследования оказывается неспособность учесть «проблему баланса». Применение многих организационных форм, имеющих целью максимизировать сотрудничество среди рабочих, приводит к последствиям, неблагоприятным для достижения других целей»¹⁹⁵.

¹⁹⁴ Бойдаченко П.Г., 1997; Егоршин А.П., 1997, с.382...385; Кочетова А.И., 1999; Маслоу А.Г., 1999; Мэйли Р., 1982; Ромашев О.В., 1999, с.18; Соколинский В.М., 1998(2), с.106-109

¹⁹⁵ О'Шонесси Дж., 1979, Гл.5

1.3.2. Вклад российских ученых в теорию трудовой мотивации

В России основные успехи по проблемам мотивации экономической деятельности были достигнуты главным образом в сфере социологии, социальной психологии и экономической социологии. Наиболее видными учеными в данной области являются В.А. Ядов, В.С. Магун, В.Д. Патрушев и др. В данном разделе нашей задачей будет критический обзор наиболее ярких и известных работ сделанных в данной области.

1.3.2.1. Диспозиционная концепция личности

Создателем диспозиционной концепции личности является В. Ядов. В целом данная концепция носит универсальный характер и является попыткой описать систему регуляции любой личности, а не только участвующей в экономических отношениях. Однако предложенная им теория представляет достаточный интерес и для ученых, работающих над проблемами мотивации экономических агентов.

В. Ядов подверг критике аттитюдную теорию регуляции поведения человека¹⁹⁶. Он приводит многочисленные результаты исследования аттитюдов, которые носят крайне противоречивый характер и часто являются доказательством невозможности прогноза поведения, исходя из анализа социальных установок человека. По его мнению, использование аттитюдов для прогнозирования поведения личности не дает значимых результатов по причине отсутствия комплексности учета факторов. Исследователи аттитюдов рассматривали их изолированно от всего комплекса установок или как называл их В. Ядов диспозиций. В результате отсутствия учета их одновременного влияния на поведение индивида, исследователи не смогли доказать четкой зависимости между аттитюдом и действием.

В. Ядов пытается решить эту проблему через формирование диспозиционной системы, которая состоит из таких элементов, как диспозиционные образования и диспозиционные компоненты.

В соответствии с временными рамками потребностей индивида он выделил три вида диспозиционных образований:

¹⁹⁶ Аттитюд, или социальная установка представляет собой целостно-личностное состояние готовности, настроенности на поведение в данной ситуации и для удовлетворения определенной потребности. В результате повторения ситуации, в которой данная потребность может быть реализована, установка личности закрепляется, фиксируется. (Ядов В.А., 2003)

- элементарные фиксированные установки, которые направлены на разрешение постоянно возникающих «предметных» ситуаций;

- социальные фиксированные установки, предназначенные для нахождения баланса между социальными потребностями, возникающими в ходе групповых отношений, и социальными ситуациями, т.е. собственно аттитюды;

- ценностные ориентации на цели и способы их достижения, связанные с поиском компромисса между идеологией индивидуума и образом его жизни¹⁹⁷.

В формировании каждого диспозиционного образования в том или ином соотношении принимают участие когнитивные, эмоциональные и поведенческие компоненты. При этом, в каждой ситуации на формирование действия воздействуют одновременно все три диспозиционных образования. Правда, с разной степенью проявления. Как отмечал В. Ядов: «Целесообразность включения в регуляцию деятельности определенного диспозиционного образования, фиксированного в прошлом опыте, непосредственно зависит (1) от потребностей физического и социального существования и (2) от уровня («масштаба») ситуации или условий деятельности»¹⁹⁸.

Безусловной заслугой В. Ядова, прямо вытекающей из теории диспозиций, является то, что он и его соратники обратили внимание на возможность удовлетворения работником в процессе его трудовой деятельности благ сравнительно низкого порядка, а не только потребности в доходе¹⁹⁹.

Проблемой диспозиционной концепции является отсутствие в ней каких-либо критериев, позволяющих отделить ситуации, в которых доминирующее положение занимают те или иные диспозиционные образования. Как нам представляется, социальные установки (аттитюды) будут работать до того момента, пока они согласуются с системой ценностей, т.е. хотя бы не снижают возможностей проявления ценностных ориентаций и не ограничивают удовлетворение физиологических потребностей. Кроме того, к смене аттитюдов может приводить появляющиеся или уменьшающиеся возможности (в виде изменений внешних условий или уровня знаний) способствующие большему удовлетворению наиболее ценных для человека потребностей. К сожалению никакой модели выбора соответствующего аттитюда, а тем более его смены В. Ядов не приводит.

Стоит также отметить некоторую противоречивость приводимых В. Ядовым выводов. С одной стороны он утверждает, что отдельные диспозиционные образования доминируют на соответствующем уровне поведения. Например, элементарная фикси-

¹⁹⁷ Ядов В.А., 2003

¹⁹⁸ Там же

¹⁹⁹ Человек и его работа/ Под ред. А. Г. Здравомыслова, В. П. Рожина и В. А. Ядова. – М., 1967

рованная установка регулирует стандартный поведенческий акт, а ценностные ориентации приоритетно регулируют поведение в социальной сфере. При этом, упоминается и возможность обратного, когда «в некоторых случаях высшие уровни регуляции принимают на себя ответственность за управление поведенческими актами более низкого уровня»²⁰⁰. При этом, В. Ядов четко систематизирует диспозиционные образования и соответствующие им потребности по временному фактору, что вызывает недоумение. Ведь длительный период, в котором должны действовать приоритеты ценностных ориентаций, есть ни что иное, как совокупность мгновенных временных интервалов, где приоритеты в регуляции отдаются В. Ядовым элементарным фиксированным установкам.

Видимо, классификация ситуаций, где доминируют те или иные диспозиционные образования, необходима не по фактору времени, а по воздействию на систему ценностей и потребностей, исходя из которой, индивид будет формировать свое поведение под приоритетным воздействием одной из диспозиций. Отчасти В. Ядов и сам отмечает, что в эмпирических исследованиях связи с направлением «вариация ценностных ориентаций – вариация аттитюдов», давали более значимый результат, чем попытки по изменениям установок спрогнозировать вариабельность ценностных ориентаций²⁰¹. Однако В. Ядов настаивает скорее проводить исследования регуляции поведения через диспозиции, нежели через систему ценностей и потребностей человека.

В. Ядов хоть и настаивает на том, что его теория не противоречит взглядам исследователей, ставящих во главу угла как систему ценностей, так и ролевую детерминированность деятельности²⁰², однако скорее можно согласиться со вторым, чем с первым. Любая диспозиция образуется как результат компромисса между системой ценностей и ситуацией. Поэтому говорить о том, что она играет самостоятельную мотивирующую роль (исключая диспозиции связанные с ценностными ориентациями), навряд ли возможно. Скорее диспозиции В. Ядова стоит рассматривать как проявление ролей и рутин, которые искусственно созданы или восприняты индивидуумом с целью экономии затрат усилий. До той поры, пока они не мешают человеку следовать своим ценностным ориентациям, они будут использоваться, но как только они начинают входить с ней в противоречие и имеются внешние условия, благоприятствующие его разрешению, произойдет их соответствующая трансформация. Ведь нельзя же назвать мотивом для написания бизнес-плана чистый листок бумаги только на том основании, что он образует связь «между потребностью и действием». Единственно возможным аргумен-

²⁰⁰ Там же

²⁰¹ Ядов В.А., 2003

²⁰² Ядов В.А., 1976

том к сохранению за диспозициями низших рангов мотивирующего начала являются ситуации, когда смена диспозиции требует значительных усилий, при небольшом положительном эффекте.

1.3.2.2. Потребности и психология социальной деятельности личности

Наиболее интересным для целей настоящего исследования продолжением работ В. Ядова в области социальной психологии является теория регуляции деятельности индивида, выдвинутая В. Магуном в книге «Потребности и психология социальной деятельности личности» изданной в 1983 году. К сожалению, автор имел возможность ознакомиться с работой этого ученого лишь не задолго до окончания написания настоящего труда, хотя как выяснилось, наши взгляды по отношению к факторам мотивации индивидуумов достаточно близки. По сути дела, содержание данной книги можно считать прообразом предлагаемой здесь концепции личных издержек. Поэтому далее представлен краткий обзор теории В. Магуна с учетом основных расхождений между этой теорией и подходом автора данной работы.

Первое возражение связано с определением В. Магуна базовой основы понятия блага. В. Магун определил понятием благо «те состояния и процессы субъекта и его внешней среды, которые являются причинами сохранения и развития субъекта», а «состояние отсутствия какого-либо блага х термином «потребность в благе х»²⁰³. «Появление блага уничтожает (отменяет) или уменьшает потребность, а появление потребности — соответствующее состояние блага»²⁰⁴.

Безусловно, что и как любая система, индивид должен обладать базовыми потребностями направленными на самосохранение. Однако вместе с тем, реальная жизнь обладает многочисленными фактами, которые говорят о том, что индивиды не всегда ведут себя в соответствии с этими базовыми принципами. Что касается самосохранения, то как объяснить в таком случае широчайшее распространение в мире таких явлений как курение, употребление спиртного, наркомании и прочих форм поведения пагубно влияющих на здоровье человека, а следовательно на возможность его самосохранения. Конечно, можно говорить о том, что это проявление защитных реакций на соответствующие ситуации в жизни индивида, но ведь существует масса иных способов снять стресс, избавиться от чувства одиночества и прочих ощущений, которые вызывают подобные формы поведения. Спорт, психотерапия, знакомства помогают многим людям решить свои проблемы, причем иногда менее затратным (с точки зрения финан-

²⁰³ Магун В.С. Потребности и психология социальной деятельности личности. – Ленинград: Наука, 1983. – С.7-8.

²⁰⁴ Магун В.С., 1983. – С. 8.

сов) методами. Кроме того, можно вспомнить множество проявлений героизма людей, когда они ставили под удар вероятность своего самосохранения, но тем не менее рационально или аффективно действовали очень рискованно. Таким образом, чувством самосохранения не объяснить доминирующую цель жизни личности.

В определении В. Магуна правда есть еще и понятие развития. Однако данное понятие слишком обще и в результате неопределенно. Что понимать под развитием? Как отделить позитивное для человека развитие от негативного?

Как представляется, доминирующая целевая функция, лежащая в основе регуляции деятельности каждого человека должна носить субъективную окраску. Никакие факторы внешне навязанных целей не могут быть признаны человеком своими, без того, чтобы он воспринял их и, внутренне переработав, не назвал бы их своими собственными. При этом, ясно, что эти цели должны иметь эмоциональную окраску. Иначе не представляется возможным понять насколько необходимо для человека их достижение. В среде экономистов как было отмечено в первом и втором разделах данной главы, под такой универсальной целью человеческой деятельностью является чувство удовлетворения.

В принципе В. Магун соглашается с этой трактовкой. Он пишет: «Только ассоциирование эмоциональных переживаний с образами тех событий, которые их породили или которые могут их устранить, дает человеку конкретные сведения о содержании переживаемой им потребности или состояния благополучия»²⁰⁵.

Однако, одновременно В. Магун отмечает, что в некоторых случаях, чувство удовлетворенности или неудовлетворенности может не иметь прямой ассоциации с конкретными потребностями и их удовлетворением. Кроме того, в некоторых случаях «эмоциональные переживания оказываются лишь иллюзиями полезности или вредности событий»²⁰⁶. На этом основании, видимо, В. Магун не использует понятие удовлетворенности в качестве ключевой цели человеческой деятельности.

Конечно, человек несовершенен и не всегда может отдавать себе отчет в полезности или вредности для него тех или иных действий. Но это еще раз подтверждает, что цели самосохранения не обязательно будут являться определяющими в формировании общего направления его поведения. Скорее речь идет о стремлении человека к испытанию положительных эмоций (удовлетворенности) в независимости от того, иллюзиями или реальностью являются те ситуации и вещи, которые позволяют ему сформировать это чувство.

²⁰⁵ Магун В.С., 1983. – С. 23.

²⁰⁶ Там же, С.30

Такой подход к базовой цели деятельности человека, как представляется, не только ближе к реальной ситуации, но и позволяет не исключать из анализа факторов регуляции, с одной стороны, не осознаваемые мотивы поведения, а с другой стороны влияние процессов накопления знаний на смену направленности поведения индивида.

Вторым спорным моментом в работе В. Магуна является способ использования рассмотрения благ и потребностей в иерархии сходной с иерархией благ К. Менгера²⁰⁷. Магун пишет: «конечные результаты — индивидуальные блага первого порядка — это внутренние состояния самого субъекта, проявления его сохранения и развития», «функционально эквивалентным благам $n+1$ порядка присуща обобщенность по благу n -ного порядка»²⁰⁸.

При этом, он отмечает, что «В каждой из причинно-следственных цепочек, входящих в состав оцениваемого варианта деятельности, субъектом учитывается лишь значимость и вероятность ценности наиболее низкого порядка, а инструментальные значимости предшествующих компонентов действия не влияют на общую оценку варианта. В противном случае, создалась бы парадоксальная ситуация, аналогичная тому, как если бы национальное богатство оценивалось суммированием натуральных благ с их денежными эквивалентами в форме бумажных банкнот»²⁰⁹.

Возникает справедливый вопрос, зачем рассматривать блага более высоких порядков, когда итогом является только удовлетворение базовых потребностей первого порядка? Тем не менее, В. Магун на протяжении всей книги проводит разделение инструментальных благ (благ высших порядков) и благ первого порядка. Логика подобного разделения понятна, и действительно, инструментальные блага являются средствами достижения первичных благ. Но в результате применения подобного ранжирования возник один существенный недочет работы В. Магуна, связанный с использованием понятия волевых усилий и активности как чисто инструментального блага, необходимого для обеспечения благ более низкого порядка²¹⁰.

Несмотря на то, что активность и волевые усилия действительно являются основным способом удовлетворения индивидуальных благ, они в тоже время являются и неудовлетворенным благом сами по себе, причем благо это (отсутствие активности) стоит в одном ряду с базовыми ценностями безопасности, стабильности, самореализации. Ведь высокая степень волевых усилий способна приводить к истощению организма и в терминах В. Магуна вести к ограничению возможности самосохранения. Объяс-

²⁰⁷ Менгер К. Основания политической экономии, 2006, Гл.1, § 2

²⁰⁸ Магун В.С., 1983, С. 11

²⁰⁹ Там же, С.89

²¹⁰ Там же, С. 60-64; 80

няя через объемы затраченной энергии выбор для удовлетворения той или иной потребности, В. Магун упускает из виду альтернативность между каждой из потребностей и потребностью в покое. Таким образом, несмотря на важность разделения благ по уровням иерархии, нельзя забывать о том, что любое благо в определенных ситуациях может быть инструментальным, а в других целевым.

Безусловной заслугой В. Магуна является то, что он обратил внимание на амбивалентность любого действия человека «т. е. сочетание в одном предмете полезных и вредных свойств. В этом случае последние выступают в качестве *цены* за использование первых. Итоговая ценность какого-либо события или их системы вычисляется посредством алгебраического суммирования его частных ценностей (или валентностей)»²¹¹. Каждое удовлетворение одной потребности ведет к одновременному возникновению другой, которая является ценой удовлетворения первой. В. Магун приводит четыре группы возможных цен:

1. Энергетические затраты (активность);
2. Временная фрустрация потребности (лекарство сначала наносит вред здоровью, но затем помогает его восстановить);
3. Конфликт между индивидуальными и интернализированными социальными потребностями;
4. Отказ от одной потребности ради другой в результате ограниченности объема ресурсов²¹².

Действительно затраты энергии позволяют достигать тех или иных потребностей, но как отмечалось и сама минимизация затрат энергии может быть потребностью индивида. В таком случае, ценой этой потребности будут другие потребности неудовлетворенные в результате низкой активности. В. Магун, говоря о роли активности и ее дефицитности, неявно пытается сказать что общий запас энергии человека фиксирован и должен быть постоянно использован полностью. Однако, во многих случаях этот потенциальный запас жизненной энергии может и не расходоваться в полном объеме. Не видя возможностей проявления активности исходя из условий внешних ограничений например, и сравнивая отрицательные последствия применения активности с крайне низкими прогнозируемыми результатами по повышению удовлетворения других потребностей в результате ее использования, человек может отказаться от использования активности, сочтя это единственно верным решением. Моральное «отсутствие» на ра-

²¹¹ Магун В.С., 1983. – С. 47

²¹² Там же, С. 62-63

бочем месте или нежелание делать незнакомую для себя работу являются результатами подобного выбора.

Рассмотрение цены блага как альтернативной стоимости удовлетворенной потребности в количестве неудовлетворенности другой потребности является крайне интересным наблюдением В. Магуна. Действительно это может открыть дорогу к анализу баланса потребностей. Однако, при переходе к обсуждению саморегуляции деятельности индивида, Магун, по сути дела, сводит причины этой альтернативности к ограниченности волевых усилий²¹³. В некоторых местах он отмечает так же, что инструментальные блага могут являться ресурсами для удовлетворения потребностей низших уровней²¹⁴. Однако нигде Магун не говорит о том, что сами потребности, лежащие на одном уровне иерархии могут быть ресурсами по отношению друг к другу.

В экономической теории такие товары как телевизор или бриллиантовое ожерелье являются альтернативными друг другу по причине того, что на них расходуются соответствующие ресурсы (в идеале одни и те же). При этом, сами по себе эти товары, будучи произведенными, относятся к конечным благам и следовательно не могут быть использованы для производства друг друга. По аналогии с этим В. Магун использует волевые усилия или психофизическую энергию человека в качестве ресурса для удовлетворения потребностей, которые являются как бы конечными благами. Поэтому стоимость этих благ можно измерить в количестве этого ресурса. Однако, особенностью индивидуальных благ является то, что они, являясь отчасти конечными благами (на соответствующем уровне иерархии) одновременно являются и ресурсами и могут быть использованы для удовлетворения других благ непосредственно. Таким образом, так же как можно рассматривать волевые усилия как ресурс для прочих потребностей, можно говорить о том, что ограничение стремления к самосохранению, как явно базовой потребности первого уровня у В. Магуна, само по себе может быть ресурсом удовлетворения потребности в развитии. Действительно, самосохранение предусматривает отказ от рискованных действий индивида, что ограничивает возможности развития. Но ограничение такой возможности не проходит у человека безрезультатно. Ограничение важной для человека потребности как правило вызывает стрессы, связанные с затратами психофизической энергии. Человек мечется, не находит себе места. Поэтому, когда принимается решение об изменении приоритетов в пользу развития, даже при сохранении неизменным распределения жизненной энергии между отмеченными благами, человек чувствует облегчение, негативно расходуемая часть жизненной энергии идет в

²¹³ Магун В.С., 1983. – С. 80-81

²¹⁴ Магун В.С., 1983. – С. 74

позитивное русло и дает эффект в виде увеличения общей удовлетворенности. При этом потребность в самосохранении растет, обеспечивая реализацию потребности в развитии. Кроме того, возможен и еще один эффект от подобного взаимообусловленного изменения уровня потребностей. Общий уровень проявления жизненной энергии человека начинает приближаться к потенциальному. Эти явления хорошо описаны в ходе исследований, проведенных Ф.Херцбергом, наблюдавшем резкий подъем активности людей сверх обычного уровня в случаях, когда перед работником открывались возможности удовлетворения значимых для него потребностей²¹⁵.

С подобными явлениями видимо, связан и конфликт между индивидуальными и интернализированными социальными потребностями, отмеченными В. Магуном. Правда автор настоящей работы скептически относится к понятию интернализированных социальных потребностей. На основании интернализации В. Магун отвергает возможность появления у человека альтруистических, нравственных и прочих подобных потребностей²¹⁶. Кажется, Магун сделал неверный вывод, пытаясь рассматривать упомянутые потребности только как часть потребностей внешней по отношению к человеку системы. Действительно человек не может являться носителем какой-либо навязанной потребности, без того чтобы не принять ее за свою собственную, самоценную. Однако такой поворот отношения к якобы внешней по отношению к индивиду потребности вполне возможен, если вспомнить что развитие как целевая потребность личности чрезвычайно неопределенное понятие. Если под вариантом развития считать приведение мира в гармонию или достижение счастья окружающих людей, то в данном случае альтруистические и нравственные потребности будут рождаться у личности самостоятельно, как инструментальные потребности для удовлетворения процесса развития. Как только во внешнем окружении образуется ситуация, не соответствующая базовой потребности в гармонии окружения в связи с проблемами у другого человека, у индивида возникают альтруистические и нравственные потребности точно так же, как буханка свежее испеченного хлеба вызывает в человеке запоздавшее чувство голода.

Еще один момент вызывает возражения в основной теоретической части рассматриваемой теории. Речь идет о подходе В. Магун к определению значимости как фактора, характеризующего блага и потребности. Вот как описывает значимость В. Магун: «ценность, важность и им подобные свойства того или иного аспекта действительности — это его способность своими изменениями влиять на объем блага или потреб-

²¹⁵ Мотивация к работе, 2007, С.148-149

²¹⁶ Магун В.С., 1983. – С. 53

ности, величину удовлетворенности или неудовлетворенности»²¹⁷. Другими словами, значимость связывается с благами или потребностями не напрямую, а является характеристикой «аспекта действительности». Такой подход, как представляется, создает проблемы невозможности изменения значимости ситуации при изменении мотивационного профиля человека. Другими словами данное определение пригодно в статических условиях. На практике, значимость отдельных «аспектов действительности» меняется для индивида в соответствии с изменениями потребностей. Поэтому более правильно под значимостью понимать уровень теряемой или приобретаемой удовлетворенности. В таком случае, значимость становится динамической величиной, зависящей не только от обстоятельств, ограничивающих потребление того или иного блага, но и от уровня удовлетворения соответствующих потребностей на момент принятия решения.

Кроме того, В. Магун различает три вида значимости: позитивную, негативную и нейтральную. При этом нейтральная значимость, по его мнению, совпадает с достигнутым и по видимому стабильным уровнем удовлетворения соответствующей потребности²¹⁸. В такой интерпретации поведение человека будет определяться в большей степени изменениями внешнего окружения, так как если ничего не меняется, то у человека есть просто нейтральные чувства, которые по сути демотивируют агента. Исходя из ранее отмеченного определения значимости получается, что человек просто выжидает изменения «аспектов действительности» не прилагая при этом никаких самостоятельных усилий. Правда В. Магун говорит о побуждении человека к определенным действиям в свете ожидания положительных эмоциональных переживаний²¹⁹. Но во-первых при такой постановке вопроса ничего не говорится о возможности обратного отклонения в негативную сторону тех потребностей, которые будут принесены в жертву. А во-вторых, снижается возможность оценки баланса потребностей человека. Так как даже при сохранении уровня одной потребности и изменениях, происходящих в уровне других, у человека может наблюдаться изменение относительной важности первой относительно вторых. Исходя из этого, для большей инструментальности теории и приближения ее к практике человеческой деятельности целесообразно рассматривать показатель значимости, как сходный с понятием предельной полезности. В данном случае рост удовлетворенности потребности будет сопровождаться одновременным снижением ее значимости на протяжении всей функции, а не являться параболической зависимостью с центром в точке достигнутого уровня потребности. Это позволит лучше

²¹⁷ Магун В.С., 1983. – С. 44

²¹⁸ Магун В.С., 1983. – С. 42

²¹⁹ Магун В.С., 1983. – С. 26

учитывать взаимовлияние потребностей друг на друга, в том числе и тех, которые находятся на одном уровне иерархии.

Таким образом, несмотря на множество положительных черт теории В. Магуна, и в первую очередь поднятый вопрос о внутренней цене удовлетворения потребностей, можно суммировать основные позиции направлений дальнейших исследований в данной области следующим образом:

1. Необходимость исследования благ через термины объемов удовлетворения, которые они приносят индивидууму;

2. Рассмотрение затрат психофизической энергии не только как цены прочих потребностей, но и как самостоятельной потребности в снижении человеком своей активности;

3. Исследование полифункциональности любых потребностей на одинаковом уровне их иерархии, которые являются одновременно как средством (ресурсом) по удовлетворению альтернативных потребностей, так и целью человеческой деятельности (потери удовлетворенности по одним потребностям, могут быть причинами повышения удовлетворенности по другим интересам индивида).

4. Использование понятия значимости в качестве показателя отражающего как абсолютные, так и относительные изменения удовлетворенности индивида от определенного блага.

5. Анализ динамики потребностей на основании изучения баланса между отдельными их элементами при имеющихся внешних ограничениях (смены мотивационного профиля личности во времени).

1.3.2.3. Статистические исследования мотивов экономической деятельности

В СССР и России 90-х годов и начале нынешнего столетия советские и российские социологи и экономисты провели множество статистических исследований по вопросам, связанным с мотивацией трудовой деятельности. Всех их можно проклассифицировать по признакам методологии, использованным в опросах, направлениям анализа отдельных сторон труда и отдыха, а также по выводам, полученным в результате обработки эмпирической информации²²⁰.

В основу сбора первичной информации в большинстве исследований лег опрос персонала фирм. Причем в одних случаях опрашивались только непосредственно оце-

²²⁰ Достаточно подробный анализ подобных исследований проведен в работе Попова И.М., Бессокирная Г.П. Россия как реальность. Изменилась ли мотивация труда рабочих в 1990-е годы?// Мир России. – 2005, № 4. – С.105-137

ниваемые индивиды (например, в работе В.Д. Патрушева и др.²²¹), а в других случаях – персонал и руководство, с целью придания оценкам (например, производительности труда) большей объективности²²².

Выборки для опросов формировались либо на базе отдельных предприятий, либо исходя из профессиональной принадлежности опрашиваемых²²³. Кроме того, ряд исследований проводился на нескольких предприятиях с учетом их специфики²²⁴ или среди потенциальных (реальных) менеджеров²²⁵. В некоторых случаях упоминаются также данные полученные из выборки среди трудящегося населения в целом или в отдельном регионе²²⁶.

В подавляющем большинстве исследований используются такие методы обработки информации как группировка по частоте упоминаемых респондентами показателей. Лишь некоторые исследования основаны на использовании индексных методов, корреляционного, дисперсионного и факторного анализа²²⁷.

Объемы выборки характеризуются показателями от 100-120 человек до более 9000 чел. Чаще всего пределы выборок лежат в области 300-1000 человек. При этом нередко встречаются сравнительные исследования статистики характерной для российской действительности и зарубежных стран²²⁸.

Основные направления исследований представляют собой следующие:

- 1) Оценка мотивов²²⁹ трудовой деятельности и их приоритетности²³⁰;
- 2) Оценка менталитета российского населения или его трудовых ценностей²³¹;
- 3) Анализ бюджетов рабочего времени и времени отдыха²³²;

²²¹ Патрушев В.Д., Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л. Рабочие на частном предприятии: мотивация, оплата труда и удовлетворенность работой// Социологические исследования. – 1998, № 4. – С. 34-41

²²² См. Магун В.С., 1983(1); Магун В.С., 1983 (2); Человек и его работа/ Под ред. А. Г. Здравомыслова, В. П. Рожина и В. А. Ядова., 1967

²²³ См. например Лазарева Н.В., 2002; Человек и его работа, 1967.

²²⁴ Например, Нуреев использует данные по мотивации работников организаций различных форм собственности (Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)/ Под ред. Р.М. Нуреева. – Москва, 2001).

²²⁵ Например исследования А. Наумова (Латова Н.В., Латов Ю.В. Российская экономическая ментальность на мировом фоне// Общественные науки и современность. 2001. №4)

²²⁶ Денисова Ю.С. Трудовые перегрузки как тенденция в рабочем процессе// Социологические исследования. – 2004. № 5. – С. 100-107; Патрушев В.Д. Свободное время работающих горожан России и США (сравнительный анализ)// Социологические исследования. – 2004. № 12. – С. 30-40.

²²⁷ Латова Н.В., Латов Ю.В., 2001. №4; Магун В.С., 1983(1); Магун В.С., 1983 (2); Человек и его работа/ Под ред. А. Г. Здравомыслова, В. П. Рожина и В. А. Ядова., 1967

²²⁸ См. работы Латова Н.В., Латов Ю.В., 2001; Патрушев В.Д., 2004 и др.

²²⁹ В данном случае мотив понимается в широком смысле (как внутренний, так и внешний).

²³⁰ Магун В.С., Гимпельсон В.Е., 1993, С. 73-84; Магун В.С., 2001. с. 430-448; Патрушев В.Д., Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л., 1998;

²³¹ Магун В.С., 2005; Латова Н.В., Латов Ю.В., 2001; Горин Н., 1996, с.142-147; Магун В., 1996; Майминас Е., 1996; Марьяновский В., 1996; Рязанов В.Т., 1998, с.330-331.

²³² Патрушев В.Д., 2003; Патрушев В.Д., 2004; Денисова Ю.С., 2004

4) Исследования специфичных черт мотивации отдельных категорий персонала (главным образом по половозрастным и профессиональным признакам)²³³;

5) Обследование нестандартных форм занятости²³⁴;

6) Изучение производительности труда и ее зависимости от мотивации работников²³⁵.

Основные результаты перечисленных исследований, в очень сжатой форме сводились к следующему.

1. Все исследования мотивации работников российских предприятий констатируют наличие нематериальных стимулов к труду. Среди них особенно выделяются стремления к стабильности, справедливости, общению, самореализации. Вместе с тем, исследования 90-х годов прошлого века четко свидетельствуют о усилении материальной мотивации работников, что вполне естественно, в связи с общеэкономической ситуацией в стране того периода.

В исследованиях мотивации подтверждается известный тезис о том, что при росте заработной платы, влияние нематериальных факторов на экономическое поведение начинает увеличиваться, а при ее падении «нематериальные факторы его практически не мотивируют»²³⁶.

В обследованиях некоторых авторов отмечается достаточно важный фактор – «"привыкание" к определенному уровню материального вознаграждения, изменение представления о его ценности и адекватности затрачиваемым усилиям, влекущее за собой падение трудовой отдачи»²³⁷.

2. В мотивации труда российского населения присутствуют специфические черты, отличающие его от мотивации трудящихся в других странах, связанные с особенностями менталитета.

Так Р. Нуреев отмечает наличие устойчиво проявляющегося патернализма в трудовых отношениях: «Патерналистские нормы в трудовых отношениях по-прежнему остаются более приемлемыми как для рабочих, так и для менеджеров. Произошла лишь мимикрия патернализма, внешнее усвоение некоторых рыночных институтов, но

²³³ Хлопова Т.В., Озерникова Ж.Г. Трудовые ценности молодежи// Народонаселение. – 2002, №4, с. 66-73; Рошин С., 2005; Бодрова В. В., 1998

²³⁴ Капелюшников Р. Нестандартные формы занятости и безработицы в России. Препринт. - М.: ГУ-ВШЭ, 2004; Барсукова С.Ю. Формальное и неформальное трудоустройство в России: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия// Социологические исследования. – №7, 2003. – С. 3-15.

²³⁵ Магун В.С., 1983(1)

²³⁶ Лазарева Н.В., 2002.

²³⁷ Там же

одновременно еще большее укрепление власти непосредственного начальника и готовности ей подчиняться»²³⁸.

Н. Латова и Ю. Латов говорят о таких особенностях российского менталитета как коллективизм, склонность к неопределенности, неформальным отношениям, большая дистанция от власти²³⁹.

В целом можно говорить о следующих чертах российской ментальности:

- патернализм (стремление находиться под покровительством кого-либо);
- нерешительность;
- безынициативность;
- уравнительность;
- люмпенизация (ориентация на минимизацию усилий с сопутствующим сужением уровня запросов);
- способность к быстрой, но краткосрочной мобилизации усилий;
- коллективизм и чувство социальной справедливости²⁴⁰.

Вместе с тем, необходимо отметить, что некоторые авторы склоняются к тому, что мотивация, связанная с ментальностью, все же подлежит постепенному изменению во времени. Например В.Магун, анализируя трудовые ценности работников восьми стран, приходит к выводу, что даже за короткий срок российские трудовые ценности изменились. С 1990 по 1999 гг. работники российских предприятий стали более прагматичными и в большей степени ориентируются не на внутреннюю мотивацию труда (интересную работу), а на внешнюю (высокий заработок)²⁴¹. Хотя и он признает, что достаточно устойчивой чертой значительной части российского населения (но не всего) является жизнь по принципу «меньше работай – больше получай»²⁴².

В западной литературе также имеют место мнения об отсутствии межстрановых мотивационных различий. Так, Ш. Ричи и П. Мартин, разрабатывая методику определения мотивационного профиля работников, не сумели обнаружить его межнациональных особенностей. По их данным крайне высока дифференциация мотивационных профилей в рамках группы или страны, но не усредненные их значения²⁴³.

3. Оценка продолжительности рабочего времени в России двояка. С одной стороны имеются данные о том, что рабочее время в 90-х годах XX века – начале 10-х го-

²³⁸ Экономические субъекты ..., 2001, Гл. 9

²³⁹ Латова Н.В., Латов Ю.В., 2001

²⁴⁰ Горин Н., 1996, с.142-147; Магун В., 1996; Майминас Е., 1996; Марьяновский В., 1996; Рязанов В.Т., 1998, с.330-331

²⁴¹ Магун В., 2005, С. 25-31

²⁴² Там же, С. 21-22

²⁴³ Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – С.9

дов XXI века практически сопоставимо с другими странами²⁴⁴. С другой стороны, по данным В. Патрушева рабочее время за период 1986-1999 гг. несколько снизилось, но в отношении рабочего времени в США все еще остается доминирующим²⁴⁵. При этом, В. Патрушев пишет о значительных непроизводительных потерях рабочего времени связанных с переездами с работы на работу или отдаленности работы от дома.

Однако есть и совершенно иная динамика рабочего времени, исследованная Ю. Денисовой по альтернативным опросам. По ее данным средняя продолжительность рабочего времени с 1992 по 2000 гг. выросла на 18 часов в неделю.

Особенно ценны показатели распределения продолжительности рабочего времени по отдельным группам населения. Ю. Денисовой «были выделены группы работников, дифференцированные по продолжительности рабочей недели на основной работе: с продолжительностью 40 часов в неделю - 18%; 40—41 час - 36%; 42-56 часов - 28%; более 56 часов в неделю - 18%»²⁴⁶. Отсюда следует, что значительная часть работающего населения работает сверхактивно. Причем наиболее характерно значительное превышение средней выработки среди городского населения, мужчин, в возрасте 30-50 лет. Кроме того, значительный удельный вес в сверхзанятых занимают рабочие (53%)²⁴⁷. Последнее обстоятельство, по-видимому, связано с большей долей рабочих среди других категорий трудящихся в выборке в целом.

4. В исследованиях взаимосвязи производительности труда и удовлетворенности от работы не наблюдается четкой однонаправленной зависимости между ними. Наиболее подробно данными исследованиями занимался В.Магун. Он писал, что присутствует «закономерное сосуществование в любой выборке работников прямых и обратных соотношений между продуктивностью трудовой деятельности и удовлетворенностью потребностей личности»²⁴⁸.

Применяемые им методики обработки первичной информации позволили разделить работников на отдельные группы в зависимости от направленности упомянутой зависимости²⁴⁹.

В первой группе находились работники, имеющие положительную корреляцию между удовлетворенностью и продуктивностью труда. Во вторую группу входили лица, у которых с ростом продуктивности наблюдалось падение удовлетворенности.

²⁴⁴ Полетаев А.В., 2004

²⁴⁵ Патрушев В.Д., 2003

²⁴⁶ Денисова Ю.С., 2004, С.101

²⁴⁷ Там же, С.102

²⁴⁸ Магун В.С., 1983 (2), С.168

²⁴⁹ Магун В.С., 1983 (1,2)

Главной причиной подобных различий В. Магун называет разницу между теми выгодами, которые получает работник от большей производительности и затратами человека на ее достижение (усталость, нарушения здоровья)²⁵⁰. При этом важным моментом является ориентация человека на внутренние или внешние мотивы деятельности. Так, если человек высоко ценит материальное вознаграждение, то зачастую при росте его производительности с этой целью, он не получает необходимого материального возмещения и становится неудовлетворен условиями труда, возможности самостоятельного изменения которых для него маловероятны.

Подводя итоги краткого обзора имеющихся эмпирических исследований в области мотивации трудовой деятельности можно отметить, что они, безусловно, дают богатую почву для размышлений и теоретических построений. Однако одновременно нужно отметить, что как и любые другие социологические исследования, рассмотренные работы и их результаты имеют часто противоречивый характер и тяжело сопоставимы друг с другом. Кроме того, все они опираются на уже рассмотренные нами ранее теории мотивации, а следовательно обладают теми же сложностями их интерпретации и практического применения.

Итак, в предыдущих разделах работы были рассмотрены основные направления господствующего в современной экономике течения (мэйнстрима), а так же некоторые новые теоретические положения, активно развиваемые в прикладных науках. В следующем разделе приводятся итоговые выводы по первым трем частям данной главы, которые сводятся к необходимости изменения теоретической основы экономической деятельности. При этом внимание будет уделяться как теоретическому обоснованию подобных изменений так и рассмотрению эмпирических данных, свидетельствующих об ограниченных возможностях применения экономического анализа для решения стоящих перед современным обществом проблем.

1.4. НЕОБХОДИМОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ БАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

1.4.1. «Провалы» современного экономического анализа

Подводя итоги, проведенного в начале данной работы анализа современной экономической теории и прикладных экономических наук, можно выделить несколько

²⁵⁰ Магун В.С., 1983 (1), С.70

наиболее важных проблем, которые сдерживают дальнейшее развитие экономической мысли. Как представляется, они сводятся к следующему:

1. Преобладание в экономической теории понимание того, что целью экономической деятельности является материальное благосостояние;
2. Непроизвольный или преднамеренный отход от принципов методологического индивидуализма при построении теоретических моделей;
3. Отсутствие в экономической теории методологии определения целей хозяйственной деятельности;
4. Неразработанность вопросов взаимовлияния материальных и нематериальных мотивов экономического поведения;
5. Отрыв экономической теории от теоретических концепций прикладных экономических наук.

1.4.1.1. Проблема цели экономической деятельности

Есть два принципиально различающихся пути достижения удовлетворенности каждого человека в обществе в условиях имеющихся ограничений:

1. Самоограничение (человек должен брать от жизни только то, что для него крайне важно). В этом смысле проблема ограниченности решается путем самоограничения запросов человека, в результате, другие люди получают возможность удовлетворить и свои интересы. Поэтому общество, реализуя запросы всех его членов, становится устойчивым и сохраняет возможность своего существования. Но здесь возникает вопросы о методологии определения степени важности для человека тех или иных интересов (какие интересы должны удовлетворяться прежде всего и являются достаточными), а так же проблемы, связанные с особенностями человеческой психики и в первую очередь с восприятием справедливости. Большое внимание при этом должно уделяться процессам воспитания, привитию ценностей кротости, воздержания и т.д. Методы, позволяющие достичь самоограничения членов общества – психологические тренинги, направленные на развитие в человеке чувства общности, толерантности, уровня достаточности; культура; религия и пр.
2. Постоянная деятельность над повышением эффективности использования ограниченных средств для максимально возможного повышения удовлетворенности людей.

Именно второй способ решения проблемы ограниченности связан с использованием экономики, так как предметом данной науки является изучение поведения людей максимизирующих свое благосостояние в условиях ограниченных ресурсов.

Идеи экономики в отличие от идей самоограничения быстро закрепились в общественном сознании благодаря тому, что потребность в расширении своего влияния – свойство любой системы, в том числе и человеческой личности. Деятельность каждого человека можно интерпретировать с точки зрения расширения своего влияния в окружающем его мире. Ведь рост влияния позволяет человеку расширить возможности удовлетворения своих интересов (потребностей) и увеличивать устойчивость своего положения. Экономика в этом смысле является удобной идеологической основой при принятии человеком своих решений.

Основной целью любого человека, вступающего в экономические отношения, как уже отмечалось, является уровень его удовлетворенности. Удовлетворенность от жизни появляется тогда, когда мы удовлетворяем свои интересы, какими бы они не были. При этом крайне важно, что сама природа целей не является предметом экономического анализа. Основная задача экономиста заключается в разработке методологических приемов, обеспечивающих достижение любой заданной цели с наименьшими затратами, т.е. наиболее рациональным образом²⁵¹.

Однако в предыдущих разделах, была выявлена склонность экономистов признавать сферой экономической деятельности только материальную составляющую благосостояния или того, что может быть измерено в деньгах, что резко сужает поле экономического выбора. По сути дела, экономист превращается в человека, который мотивирован лишь одной целью. Если использовать терминологию М.Вебера, то его действия представляют собой более рациональное поведение. Не взирая ни на что, он стремится выжать из имеющихся в распоряжении рассматриваемого им субъекта ресурсов все возможное для максимизации его материального благосостояния, даже если тот и не желает этого.

Таким образом, экономист отрывается от реальной ситуации, в которой материальное благосостояние рассматривается только как один тип благ, которыми хотели бы располагать индивид или их группа.

Для придания большей реалистичности, особенно в тех случаях, когда материальные ограничения не представляют реальной угрозы для нормального функционирования (например, удовлетворения физиологических потребностей) индивида, скорее

²⁵¹ Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках /Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.) и др. М.: ГУ-ВШЭ, 1998. – С.30

нужно принимать роббинсоновское определение экономической деятельности. В этом виде экономическая деятельность – это поведение человека в случаях, когда он распоряжается ограниченными ресурсами²⁵². В таком случае, «экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление»²⁵³. При этом, нужно добавить, что основной целью экономической деятельности является стремление к удовлетворенности. Если не принять подобного рассмотрения экономической деятельности, то из нее как совершенно справедливо рассуждал Л. Роббинс, наполовину ускользает одна из основных проблем теории производства (проблема выбора между «экономическим» и «неэкономическим»)²⁵⁴. Проблема однако в том, что даже принимая роббинсоновское определение экономической науки, экономисты подспудно предполагают, что единственной целью, достойной рассмотрения в экономике является материальное благосостояние. При этом возникает два вопроса. В каких ситуациях материальное благосостояние действительно является доминирующей целью деятельности и как отражаются на достижении данной цели те целевые функции, которые не являются доминирующими, но тем не менее могут оказывать влияние на экономическое поведение? Простая констатация факта их альтернативности, которая присутствует в современной экономической теории не позволяет подробно исследовать их взаимосвязь, а следовательно ограничивает возможности экономистов в определении возможных границ материального благосостояния.

Кроме того, констатация целей экономической деятельности как материальное благополучие рождает еще одну проблему. Под властью теоретических догм и вооружившись их арсеналом, общество постепенно само начинает действовать в соответствии с навязанной ей теорией²⁵⁵.

1.4.1.2. Забвение методологического индивидуализма

Как было продемонстрировано в п.п. 1.1, 1.2 настоящей главы, современная экономическая теория, провозглашая принцип методологического индивидуализма своей основой, тем не менее, постоянно отходит от него в дальнейшем при построении теоретических моделей. Неоклассическая теория, находящаяся под давлением догм совершенной конкуренции по сути дела превращает человека в механизм действия которого детерминируются ресурсными ограничениями. Неоинституциональная экономика сво-

²⁵² Роббинс Л., 1993, С.18

²⁵³ Там же

²⁵⁴ Роббинс Л., 1993, С.16

²⁵⁵ О подобных опасностях мыслительных догм пишет например И. Израэль (Израэль И., 1993, С.93-95).

дит человеческое поведение в явной или неявной форме к послушанию принятых в обществе правил поведения.

В результате, экономический человек перестает иметь хоть какие то возможности альтернативной реакции на внешние изменения. В самом лучшем случае, при принятии предпосылки об ограниченной рациональности возникает возможность замедления реакции некоторого числа лиц или их неоптимального, с точки зрения целевой функции максимизации материального благосостояния, поведения по причине недостатка значимой для принятий решения информации.

Вместе с тем, сами экономисты, особенно представители классической школы, настаивают на том, что человек сам принимает решения и заботится о собственной удовлетворенности. Возникает парадоксальная ситуация, когда индивид, движимый собственными мотивами делает все таким образом, как диктует ему внешняя среда. Без рассмотрения внутренних мотивов поведения и их дифференциации от индивида к индивиду данный парадокс не разрешим, так как если о них ничего не знать, то невозможно объяснить, почему в сходных ситуациях экономические агенты ведут себя совершенно различным образом. Почему одни становятся предпринимателями, а другие наемными работниками? Почему при одинаковом материальном стимулировании один человек «лезет из кожи вон» чтобы заработать дополнительный рубль, а другой «и в нос не дует»? Почему среди фирм, работающих на рынке, встречаются как более, так и менее успешные? Уровень абстракции, с которым работает экономическая теория, особенно сужает ее возможности в области микроэкономики, так как там, задачей экономиста является максимизация благосостояния отдельного экономического агента (индивида или группы лиц). Но рекомендовать те или иные нормативные мероприятия по улучшению благосостояния невозможно без определения того, какова система ценностей и потребностей индивидуумов, для которых эти мероприятия предлагаются.

1.4.1.3. Отсутствие методологии определения целей

Совокупность первых двух проблем экономического анализа невольно приводит к формированию третьей. Раз цель деятельности определена, и раз поведение человека можно строго контролировать исходя из воздействия на него факторов внешней среды (учитывая проблемы ограниченной рациональности), то проблема определения целевых функций отпадает сама собой.

Однако приведенный выше обзор статистических исследований вопросов трудовой мотивации ясно дает понять, что эндогенно заданные мотивы человеческой деятельности широко дифференцированы и способны оказать влияние на экономический выбор. Важнейшим вопросом для преследования целей экономической теории в таком

случае является вопрос о самих целях деятельности, их приоритетности друг относительно друга. Не решив данную проблему, экономист просто не способен выбрать оптимальный путь решения стоящих перед человеком проблем, так как многие его рекомендации, касающиеся роста материального благосостояния будут противоречить множеству альтернативных целей экономических агентов.

Кроме того, без исследования методологии целеобразования невозможно изучать и вопросы взаимозависимости и динамики системы мотивов, в том числе и при изменении внешних условий. А это осложняет исследование вопросов связанных с нелинейными зависимостями в экономике и институциональными изменениями.

1.4.1.4. Проблемы взаимовлияния материальных и нематериальных интересов

В ситуации, когда из экономического анализа практически исключается анализ нематериальных факторов экономического поведения, возникает две основных проблемы, одна из которых находится в области ортодоксальной традиции, а другая, хоть и опирается на роббинсоновское определение экономической науки, однако находится до сегодняшнего дня за рамками анализа в духе «мэйнстрима».

Первая проблема связана с тем, как не исследуя нематериальные факторы экономической деятельности оценить их влияние на экономический процесс. Ведь направленность на материальное благосостояние, способно создать дефицит тех человеческих ценностей, распространенных в обществе, которые сделают экономическую систему нежизнеспособной, а следовательно поставят под угрозу саму цель «мэйнстрима» – материальное благосостояние²⁵⁶. Действительно реальна опасность распространение доминирования в ценностях населения рыночных ценностей, которые обладают ярко выраженной эгоистической направленностью. Но понимая неэффективность экономической деятельности без взаимодействия между людьми, даже самые ярые сторонники подобных ценностей рано или поздно придут к пониманию необходимости и самооценности нематериальных и общественных интересов, для обеспечения приемлемого уровня эффективности экономической деятельности. Таким образом, экономистам нельзя забывать об исследованиях нематериальных ценностей человека хотя бы потому, что это влечет за собой снижение эффективности чисто экономической деятельности или, в более слабой форме, потенциала роста этой эффективности.

Вторая проблема связана с возможностями удовлетворения потребностей только с помощью повышения материального благосостояния. Нетрудно заметить, что нематериальные и материальные интересы являются не только взаимодополняющими, но

²⁵⁶ Подробнее о реальности этой угрозы см. следующие части данной главы (п.п. 1.4.2, 1.4.3)

часто являются антагонистичными по отношению друг к другу. Так безудержная гонка за доходами снижает возможности человека потратить их на приобретение благ, в том числе нематериального свойства. Выработанные на службе установки по отношению к людям нередко переносятся на семейные или дружеские отношения, не говоря уж об отношениях с менее знакомыми участниками отношений. Потребительский культ, как следствие экономизации общества, делает людей заложниками материального потребления, смещает акценты трудовой деятельности с самореализации к обеспечению высокого дохода, не оставляет времени на другие стороны интересов человека. В результате, повышая удовлетворенность индивидуума в плане материального обеспечения, экономическая деятельность может привести к росту неудовлетворенности в других значимых для человека аспектах жизни. Под удар ставится вопрос о максимизации удовлетворенности, которой невозможно достичь без учета баланса материальных и нематериальных интересов.

В связи с этим возникает и еще один вопрос. Можно ли сравнивать между собой благосостояние отдельных стран или регионов по единому клише, будь то ВВП на душу населения или уровень образования или продолжительность жизни. Ведь если население различных стран по разному относятся к отдельным показателям своего благосостояния (как с материальной, так и с нематериальной точек зрения), то при сравнении их друг с другом по видимому нужно использовать указанные выше показатели с использованием весов важности того или иного параметра влияющего на общее благосостояние. Иначе у экономистов может появиться желание исправлять тот параметр, который не является ключевым для рассматриваемого ими общества (группы лиц).

1.4.1.5. Отрыв экономической теории и практики

Комплекс озвученных в предыдущих пунктах проблем приводит к еще одному крайне важному результату. Происходит все больший отрыв современной экономической теории от практики. Естественно, что в сферах прикладных наук более остро чувствуется несоответствие теории и реалий современной экономики. Поэтому именно последние, являются проводником на пути модернизации теории, постепенно теряющей связь с действительностью.

Я не хочу здесь сказать, что экономическая теория перестала удовлетворять интересы практиков. Безусловно, в некоторых областях, таких как финансы, анализ хозяйственной деятельности, инвестиции и пр., которые в наибольшей степени связаны с необходимостью четких расчетов с использованием ценовых пропорций современная экономическая теория еще долго будет служить опорой для принятия взвешенных решений. Однако в тех областях, где влияние субъективного фактора выражается в боль-

шей мере, без изменений в основах экономической науки не обойтись. Прежде всего, речь идет о рынках труда и теории человеческого капитала, теориях олигополии и монополии, особенно на местных рынках, разработке эффективной макроэкономической политики.

Экономисты, работающие ближе к реальной экономике, все чаще начинают обращать внимание на те исследования в области прикладных наук, которые посвящаются учету множественности интересов экономических агентов, нахождению баланса между материальными и нематериальными факторами экономического поведения²⁵⁷. Поэтому и теоретикам экономики пора по-новому взглянуть на свой предмет, сделать теоретические концепции более реалистичными в тех областях, в которых это требуется с учетом сохранения принципа минимизации исходных данных и простоты модели.

1.4.2. Эмпирические свидетельства на макроуровне

Каковы же возможные последствия следования общества и отдельных индивидумов экономическим ценностям в вышеописанной их интерпретации?

На наш взгляд эти последствия принимают следующие возможные формы:

- Вымывание из ранга общественных ценностей морали и нравственности
- Формирование недоверия между членами общества
- Деградация общества и человека
- Снижение возможностей экономического (в выше принятом понятии) развития.

Отмеченные угрозы носят не только теоретический характер, но и принимают совершенно отчетливые реальные формы в жизни Российского общества. Приведем некоторые примеры. Во-первых, данные соцопросов свидетельствуют, что в настоящее время на фоне экономического роста в стране наблюдается ухудшение морально-нравственного состояния общества (см. табл. 1.3).

Данные, размещенные в таблице свидетельствуют, что несмотря на наметившуюся тенденцию снижения доли населения, заявляющего об изменении морально-нравственного климата в обществе в худшую сторону, это мнение остается доминирующим у населения. Такая ситуация свидетельствует о распространении эгоистических ценностей среди граждан РФ, что ограничивает возможности получения человеком выгод от общества в целом. а для общества ставит проблему эффективности взаи-

²⁵⁷ Так Елена Ветлужских, известный бизнес-консультант посвятила весь раздел своей книги, посвященный нематериальной мотивации TPS концепции, рассмотренной нами выше; Южно-уральский государственный университет развивает активные связи с автором TPS Х. Рамперсадом (Ветлужских Е., 2007; Горшенин и др., 2008).

модействия его членов. Ведь морально-нравственный климат, оцениваемый большинством общества как падающий, создает проблемы связанные с необходимостью формализации норм и правил общения. Однако состояние законодательства и судебной системы в настоящее время не позволяет эффективно использовать третьих лиц (судей) при разрешении конфликтных ситуаций²⁵⁸. А неформальные нормы при подобном ожидании контрагентами друг от друга их несоблюдения, так же не могут использоваться как база для взаимодействия.

Таблица 1.3.

Морально-нравственный климат в России

Изменился ли за последние годы морально-нравственный климат...				
	В обществе в целом		В среде Вашего окружения	
	2005 г.	2007 г.	2005 г.	2007 г.
Изменился в лучшую сторону	7	15	10	18
Изменился в худшую сторону	79	61	46	37
Не изменился, каким был таким и остался	12	18	42	40
Затрудняюсь ответить	2	6	2	5

ВЦИОМ 27.02.07

В результате данные параллельных опросов говорят о росте чувства одиночества в обществе (табл.1.4).

Таблица 1.4.

Многие ли люди, по Вашим наблюдениям, испытывают чувство одиночества?

% от числа ответивших

Многие	24,7
Относительно многие	43,2
Немногие	18,4
Затруднились ответить	13,7

Источник: Опрос соц. центра РАГС. Опрошены 1198 человек в 25 субъектах Российской Федерации Опрос проведен с 22 по 29 декабря 2001 года.

²⁵⁸ Частично о проблемах несовершенства законодательства и судебной системы в России см. в кн. Чекарчев О.П., 2004, С.190-191.

Отмеченные факты автоматически рожают еще более тяжелую для общества и экономики проблему – проблему доверия. Безусловно, что без доверия невозможно нормальное функционирование общества, взаимодействия его членов. В таблице 1.5 представлено изменение этого показателя.

Таблица 1.5.

Уровень доверия в России

Год	Людам можно доверять	С людьми нужно быть осторожными
1991	36%	41%
2006	22%	74%

Составлено по: Доклад общественной палаты РФ «О состоянии гражданского общества в Российской Федерации» 2006 г. <http://www.oprf.ru/>

Как видно из динамики уровня доверия, люди все меньше доверяют друг другу и это несмотря на то, что последние 8 лет наблюдается рост материального благосостояния российских граждан. При этом цифры за 2006 год по данным того же источника практически неизменны со времен середины 90-х годов. Таким образом, на фоне экономического роста высокая разобщенность общества остается достаточно устойчивой величиной. Это неминуемо ведет к тому, что весомая часть ресурсов экономики уходит на обеспечение исполнения сделок между экономическими агентами, то есть наблюдается рост транзакционных издержек в общей структуре затрат на производство благ.

Подобные проблемы в обществе ведут к проблемам и у каждого из его членов. В поисках компенсации усиления внимания к материальным ценностям, на фоне отсутствия морально-нравственных, человек пытается найти доступные ему выходы из данной ситуации.

Один из таких путей – потребление алкоголя, которое позволяет временно забыть о стоящих перед человеком проблемах (см. табл. 1.6-1.7).

Как видно, потребление алкоголя в России постоянно возрастает, причем оно уже давно превысило максимально допустимый уровень, определенный ВОЗ (всемирной организацией здравоохранения), в 8 л. чистого алкоголя в год. Подобная ситуация приводит с одной стороны к деградации населения страны, упрощения системы ценностей, неспособности к активной созидательной деятельности. С другой стороны, с точ-

ки зрения общества, это наносит вред генофонду нации, приводит к росту социально опасных тенденций, в первую очередь к преступности.

Таблица 1.6.

Уровень потребления чистого алкоголя в России

Год	Потребление алкоголя л/душу насел. в год
1990	5,4
1998	7,6
2002	8,1
2005	9,7
2006	15,0*

Составлено по: Государственный доклад «О санитарно-эпидемиологической обстановке в Российской Федерации в 2006 году» Роспотребнадзор; Тапилина В.С. Качество жизни населения и потребление алкоголя в современной России /ЭКО. 2005, №9, с. 15-29. *С учетом теневого оборота.

Нужно сказать, что РФ не одинока в данной проблеме. Даже экономически развитые страны сталкиваются с высоким уровнем потребления алкоголя (табл. 1.7).

Таблица 1.7.

Потребление алкоголя в странах Европы

№ п/п	Страна	Потребление алкоголя л/душу насел. в год
1	Люксембург	12,6
2	Венгрия	11,4
3	Чехия	11,0
4	Ирландия	10,8
5	ФРГ	10,1
6	Испания	10,0
7	Великобритания	9,6
8	Дания	9,5
9	Австрия ,Франция	9,3
10	Швейцария	9,0

ИТАР ТАСС 2006

Данные в таблицах 3 и 4 не совсем сопоставимы друг с другом, так как российская статистика оперирует количеством алкоголя приходящегося на одного жителя

России, а в Европе этот показатель рассчитывается на душу населения достигшего 15 лет. Однако видно, что ведущие страны Европы с точки зрения экономических показателей развития (Люксембург, Великобритания, Франция, Дания, ФРГ) одновременно отличаются достаточно высоким потреблением алкоголя. Что свидетельствует о нерешенности личных проблем населения, проживающего в этих странах, слабую выраженность в системе ценностей общественных интересов.

Говоря о преступности, так же можно сказать, что склонность России к генерированию в стране рыночных ценностей приводит к росту количества преступлений (табл. 1.8).

Таблица 1.8.

Преступность в России

Вид преступлений	Количество преступлений в год		
	2005 в % к 2004	2005	2006
Преступления всего	+22,8	3554738	3855373
Разбой	+14,8	63671	59763
Грабеж	+37,0	344440	357302
Кража	+23,2	1572996	1676983
Мошенничество	+42,4	179553	225326
Оборот наркотических средств	+16,8	175241	212019

Составлено по данным МВД РФ

Рост количества преступлений, и особенно преступлений против собственности, говорит о том, что отсутствие внимания к проблемам формирования общественно значимых ценностей создает основу для отсутствия уважения к правам других лиц и подчеркивает рациональность эгоистического экономического поведения. Внутренние нормы, основанные на эгоистических ценностях в духе чисто экономических категорий, не являются преградой при принятии антиобщественных решений, а точнее они не включают в себя нормы уважения к ценностям других членов общества, толерантности поведения и пр.

Рост год от года, преступлений связанных с оборотом наркотиков, подкрепляет тезис высказанный при оценке последствий роста потребления алкоголя (деградация части населения, снижения потенциала развития общества).

Таким образом, преобладание в общественном сознании экономических ценностей с основной целевой функцией – максимизация материального благосостояния приводит к негативным последствиям, отрицательно сказывающимся как на возможно-

сти удовлетворения интересов граждан, так и на перспективах достижения целей материального благосостояния, как отдельных индивидуумов, так и общества в целом.

Решение данной проблемы лежит за рамками экономического поведения и системы ценностей отдельной личности, в том смысле, в какой его рассматривают сторонники «мэйнстима». Пока в обществе будет господствовать мнение о доминировании ценности материального благосостояния общества над всеми другими его интересами всестороннее развитие общества и повышение удовлетворенности всех его членов являются трудновыполнимыми задачами.

Следующие статистические наблюдения позволяют пролить свет на еще одну область экономических отношений, где вступают в противоречие материальные и нематериальные цели экономических агентов – проблема объема экономически активного населения.

Максимальное выражение объема трудовых ресурсов страны, который может быть использован для производства благ, ограничено количеством дееспособного и трудоспособного населения. Мы не будем рассматривать здесь проблемы уменьшения этого объема, связанного с законодательным запрещением детского труда, а так же получением возможности на пенсионное обеспечение при достижении некоторого возраста, хотя и эти проблемы напрямую связаны с действиями государства (общества) по обеспечению человека нематериальными благами. В рамках данного раздела мы рассмотрим вопрос о неполной занятости, как о факторе, способствующем снижению объема предоставления трудовых ресурсов.

Обратимся к данным по неполной занятости в различных странах мира, размещенным в таблице 1.9. Совокупные данные свидетельствуют о либо достаточной степени устойчивости данного показателя в одних странах, либо о имеющейся тенденции роста данного показателя в других.

Беря усредненные показатели по экономически развитым странам можно говорить, что уровень вторичной занятости составляет в них 15,3-16,3%. Другими словами, порядка 1/6 части трудоустроенного населения недорабатывают в экономической сфере, что безусловно отражается на производственном потенциале экономики. При этом, по данным, приводимым Employment Outlook OECD, на условиях работы менее 20 часов в неделю (т.е. в два раза меньшем, чем среднее значение часов работы полностью занятого) трудоустроены от 1 до 11% работающих мужчин и от 7 до 32% женщин (в зависимости от страны, данные за 1994 г.)²⁵⁹. Наибольшую долю лиц, работающих ме-

²⁵⁹ Обзор занятости в России. Выпуск 1 (1991-2000 гг.). – Москва, ТЭИС, 2002. – С. 272-295

нее 20 часов в неделю имели такие страны как Нидерланды, Канада, Великобритания и Норвегия.

Таблица 1.9

Доля неполной занятости в общей занятости, в %

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
США	13,8	14,1	14	13,6	13,4	13,3	12,8
Канада	17	18,6	18,9	19	18,7	18,5	18,1
Япония	19,1	20,1	21,8	23,2	23,6	24,1	23,1
Германия	13,4	14,2	14,9	15,8	16,6	17,1	17,6
Франция	12,2	14,2	14,3	14,9	14,8	14,7	14,2
Великобритания	20,1	22,3	22,9	22,9	23	22,9	23
Финляндия	7,6	8,7	8,4	9,3	9,7	9,9	10,4
Нидерланды	28,2	29	29,3	29,1	30	30,4	32,1
Норвегия	21,3	21,2	21,4	21,2	21	20,7	20,3
Швеция	14,5	15,1	14,8	14,2	13,5	14,5	14
Испания	4,6	7,1	7,5	7,9	7,7	7,9	7,8
Мексика	14,9	15,9	15	13,8	13,5
Корея	19,2	20,8	21,8	23,3	23,6	24,1	23,1
Венгрия	3,1	3,3	3,4	3,5	3,2
Польша	11,9	11,8	13,6	12,8
Чехия	3,4	3,4	3,3	3,4	3,3
Словакия	...	2,3	2,3	2	2	1,8	1,9
Страны ЕС- 15	13,3	14,9	15,2	15,7	16	16,2	16,3
Страны ОЭСР	14,3	15	15,1	15,4	15,5	15,5	15,3
Болгария	...	10,9	10,9
Румыния	...	13,4	12,8
Словения	...	3,5	5,2

Источники: Employment Outlook OECD. Paris: OECD, 2001; Short-term Economic Indicators. Transition Economies. ССЕТ. 1997. № 1.

Проблема неполной занятости носит двоякий характер. С одной стороны, сами фирмы могут предъявлять спрос на подобных работников, и в этом отношении ее можно рассматривать как вынужденную. Сокращая затраты на оплату труда, снижая доступ работников с неполной занятостью к «социальному пакету», оптимизируя соответствие

периоды использования рабочей силы и ее потребности фирмы получают материальные выгоды от подобных схем занятости²⁶⁰.

С другой стороны, люди могут желать работать неполный рабочий день в целях реализации потребностей не связанных с работой (творчество, уход за детьми, родителями и т.п.).

Эмпирические данные свидетельствуют о том, что в экономически развитых странах *добровольный характер неполной занятости доминирует над вынужденной* в подавляющем числе наблюдений. Так, в 1995 году, среди частично занятых в 11 европейских странах лишь 19,3% опрошенных (в том числе 22,2% мужчин и 17,9% женщин) хотели бы работать полный рабочий день. Одновременно 12% занятых по полному рабочему графику (9% мужчин и 18% женщин) выразили желание перейти на работу с укороченным рабочим днем²⁶¹.

Что касается Российской статистики неполной занятости, то она достаточно скупа. Данные федеральной службы статистики в основном оценивают распространенность вынужденной неполной занятости (по инициативе администрации организаций). Капелюшников Р. приводит цифры непостоянно занятых в размере около 7,2% и полностью занятых в размере 1,7% от общей численности занятых в экономике²⁶².

Крайне низкий уровень неполной занятости, приводимый Капелюшниковым Р. как нам представляется не отражает реальной потребности в подобной занятости среди населения России. Так, беря во внимание наиболее нуждающуюся в неполной занятости категорию работников – матерей с малолетними детьми, то желание работать у них возникает скорее из-за материальной нужды, устранение которой (в связи с ростом доходов населения, например) снизит их экономическую активность. По данным ВЦИОМ 80% опрошенных в 1992 г., 70% в 1994 г. и 77% в 1996г. среди мотивов, побуждающих женщин с детьми работать вне дома, назвали "невозможность прожить только на заработок мужа"; (для сравнения - интерес к работе назвали от 9 до 5% опрошенных). Вторым мотивом работы женщины назвали "стремление иметь "свою" зарплату, чтобы быть материально независимыми (17%)²⁶³.

Кроме того, обследование женщин с детьми дошкольного возраста, показывает, что только 64% из них работали полный рабочий день, остальные либо не работали во-

²⁶⁰ Кляйн Н. No Logo. Люди против брэндов.

²⁶¹ European Commission // European Economy. Reports and Studies. 1995. № 3. Brussels

²⁶² Капелюшников Р. Нестандартные формы занятости и безработицы в России. Препринт. - М.: ГУ-ВШЭ, 2004

²⁶³ Бодрова В. В. Отношение к занятости женщин в период перехода к рыночной экономике // Мониторинг общественного мнения. Экономические и социальные перемены / ВЦИОМ. М., 1998, № 1. – С. 35-38.

обще, либо были частично занятыми (табл.1.10). При этом, 12% женщин в возрасте 25-39 лет в данной ситуации работали неполный рабочий день, а 72% женщин в возрасте до 24 лет не работало и не училось.

Есть и еще одно наблюдение, свидетельствующее о том, что востребованность неполной занятости в России достаточно велика. Фонд «Общественное мнение» провел опрос население «Человек на работе» где при оценке критериев новой работы 24% респондентов заявили о значимости для них графика работы. Это был третий по частоте упоминания фактор после уровня оплаты труда и возможности реализовать себя на рабочем месте²⁶⁴.

Таблица 1.10

С какой нагрузкой Вы трудились на своей работе, когда у Вас был ребенок дошкольного возраста? (в % к числу ответивших)

Группы	Работала полный рабочий день		Работала неполный рабочий день		Не работала, училась		Занималась домашним хозяйством	
	1994	1996	1994	1996	1994	1996	1994	1996
Всего	60	64	8	5	14	8		23
В т.ч.: до 24 лет	8	9	5	2	9	17	78	72
25-39 лет	60	59	9	12	17	19	13	10
40-54 года	68	78	14	6	13	10	5	6
старше 54 лет	75	78	5	5	12	7	8	10

Источник: Бодрова В. В. Отношение к занятости женщин в период перехода к рыночной экономике // Мониторинг общественного мнения. Экономические и социальные перемены / ВЦИОМ. М., 1998, № 1.

Таким образом, досуг, занятие домашним хозяйством является альтернативой материальному доходу, особенно при достижении последним достаточного для человека уровня. Следовательно, нужно уделить внимание исследованиям мотивов подобных замещений, так как они способны повлиять как на чисто экономическую проблему изменения ограниченности объемов трудовых ресурсов, так и на вопросы повышения уровня удовлетворенности общества.

Другое статистическое наблюдение показывает, что цели обеспечения стабильности и уверенности в завтрашнем дне могут выступать альтернативой материальной

²⁶⁴ Человек на работе. Опрос ФОМ. – www.fom.ru

мотивации экономических агентов к хозяйственной деятельности. Основным принципом справедливости в распределении благ состоит в том, что большая производительность должна позволять работнику (фирме) рассчитывать на больший доход.

Рассмотрим зависимость между объемом ВВП, приходящегося на одного жителя в отдельных странах и расходами на социальное обеспечение (см. табл 1.11).

Таблица 1.11.

**Объемы ВВП на душу населения и расходы на социальное обеспечение
различных стран (2003 г.)**

№	Страна	Объем соц. Расхо- дов(станд артов по- купат.) силы на душу на- селения	ВВП дол./душу на- селения		Соц. Расходы дол./душу на- селения		Соотношение соц расходов к ВВП в долях от единицы	
			Пока- затель	Рей- тинг	Пока- затель	Рей- тинг	Пока- затель	Рей- тинг
1	Люксембург	10905	55500	1	14799	2	0,27	13
2	Норвегия	8728	37910	2	15205	1	0,40	4
3	Швеция	8528	26610	14	11618	5	0,44	1
4	Швейцария	8363	32220	3	14181	3	0,44	2
5	Дания	8115	31050	4	12611	4	0,41	3
6	Австрия	7700	29740	6	9629	7	0,32	8
7	Нидерланды	7605	28560	8	9636	6	0,34	5
8	Франция	7434	27640	10	9277	8	0,34	6
9	Бельгия	7426	28920	7	9028	11	0,31	11
10	Германия	7087	27610	11	9253	9	0,34	7
11	Великобрита- ния	6812	27690	9	8809	12	0,32	9
12	Финляндия	6560	27460	12	8687	13	0,32	10
13	Исландия	6039	30510	5	9236	10	0,3	12
14	Италия	6024	26830	13	6966	14	0,26	14
15	Греция	4567	19900	16	4294	15	0,22	15
16	Испания	4186	22150	15	4276	16	0,19	17

№	Страна	Объем соц. Расхо- дов(станд артов по- купат.) силы на душу на- селения	ВВП ппс		Соц. Расходы		Соотношение	
			дол./душу на- селения	на-	дол./душу на- селения	на-	соц расходов к ВВП в долях от единицы	
			Пока- затель	Рей- тинг	Пока- затель	Рей- тинг	Пока- затель	Рей- тинг
17	Словения	4076	19100	17	3553	18	0,19	18
18	Португалия	4076	17710	18	3733	17	0,21	16
19	Чехия	2964	15600	19	1864	19	0,12	20
20	Венгрия	2783	13840	20	1860	20	0,13	19
21	Польша	2121	11210	23	1289	21	0,11	21
22	Эстония	1411	12680	21	937	22	0,07	22
23	Литва	1342	11390	22	754	23	0,07	23
24	Латвия	1174	10210	24	685	24	0,07	24
	Для справки							
25	Россия		8950	25				
26	США		37750	3	8235	14	0,22	15

Составлено и рассчитано по: Щербакова Е. В Европейском Союзе социальные расходы в 2003 году составили 28% ВВП/Электронная версия бюллетеня Население и общество. – Центр демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, № 263 – 264, 2006; Все страны мира/Население и общество Информационный бюллетень Центра демографии и экологии человека. – Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 2005, №93; Россия Экономическое и финансовое положение. – ЦБ РФ, №9, 2005. - С.55; О международных сопоставлениях ВВП за 2002 год. – Федеральная служба государственной статистики.

В Базе данных о социальных расходах ОЭСР (OECD Social Expenditure Database)²⁶⁵ выделено 9 целевых областей оказания социальной помощи в связи:

1. со старостью (пенсии по старости, социальные пенсии при досрочном выходе на пенсию, помощь по дому и обслуживание на дому пожилых людей);

²⁶⁵ Organization for Economic Co-Operation and Development. Первоначально (1960-1961) в эту организацию вошли следующие страны: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, США, Турция, Франция, Швейцария и Швеция. Позже к ним присоединилась Япония (1964), Финляндия (1969), Австралия (1971), Новая Зеландия (1973), Мексика (1994), Чехия (1995), Венгрия, Польша и Корея (1996), а также Словакия (2000).

2. со смертью члена семьи (пенсии по случаю потери кормильца, оплата ритуальных услуг);
3. с нетрудоспособностью (услуги по уходу и лечению, пособия по инвалидности, пособия в связи с производственной травмой и несчастным случаем, оплата временной нетрудоспособности экономически занятых лиц);
4. с поддержанием здоровья (расходы на стационарное и амбулаторное лечение, товары медицинского назначения, профилактику заболеваний и сохранение здоровья);
5. с поддержкой семьи (детские пособия и кредиты, уход за детьми, поддержка уровня дохода во время отпуска по уходу за детьми, выплаты родителям, воспитывающим детей в одиночку);
6. с активной политикой на рынке труда (услуги по обеспечению занятости как в целом, так и отдельных групп населения, в частности, инвалидов, профессиональное обучение, субсидируемая занятость молодых);
7. с безработицей (компенсационные выплаты, выходные пособия, пособия в связи с досрочным выходом на пенсию по причинам, диктуемым рынком труда);
8. с необходимостью поддержания стандарта жилищных условий (жилищные пособия и субсидии на оплату арендуемого жилья);
9. с другими целями социальной политики (пособия группам населения с низкими доходами, которые не могут быть отнесены к перечисленным выше областям социальной политики, и иные социальные услуги)²⁶⁶.

Анализ данных в таблице позволяет сделать следующие выводы:

1. В целом по выборке наблюдается положительная зависимость между уровнем ВВП на душу населения и объемами социальных расходов. Разительными исключениями здесь являются только США и Швеция. При этом в США при очень высоком значении ВВП на душу населения, характерен достаточно низкий относительный уровень социальных расходов, а для Швеции характерна обратная ситуация.

2. Страны с большим уровнем ВВП на душу населения тратят на социальное обеспечение большую долю совокупного объема производства. Исключениями в данном случае являются три страны, к США и Швеции добавляется Люксембург, у которого при очень высоком уровне ВВП на душу населения наблюдается относительно

²⁶⁶ Щербакова Е. В 2001 году на социальную защиту в странах ОЭСР была потрачена примерно четверть ВВП/Демоскоп weekly. - № 263 – 264, 2006

низкая доля социальных расходов в его составе. При этом подчеркнем, что по абсолютному значению социальных расходов Люксембург занимает 2 место в выборке.

3. Сравнивая размер социальных расходов с их долей в ВВП можно заметить, что чем больше доля расходов на социальное обеспечение в объеме ВВП, тем выше абсолютный уровень социальных расходов. Явным исключением здесь является только Люксембург (13 и 2 место соответственно).

4. Даже для стран, являющихся исключением из рассмотренных зависимостей, уровень абсолютных и относительных социальных расходов является достаточно высоким и превышает аналогичные показатели в странах с переходной экономикой и странах «отстающих богачей» (Испания, Португалия, Греция).

В данного раздела не входит анализ исключительных ситуаций с соотношением уровня социальных расходов и ВВП в отдельных странах. Хотя данная проблема и представляет интерес с точки зрения оценки влияния на это соотношение институциональных факторов или темпов экономического развития²⁶⁷. Здесь лишь ограничимся констатацией общей тенденции.

Можно с уверенностью говорить о том, что *при прочих равных условиях и до определенного момента, при возрастании показателя ВВП на душу населения все большая доля его расходуется на социальное обеспечение граждан, то есть идет на обеспечение нематериальных интересов человека (стабильность, уверенность в завтрашнем дне, образование и здоровье)*. Другими словами, стремление общества к максимизации дохода (в виде ВВП) ограничивается другими целевыми функциями общества. Если бы последних не было, то можно было бы инвестировать дополнительные объемы возросшего ВВП с целью еще большего расширения производственных возможностей, а следовательно и повышения дохода и количества материальных благ в будущем. На деле этого не происходит и *все большая часть ВВП уходит на удовлетворения нематериальных потребностей*. Растущая доля ВВП, расходуемая на социальное обеспечение, говорит об усилении нематериальных мотивов.

Конечно, и образование и здоровье можно относить к факторам, повышающим эффективность экономической деятельности в ортодоксальном смысле этого слова. Однако помимо воздействия на производительность, эти факторы способствуют повышению уровня благосостояния общества, и что здесь более важно, а что менее – вопрос дискуссионный.

²⁶⁷ Подробнее о проблемах зависимости между ростом ВВП и объемом социальных расходов в динамике для отдельных стран см. Castles F. G. The Dog That Didn't Bark: Economic Development and the Postwar Welfare State/European Review. – 2000. Vol. 8, №3, P. 313-332

1.4.3. Эмпирические свидетельства на уровне организаций и домашних хозяйств

На микроуровне можно проследить те же факторы альтернативности материальных и нематериальных целей в поведении экономических агентов.

Теория мейнстрима говорит о том, что любой экономический агент стремится к повышению эффективности своей деятельности в смысле увеличения материальных выгод на единицу затрат. Однако данные о распределении видов организаций или домашних хозяйств по уровню их экономической эффективности говорит о существовании среди них существенных отличий, не позволяющих списать их только на недостаток знаний, неспособность в организации дела и пр. часто используемые объяснения подобных явлений.

Возьмем, к примеру, сферу сельскохозяйственного производства. Одним из форм его организации в России являются личные подсобные хозяйства (ЛПХ). Серова Е.В. и Звягинцев Д.В. исследовавшие вопросы функционирования ЛПХ в России отмечают следующее.

«На данных пробной переписи в 6 районах трех регионов Российской Федерации (Краснодарского и Красноярского краев и Пензенской области), проведенных Росстатом в 2004 году, нами построено распределение хозяйств населения в сельской местности по валовому производству сельскохозяйственной продукции. Как показали расчеты, от 45 до более 70% хозяйств по рассмотренным районам дают менее 5% валовой продукции соответствующего района, их доля в суммарном поголовье и площади крайне незначительна. Такие ЛПХ вряд ли можно признать сферой экономической активности, это сфера домашнего хозяйства. С другой стороны, среди ЛПХ есть часть крупных производителей. Так, в среднем по районам пробной переписи 10% самых крупных по валовому производству ЛПХ дают 50% всей валовой продукции хозяйств населения района. В среднем по выборке такие хозяйства имеют около 0,6 га земли, около двух голов КРС, свиней и 50 голов птицы. Эти ЛПХ уже в силу своих физических размеров не могут быть подсобными, явно производят на рынок, ориентированы на спрос, возможно, привлекают дополнительную рабочую силу»²⁶⁸.

Для лучшего представления полученных результатов обследования Серова Е.В. и Звягинцев Д.В. приводят следующую таблицу, характеризующую деятельность ЛПХ (табл. 1.12).

²⁶⁸ Серова Е.В., Звягинцев Д.В., 2006, С.3-34

Таблица 1.12.

Характеристика потребительских* личных подсобных хозяйств в выборочных районах (2004)

Номер района	Доля потребительских ЛПХ в общем кол-ве ЛПХ	Доля потребительских ЛПХ в общей площади сельхозугодий в ЛПХ	Доля потребительских ЛПХ в общем поголовье в ЛПХ				
			КРС	Свиньи	Овцы	Козы	Птица
<i>Красноярский край</i>							
1	61,97	2,84	9,51	15,18	6,75	15,08	25,71
2	71,46	4,39	13,36	28,35	6,51	37,38	47,36
<i>Краснодарский край</i>							
3	72,83	42,22	0,00	0,26	19,88	44,14	42,73
4	42,20"	17,70	0,00	0,00	0,65	9,26	11,46
<i>Пензенская область</i>							
5	45,5	18,6	0,0	0,8	1,2	9,6	0,0
6	45,6	20,0	0,0	2,3	1,3	5,1	18,9

* дающие менее 5% валовой продукции сельского хозяйства соответствующего района

** первичные данные по этому району не совсем надежны (возможны, ошибки первичной переписи)

Источник: Серова Е.В., Звягинцев Д.В. , 2006, С.3-34

Приведенные этими авторами данные свидетельствуют о том, что подавляющее число владельцев ЛПХ не заботятся о максимизации выпуска продукции и не предпринимают мер по его увеличению. С точки зрения чистой экономики такая ситуация кажется странной и ведущей к непроизводительному использованию имеющихся ресурсов. Но если учесть весь спектр мотивов работы в ЛПХ, то такой вывод становится вовсе не очевидным.

Низкая продуктивность большинства ЛПХ может быть связана с тем, что их владельцы вовсе не стремятся к этому, соразмеряя свои усилия, прочие (нематериальные) цели с гипотетически эффективным вариантом хозяйствования. Возможные мотивы связанные с деятельностью ЛПХ могут состоять в следующем: желание отдыха на природе, тяга к общению с соседями, стремление получать экологически чистые продукты питания, самореализация индивида. Поэтому непосредственно производственные усилия часто осуществляются по остаточному принципу (если есть свободное вре-

мя). Понятно, что в такой ситуации навряд ли можно говорить о стремлении к максимизации продукта.

Часто говорят о том, что приверженность к ЛПХ опосредована материальной нуждой, нехваткой средств на закупку необходимых человеку продуктов питания. Безусловно считая данный мотив достаточно важным для некоторых категорий семей, мы однако настаиваем, что он является лишь одним из множества мотивов и далеко не всегда является доминирующим. О таком положении вещей свидетельствуют и данные таблицы 1.13 .

Таблица 1.13.

Вклад ЛПХ в конечное потребление домохозяйств по уровню доходов, 2001 год (%)

Группа населения по уровню доходов	Размер конечного потребления (в среднем на одного члена домохозяйства) руб/мес.	Доля стоимости питания в конечном потреблении	Доля поступлений из ЛПХ в конечном потреблении	Доля поступлений из ЛПХ в стоимости питания
Все домашние хозяйства	1835,4	52,7	7,6	14,4
1 группа	529,2	67,6	11,4	16,9
2 группа	780,0	66,2	11,6	17,5
3 группа	971,8	65,1	11,1	17,1
4 группа	1170,7	63,7	10,5	16,5
5 группа	1392,9	62,3	9,9	15,9
6 группа	1640,8	58,0	9,1	15,7
7 группа	2002,7	54,3	7,8	14,4
8 группа	2400,6	50,8	6,9	13,6
9 группа	3001,1	48,2	6,2	12,9
10 группа (с тах доходом)	4464,1	41,4	5,1	12,3

Источник: Полетаев А. Эффективен ли труд россиян?//Население и общество. – №82, 2004

Как видно из данных, размещенных в таблице, при более чем восьмикратном соотношении доходов, присутствует лишь 25% падение обеспечения продуктами питания в группе наиболее материально обеспеченных домохозяйств в сравнении с наименее обеспеченными. Данный факт свидетельствует о том, что стремление к увеличению

своего обеспечения продуктами питания за счет ЛПХ далеко не всегда является следствием материальной нужды, а в большей степени связано с традиционным укладом жизни и потребностями нематериального характера.

Данный пример необъяснимого с точки зрения чистой экономики неэффективного использования ресурсов вовсе не единичен и наблюдается не только в рыночных секторах экономики, но и в тех организациях, которые принципиально направлены на производство продукции, причем не только в России, а и в других странах.

Так, полномасштабное исследование П. Лукичева вопросов государственного регулирования аграрной сферы выявило очень схожие с вышеприведенными тенденции распределения фермерских хозяйств по валовому объему реализации сельскохозяйственной продукции в США и странах западной Европы²⁶⁹.

Его данные свидетельствуют о том, что среди например фермеров в США устойчиво сохраняется распределение хозяйств по уровню товарной продукции, причем хозяйства объем производства которых крайне мал занимают около 83% в общем числе ферм (табл.1.14).

Таблица 1.14.

Распределение ферм по объемам товарной продукции

Доходы фермеров от продаж с/х продукции (\$)	1993		1997	
	Число ферм (шт)	В % от общего числа ферм	Число ферм (шт)	В % от общего числа ферм
До 100000	1704862	83,7	1710123	83,1
100000-249999	221184	10,9	205791	10,0
250000 и более	109646	5,4	141996	6,9
Всего	2035692	100	2057910	100

Составлено и рассчитано по: Лукичев П.М. Государственное регулирование аграрной сферы. СПб.: НИИ Химии СПбГУ, 1999. – С. 66, 71

Другими словами подавляющая часть управленческого ресурса и значительная часть трудовых и земельных ресурсов используются неэффективно. Это подтверждается и данными о чистом доходе ферм, который изменяется от \$2815-7728 в среднем для

²⁶⁹ Лукичев П.М. Государственное регулирование аграрной сферы. СПб.: НИИ Химии СПбГУ, 1999, 190с.

хозяйств с объемом продаж до \$100000 до \$40551-120487 в среднем в группе хозяйств с доходами более 250000. Вместе с тем и те и другие типы хозяйств одновременно присутствуют на рынке сельхозпродукции и влияют на эффективность функционирования экономики. В результате, ориентируясь только на материальный достаток как цель экономической деятельности, мы теряем возможность рассматривать достаточно широкую категорию хозяйств, которые в своем поведении не подтверждают тезис о доминировании у них данной цели, но тем не менее являются активными участниками экономических отношений.

Следующим важным вопросом, связанным с эффективностью экономической деятельности, и который как представляется не может рассматриваться без учета многоцелевой функции поведения является вопрос соблюдения норм, о котором так много говорят представители институциональной школы. Из всех норм, легко поддаются исследованию формальные нормы, так как они являются фиксированными или легко доступными наблюдателю. Однако проблема в современной России состоит в том, что лишь немногие руководители предприятий говорят о возможности их нормального функционирования при соблюдении всех законов.

Вот результаты опроса руководителей предприятий, проведенного Социологическим центром РАГС (Российской академии государственной службы) 4 марта 2003 г. Опрошены 105 человек (табл. 1.15)

Таблица 1.15.

Может ли, с Вашей точки зрения, в настоящее время предприятие успешно вести хозяйственную деятельность, не нарушая законов или других нормативных предписаний?

(Данные приведены в процентах от общего количества опрошенных)

Да	24,8
Едва ли	49,5
Нет	23,8
Затруднились ответить	1,9

Малая доля лиц, верящих в возможность постоянно находиться в правовом поле, резко снижает эффективность институциональных исследований, основанных лишь на знании формальных рамок взаимодействия экономических агентов. Поэтому как правило, институционалисты вынуждены прибегать к исследованиям неформальных правил взаимодействия. Но последние, как совершенно правильно отмечают представители неинституциональной теории, являются крайне гибким и легко меняющимся пара-

метром²⁷⁰. Рассматривать все неформальные нормы, как нечто внешне заданное и одинаково детерминирующее поведение всех участников отношений не представляется возможным. Важным условием соблюдения подобных норм является соответствие их внутренним представлениям человека и следовательно поведение индивида будет зависеть в том числе и от эндогенно заданных параметров. Мы опять приходим к пониманию необходимости учета всего комплекса мотивов поведения, а не только какого-то одного пусть и достаточно важного.

О существовании множественных мотивов руководителей предприятий при принятии решений об увольнении работников говорят результаты опроса руководителей сельхозпредприятий, приведенные Серовой Е.В. и Звягинцевым Д.В. «Руководители сельхозпредприятий, которые имеют излишнюю рабочую силу, отметили, что не увольняют избыточных работников в 70% случаев по причине неизбежного ухудшения материального положения семей уволенных, в 49% — из-за сезонности производства (резервирование работников для сезонных работ), в 35% по причине возможного усиления воровства, пьянства и ухудшения криминальной обстановки в селе»²⁷¹.

Интересен так же факт низкой зависимости размера оплаты труда работников предприятий и их трудовых усилий, который отмечается и руководителями предприятий и самими работниками (табл. 1.16)

Подобную картину можно обосновать тем, что еще не все предприятия используют в своей работе эффективную систему стимулирования труда, когда уровень оплаты связывается с результатом работы или тем, что низкий уровень доходов работников не позволяет снижать заработную плату при снижении трудовых усилий (работники просто разбегутся). Но странно, если за 13 лет рыночных реформ, руководители предприятий полностью ориентированные на получение прибыли (как это трактует экономическая теория) не сумели получить информацию об эффективных инструментах менеджмента и не внедрили их на своем предприятии. Кроме того, не понятно, что вообще заставляет работников работать при такой низкой зависимости между усилиями и материальным результатом. Эти данные со всей отчетливостью дают возможность понять, что без исследования мотивов поведения не связанных с доходом подобные факты объяснить невозможно.

²⁷⁰ Норт Д., 1997, с.62; Ходжсон Дж., 2001, с.32-33

²⁷¹ Серова Е.В., Звягинцев Д.В., 2006, С.3-34

Связь «усилия – доход»

Вопрос	Варианты ответов			
	Значительно увеличится	Не- много увели- чится	Не изме- нится	Затруд- нились ответить
К руководителям				
Как Вы считаете, если рядовые работники Вашего предприятия будут работать с большей отдачей сил, их заработок увеличится?	25,7	46,7	23,8	3,8
А если, напротив, они будут работать с меньшей отдачей сил, их заработок уменьшится?	27,6	39,0	28,6	4,8
К наемным работникам				
Как Вы считаете, если Вы будите работать с большей отдачей сил на основной работе, Ваш заработок увеличится?	7,7	18,8	62,7	10,8
А если, напротив, Вы будете работать с меньшей отдачей сил, Ваш заработок уменьшится?	14,0	20,5	50,4	15,1

Составлено по данным Социологического центра РАГС за 2003 год

Обращает на себя внимание и еще один важный момент. В представленных данных налицо разница в ожиданиях по изменению доходов со стороны руководителей и самих работников. Как правило, руководители считают ситуацию более радужной, нежели работники. Так уверенность в том, что заработок работника возрастет при приложении им больших усилий, есть у четверти управленцев, но только у тринадцатой части рядовых работников. Конечно, можно списать этот результат на эффекты информационной асимметрии, что работник просто не знает о возможности больше зарабатывать. Но скорее всего проблема заключается в отсутствии как у управленцев так и у работников явного стимула к устранению этой ситуации. Если говорить точнее, то данный стимул может не являться доминирующим и оттеняется другими мотивами. Для работника, например, может присутствовать нежелание выделяться из коллектива, сойти в лице начальства эгоистом, боязнь требования повышенной оплаты, которое может ограничить возможности решения других вопросов, возникающих между начальником и подчиненным и т.д. Со стороны управленца возможным мотивом недоинформирования работников может являться повышенный риск увеличения оплаты труда подразделения или организации, который придется обеспечивать вне зависимости от рыночной

ситуации, проблемы его обоснования перед вышестоящими начальниками, вопросы возможного уменьшения разницы между уровнем оплаты труда руководителя и подчиненного и пр. моменты.

Стоит отметить, что подобные проблемы различий в восприятии эффективности мероприятий по управлению характерны не только для нашей страны. Так Х. Рамперсад приводит следующие данные (табл. 1.17).

Таблица 1.17.

Различия в оценке управляющих воздействий

Факторы управления	Процент управленцев, которые считают, что эффективно используют фактор	Процент работников, которые считают, что руководитель эффективен в данном факторе
Проявление к служащим искреннего интереса	86	41
Удовлетворение процессом управления работниками в целом	84	42
Эффективность стимулирования труда	64	31
Готовность помочь служащим	83	34
Знание о состоянии дел в подразделении	66	32

Составлено по Рамперсад Х.К., 2005. – С.26

Следующие эмпирические данные показывают наличие неиспользованного потенциала применения человеческих ресурсов. В табл. 1.18 приведены данные о том, насколько полно реализуют свои способности на работе руководители организаций и подразделений. Как видно не менее трети руководителей работают на предприятиях не в полную силу. Это кажется странным при всеобщей заботе о материальном достатке.

Сходные оценки самоотдачи характерны и для рабочих предприятий. В таблицах 1.19-1.20 приводятся данные о самоотдаче рабочих российских предприятий

Таблица 1.18.

В полной ли мере Вы реализуете свои физические и интеллектуальные способности в работе?

Да	57,1
Нет	36,2
Затруднились ответить	6,7

Источник: Социологический центр РАГС

Таблица 1.19.

В какой мере Вы отдаете свои силы работе?

Работаю в полную силу	64,8
Работаю не всегда в полную силу	26,8
Чаще работаю не в полную силу	4,0
Затруднились ответить	4,4

Источник: Социологический центр РАГС (2003, 2010чел., 24 региона)

Таблица 1.20.

Смогли бы Вы при определенных условиях работать на Вашем рабочем месте лучше, чем сейчас?

Да, в значительной мере	28,0
Да, но незначительно	36,9
Нет	21,0
Затруднились ответить	14,1

Источник: Социологический центр РАГС (2003, 2010чел., 24 региона)

Сходные данные приводятся и в исследованиях В. Патрушева. Он отмечал, что «в 1996 г. всегда работали в полную меру своих сил и способностей только 6 из 10 швей во всех выделенных группах по размеру зарплаты»²⁷².

Все приведенные исследования свидетельствуют о том, что в процессе работы человек преследует не только цели максимизации дохода и не всегда данная цель может быть реализована. Кроме того, говорить о полной отдаче работника или управленца на рабочем месте не корректно. На фоне достаточно существенного запаса роста производительности он не используется по причинам выходящим за рамки современного экономического анализа.

²⁷² Патрушев В.Д. и др., 1998, С.37

О прямом противоречии материального и нематериального интереса говорит еще одни эмпирические данные (табл. 1.21)

Как следует из приведенных цифр, большая часть работников предприятий явно предпочитают стабильность рабочего места и заработной платы повышенному доходу, связанному с рисками его получения в будущем.

Подводя итог исследования рассмотренных здесь эмпирических фактов, следует отметить что список этих фактов можно было бы продолжать и дальше. Но уже на этом материале можно признать, что упование на материальный фактор как на тот, который может сам по себе привести к росту материального благосостояния напрасно.

Таблица 1.21.

Что бы Вы предпочли, если бы могли выбрать?

Небольшой, но постоянный заработок и уверенность в завтрашнем дне	43,5
Хороший заработок сейчас, пусть даже с риском неудач в будущем	39,0
Затруднились ответить	17,5

Источник: Социологический центр РАГС (2003, 2010чел., 24 региона)

Наличие нематериальных мотивов поведения индивидуумов в чем-то ограничивают возможности преследования материальных интересов, а в чем-то благоприятствуют этой цели. Но в одно и тоже время нематериальные интересы требуют своего удовлетворения, без которого невозможно достичь основной цели экономической науки – уровень удовлетворенности индивида и общества в целом.

Следующая глава данной работе будет посвящена разработке модели включения нематериальных интересов индивидов, вступающих в экономические отношения, в анализ экономических отношений.

2. КОНЦЕПЦИЯ ЛИЧНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Целью настоящей главы является создание предварительной модели определения целевых функций и направленности экономической деятельности на базе изучения их эндогенного по отношению к индивидууму характера.

Задачи, которые должна решать данная модель можно охарактеризовать следующим образом.

1. Включение в анализ экономической деятельности нематериальных интересов человека;
2. Разработка методологии выбора целевых функций экономических агентов в рамках экономической теории;
3. Изменение подхода к анализу эффективности экономической деятельности и ее оценки;
4. Определение порогов реакции экономических агентов при изменении внешних ограничений и объяснение нелинейного характера ответных действий при однонаправленном воздействии среды;
5. Рассмотрение вектора развития экономической деятельности как проявления адаптационных действий экономических агентов, движимых собственной системой внутренних мотивов;
6. Обоснование наличия и необходимости присутствия в экономике разнообразных видов экономических институтов как проявления специфичности системы внутренних мотивов у отдельных групп населения;
7. Создание единой теоретической базы экономики, которая позволила бы объединить не только отдельные направления экономической теории, но и устранила бы разрыв между методологией теоретических и прикладных разделов экономических наук.

Модель должна описывать следующие параметры:

- А) Систему ценностей и предпочтений индивидуума (материальных и нематериальных) с учетом их приоритетности;
- Б) Механизм определения целей деятельности;
- В) Динамику целевых установок во времени
- Г) Влияние внешних по отношению к индивидууму факторов на принятие им экономических решений;
- Д) Критерии оценки эффективности экономической деятельности (или обменов).

2.1. ЦЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЛИЧНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

2.1.1. Базовые определения

Формируемая модель строиться на принципах «методологического индивидуализма» и исходит из того, что каждое действие по достижению цели осуществляется конкретным лицом. По выражению Мизеса Л. именно человек способен «предпочитать одно и отвергать другое», «все поступки совершают индивиды»¹.

Чтобы лучше разобраться в причинах и возможностях существования у человека различных интересов (мотивов), а также понять насколько сильно будут проявляться последние, нужно, прежде всего, обратить внимание на личностные особенности индивида. Кроме того, важно понять, что же представляют собой сами понятия “интерес” и “мотив”; «потребность» и «ценность».

Анализ работ ученых-психологов показывает, что проявление одних черт характера обуславливается внешней средой (это, однако, не означает одинаковой реакции всех людей на одни и те же условия), а проявление других черт остается устойчивым вне зависимости от внешних факторов². Основными, устойчиво проявляющимися чертами личности, существование которых признается многими психологами и экономистами, являются степень невротизма и экстра-, интровертированность³. Слабые проявления невротизма лежат в основе устойчивого, зрелого типа личности с прекрасной адаптивностью. Сильные его проявления характеризуются неустойчивыми, плохо адаптирующимися характерами людей. Интроверт и экстраверт различаются обращенностью своих интересов в первом случае вглубь себя, а во втором на окружающий мир. Если интроверты являются самодостаточными, созерцательными личностями, то экстраверты проявляют потребность в деятельном преобразовании окружающего мира.

Работы психологов, посвященные анализу структуры личности человека, позволяют автору сделать вывод о том, что личностные особенности (темперамент, интеллектуальные способности, характер) накладывают определенный отпечаток на деятельность индивида, степень его реакции на воздействие внешних факторов, а следовательно, могут иметь значение при определении поведения человека в рамках экономических институтов.

¹ Мизес Л., 2006. – с.39, 54

² см. Анастаси А., 1982; Мерлин В.С., 1982; Небылицин В.Д., 1982; Обуховский К., 1981; Рубинштейн С.Л., 1982; Теплов Б.М., 1982

³ Мэйли Р., 1982, с.94; Горин Н., 1996, с.142-143; Егоршин А.П., 1997, с.46; Обуховский К., 1981, с.59

Вопрос о разделении понятий “интерес” и “мотив” до сих пор остается открытым как для экономистов, так и для психологов. Так, Зинин В.А. предлагает определять потребность как побуждение - причину, а мотив, как побуждение - следствие⁴. Однако на деле, достаточно сложно определить какое же побуждение является причиной, а какое следствием, если учесть, к тому же, что в зависимости от складывающихся условий эти побуждения могут меняться местами. Поэтому, например, Леонтьев Н. использует эти понятия как равнозначные⁵. Интересы, по мнению некоторых авторов, выражают **необходимость** удовлетворения потребностей, то есть, как и мотивы Зинина В.А., являются их следствием⁶. С чем согласны большинство авторов, так это с тем, что мотивы представляют собой побуждения к действию⁷.

Исходя из приведенных мнений, автор данной работы считает себя в праве использовать понятия “мотив” и “интерес” как равнозначные и **означающие побуждение к действию**. Степень же проявления побуждения, его силы, в рамках данного исследования автор будет **обозначать терминами “значимости мотива”(интереса) или “уровня устремлений”**.

Следует отметить, что в связи с разнонаправленностью побуждений человека, его деятельность полимотивирована, то есть определяется большим числом разнообразных мотивов⁸. При этом многие авторы говорят о существовании определенной иерархии мотивов по их значимости и источнику возникновения⁹.

Значительная часть мотивов связана с существующей внутри человека системой ценностей. В рамках данной работы, будет использоваться следующее определение системы ценностей. **Система ценностей - это эволюционно и генетически обусловленная, достаточно устойчивая во времени иерархическая структура интересов и убеждений человека по степени их значимости (важности), в соответствии с которыми детерминируются его целевые установки и мотивация поведения при заданном внешнем окружении**.

Как следует из определения, система ценностей определяется двумя группами факторов.

Во-первых, она зависит от **врожденных, генетически предопределенных особенностей личности**. К таковым помимо когнитивных способностей относят некото-

⁴ Зинин В.А., 1993, с.14

⁵ Леонтьев Н., 1982, с.75

⁶ Сироткин С.П., Краржинский М.И., Соловьев А.В., 1967

⁷ Аксенов Л.С., 1980, с.263; Егоршин А.П., 1997, с.379; Зинин В.А., 1993, с.14

⁸ см. Леонтьев Н., 1982, с.76

⁹ Аксенов А.С., 1980, с.263; Зинин В.А., 1993, с.14; Леонтьев Н., 1982, с.75

рые фундаментальные параметры структуры индивидуума: невротизм, экстра-, интровертированность и инертность (подвижность) нервных процессов¹⁰.

Невротизм показывает степень устойчивости и адаптированности индивида к жизни. Экстраверсия означает преобладание направленности интересов индивида на окружающий мир. Как правило, экстраверсия проявляется в постоянной потребности человека в общении, развитом чувстве новизны, рассеянности внимания. Интроверсия - противоположная экстраверсии особенность личности. Для нее характерна обращенность внимания человека на его внутренний мир. Интровертированные личности самодостаточны, обладают развитой интуицией, в основе их поведения лежат внутренние соображения, а не внешние воздействия¹¹.

Во-вторых, система ценностей зависит от **эволюционного развития индивида, социального окружения, внешних факторов, воздействующих на него в течении жизни**, то есть накопленного опыта, знаний и навыков.

Любая система ценностей имеет определенную иерархичность убеждений и интересов человека по степени их важности для индивида. Другими словами, ценностные ориентации позволяют нам понять, с каких позиций человек оценивает изменения во внешних условиях. В зависимости от этого формируются и ответные действия человека.

Чем более значима та или иная ценность для человека, тем сильнее мотивация к удовлетворению стоящих за ней потребностей и интересов. Поэтому эти потребности реализуются в первую очередь. Воплощение менее значимых интересов происходит либо после реализации более значимых, либо вследствие того, что удовлетворение важных для индивидуума целей невозможно из-за ограничений, накладываемых внешними условиями.

При этом нужно разделять представление о потребности и системе ценностей, так как и та и другая имеют мотивообразующий характер.

Потребности регулируют деятельность индивида в соответствии с конкретной ситуацией, т.е. являются ситуативными. Кроме того, любая потребность имеет порог насыщения, по достижении которого она деактивируется и перестает быть значимой для человека.

Ценности, напротив, носят внеситуативный характер. Они не зависят от складывающихся обстоятельств и являются более устойчивыми во времени характеристиками личности. Насыщение ценностных установок невозможно, так как они представляют

¹⁰ Мейли Р., 1982

¹¹ Мейли Р., 1982; Егоршин А.П., 1997, С.46

собой не конкретную осязаемую цель, а скорее ориентиры и желательное состояние вещей. Таким образом, система ценностей представляет собой некоторую “модель должного”, согласно которой пытается действовать человек¹². В этом смысле используя определения К. Менгера¹³, можно говорить о том, что следование ценностям есть благо низшего порядка, а потребность сигнализирует об отсутствии благ более высоких порядков.

Ценностная ориентация, ранжируя интересы и потребности человека, позволяет нам прогнозировать ответные действия индивида на те или иные изменения условий его деятельности.

Разные группы потребностей имеют тенденцию к изменению степени своего проявления в поступках человека в течение всей его жизни. Во многом это зависит, с одной стороны, от уровня притязаний индивида, а с другой стороны, от успехов в достижении этих интересов. Высокий уровень притязаний осложняет достижение желаемого интереса. Однако успехи в преследовании своих пристрастий толкают человека к повышению уровня своих потребностей. Обратная ситуация, т.е. отсутствие успешной реализации интереса, заставляет человека понижать свои запросы или переключаться на другие потребности¹⁴. Однако, есть и такая группа интересов человека, которая достаточно устойчиво проявляется в нем несмотря на любые изменения среды. Попытки подавления интересов из этой группы практически безрезультатны, т.к. они в любом случае будут существовать в потенциале, провоцируя такие реакции, как озлобленность или ненависть¹⁵. С одной стороны, существование этих устойчивых интересов связано с фундаментальными основами человеческой личности (например, типом нервной системы), а с другой стороны, тем жизненным опытом, который накопил человек.

Интересным также является замечание некоторых психологов о том, что разным индивидам для максимизации проявления своего продуктивного потенциала требуются различные условия. При этом, продуктивность работы может и не зависеть от типа нервной системы человека¹⁶.

Отправной точкой при построении модели включения интересов человека в экономический анализ является положение о том, что *целью экономической деятельно-*

¹² Оллпорт Г.В., 1998, с.133; Леонтьев Д.А., 1996, <http://www.ipk.alien.ru/books/vestnik/leontiev.txt>

¹³ Менгер К., 2006

¹⁴ Левин и др., 1982, с. 86-92; Леонтьев Н. 1982, с. 71-79; Уильям Дж., 1982, с. 63-70; Цветков С.А. и др., 1992, с. 24

¹⁵ Фром Э., 1982, с. 48-54; Обуховский К., 1981, с.60

¹⁶ Климов Е.А., 1982, с. 74-77; Теплов Б.М., 1982, с. 32-38

*сти является максимально возможное удовлетворение интересов людей в условиях имеющихся ограничений*¹⁷.

Исходя из данного тезиса, можно утверждать, что чем меньше ограничений воздействуют на человека, тем более он счастлив (удовлетворен). В апогее, когда человека вообще ничего не ограничивает (во всяком случае, по его личному мнению) он переживает состояние, известное в Дзен-Буддизме как «сатори» (состояние полного счастья). Не случайно, профессор буддийской философии Судзуки Д.Т. одной из интерпретаций данного понятия назвал «устранение преграды»¹⁸.

Таким образом, базовой для разрабатываемой здесь концепции *целью экономической деятельности можно считать максимально возможное снятие ограничений, препятствующих удовлетворению интересов человека.*

Если увеличение ограничений приводит к снижению удовлетворенности экономического агента¹⁹, то их можно рассматривать в терминах издержек (затрат). Действительно, устранение какого-либо ограничения, легко интерпретировать как снижение затрат по достижению заданной цели.

С точки зрения отдельного человека, можно утверждать, что, любое его действие или бездействие является затратным. При этом следует упомянуть, что в формируемой модели одновременно будут рассматриваться и материальные и нематериальные составляющие затрат. Отсюда, даже мысль о выборе того или иного варианта действия или бездействия является расходом определенных ресурсов (время на ее формирование, психологические переживания и пр.).

Любые ограничения, которые испытывает человек в процессе преследования своих интересов, в рамках формируемой модели, мы будем называть личными издержками.

Итак, *любое действие человека связано с принятием на себя определенных личных издержек.*

Но ради чего осуществляется любое действие? Как и отмечалось выше, цель деятельности – снятие ограничений, то есть уменьшение издержек. Получается вроде бы парадоксальная ситуация. Человек увеличивает издержки, что бы их снизить?!

¹⁷ Подобный тезис присутствует как у классиков, так и в большинстве современных учебников по экономической теории, см. например Мизес Л., 2006. – с.42-44; Нуреев Р.М., 2007. – с.47; Чепурин М.Н., Киселева Е.А., 2004. – с.26-27 и т.д. Подробнее см. гл. 1.

¹⁸ Судзуки Д. Основы Дзен-Буддизма /Дзэн-Буддизм. – Бишкек, 1993. – с.162

¹⁹ Для целей построения первичной модели мы будем использовать понятия «человек», «индивид», «субъект принятия решений» и «экономический агент» как синонимы, если это не будет уточнено дополнительно. Хотя в более широком контексте два последних понятия могут относиться не только к отдельному человеку, но и к группе лиц, самостоятельно принимающих решения.

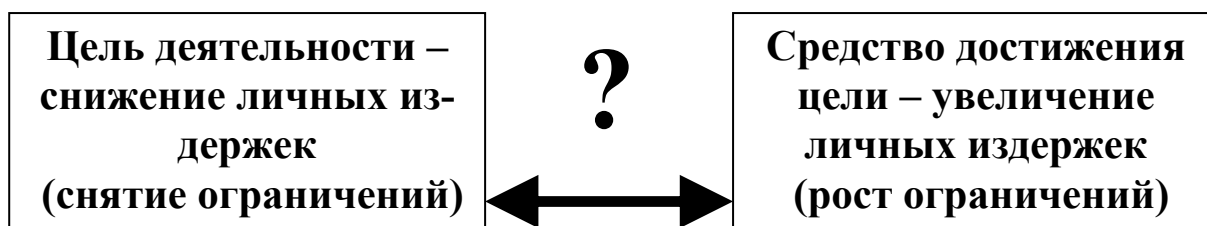


Рисунок 2.1. Парадокс ограничений

Чтобы решить возникшую проблему, сосредоточимся на трех основных характеристиках личных издержек:

1. классификация личных издержек;
2. уровень (характер выраженности) личных издержек;
3. значимость личных издержек.

2.1.2. Классификация личных издержек

В монографии «Экономические институты России: влияние фактора мотивации», автором были выделены две группы личных издержек:

- личные материальные издержки (ЛМИ), представляющие собой потерю дохода индивида во всех формах;
- издержки дискомфорта (ИД) как ограничения преследования нематериальных интересов человека²⁰.

При этом стоит особо отметить, что в данной книге мы будем рассматривать круг интересов человека как субъекта организации, хотя сходные положения можно вывести и для других групп индивидов.

Первая группа издержек связана с тем, что преследование нематериальных интересов человека часто способно приводить к снижению возможностей получения дохода (ограничению его уровня), что выражается в росте альтернативной стоимости поведения человека, снижении окладов после перевода на менее ответственную работу, потере денег в связи с невыполнением производственных планов или низкой активностью при сдельной оплате труда и т.д.

Понятие издержек дискомфорта требует уточнений. За основу издержек дискомфорта автором взяты основные ограничения возможностей удовлетворения интере-

²⁰ Чекмарев О.П., Астахов А.И. Экономические институты России: влияние фактора мотивации. – СПб.: Лики России, 2003. – с.45

сов (ценностей и потребностей людей), которые они преследуют, работая на том или ином месте.

Такая отправная точка исследований принята в связи с тем, что, как отмечалось, именно эта часть человеческой личности является, по мнению большинства психологов, связующим звеном между внутренним миром индивида и внешними факторами и лежит в основе принятия решений о его поведении. При выборе ценностей и потребностей для анализа автор исходил, во-первых, из их классификации различными психологами. Списки мотивационных факторов, в зависимости от автора составляли 3...24 основных интереса²¹. Однако основные группы, присутствующие практически во всех классификациях, были следующими: физиологические потребности, ценности и потребности связанные с положением индивида и его самореализацией, социальные ценности и потребности и мотивы связанные с условиями среды.

Во-вторых, при формировании групп интересов, использовались материалы предварительных опросов по мотивации персонала фирм.

Исходя из этих замечаний, можно выделить следующие издержки дискомфорта (ИД):

1. Издержки достижения результата (ИДР):
 - 1.1. Издержки активности использования знаний и умений,
 - 1.2. Издержки инициативности;
 - 1.3. Издержки интенсивности труда.
2. Издержки нестабильности (ИН):
 - 2.1. Издержки ответственности;
 - 2.2. Издержки риска и неопределенности;
 - 2.3. Издержки неустроенности работы.
3. Социальные издержки (СИ):
 - 3.1. Издержки ограничения общения;
 - 3.2. Снижение сплоченности и взаимопонимания в коллективе;
 - 3.3. Принижение своего общественного статуса.
4. Издержки самооценки (ИС):
 - 4.1. Ограничение свободы, контроль;
 - 4.2. Невозможность самореализации;
 - 4.3. Ограничение стремления к руководству;
 - 4.4. Ущемление собственного достоинства.

²¹ Бойдаченко П.Г., 1997; Егоршин А.П., 1997, с.382-385; Кочетова А.И., 1999; Маслоу А.Г., 1999; Мэйли Р., 1982; Ромашев О.В., 1999, с.18; Соколинский В.М., 1998(2), с.106-109

5. Издержки отдыха (ИО):
 - 5.1. Ограничение свободного времени;
 - 5.2. Уменьшение возможности общения и заботы о близких людях.

Рассмотрим эту классификацию более подробно.

2.1.2.1. Издержки достижения результата

представляют собой нематериальные затраты, связанные с необходимостью добиваться намеченных или стоящих перед человеком целей. Отсутствие этих издержек связано с такой реализацией такой ценности человека как покой, в смысле отсутствия активности. При этом, следует четко различать ценность покоя и ценность активности.

А. Маслоу отмечает: «Организму присущи одновременно и тенденция к инерции, лени, минимальной затрате усилий и потребность в активности, стимуляции, возбуждении»²². Мы не согласны с данным утверждением, так как оно ставит обе потребности на один уровень иерархии. Однако, если потребность в инерции и лени является базовой ценностью (что вовсе не значит, что она является доминирующей или детерминирующей действия человека), то потребность в активности всегда есть потребность не сама по себе а для достижения каких либо целей, стоящих перед человеком. Активность никогда не возникает ради самой активности, за ней всегда есть цель, ради которой она проявляется. Другими словами, если потребность в покое является самоценной, то потребность в активности является потребностью более высокого порядка и представляет собой ни что иное, как средство удовлетворения других потребностей. То есть является издержками дискомфорта.

Эту группу издержек, следовательно, могут характеризовать такие личные издержки как инициативность, активность и интенсивность деятельности.

В целом активность действительно необходима для осуществления любой деятельности и именно поэтому, издержки, связанные с проявлением активности мы отнесли к категории издержек достижения результата. Но стоит подчеркнуть, что в отличии от В. Магуна²³, мы ставим ее в один ряд с другими издержками, чем подчеркиваем, что они представляют собой не только потребность высшего порядка, но может являться и «терминальной», базовой потребностью. При этом активность как таковая представляет собой временной показатель осуществления деятельности. В этом смысле, чем более активен человек, тем дольше может продолжаться у него деятельный процесс при прочих равных условиях.

²² Маслоу А.Г. Мотивация и личность. – СПб.: 1999. – С.78

²³ Магун В.С., 1983 (2)

Инициативность проявляется при необходимости применить накопленный человеком опыт, знания, умения для достижения тех или иных целей имеющих нерутинный характер. Таким образом, инициативность требуется от индивида в те моменты, когда перед ним стоит нетривиальная задача, требующая творческого подхода к ее решению. Можно сказать, что инициативность является высшей формой проявления активности, так как требует больше волевых усилий, чем это наблюдается в повседневной деятельности. Помимо обычных физических затрат энергии, здесь резко возрастают психологические нагрузки связанные с процедурами выбора направления и способа деятельности в незнакомых для индивида условиях. Следует поэтому отметить, что издержки инициативности тесным образом связаны с издержками нестабильности (риском, неопределенностью).

Сходным с предыдущим является мотив интенсивности труда. Но если инициативность является качественной характеристикой деятельности, то интенсивность представляет собой количественную. Она показывает напряженность труда в единицу времени. Так же как и инициативность, рост интенсивности труда требует повышенных затрат психофизической энергии.

Итак, любая деятельность человека требует от него увеличения проявления каких-либо из перечисленных интересов. При этом человек производит определенные физические или психологические усилия, что, при прочих равных условиях, можно рассматривать как потерю человеком удовлетворенности, а, следовательно, и как увеличение издержек дискомфорта.

2.1.2.2. Издержки нестабильности

Издержки нестабильности изначально включались автором в издержки достижения результата благодаря тому, что мотивы лежащие в их основе также позволяют реализовывать другие интересы человека. Однако в последствии они были выделены в отдельную группу в связи с тем, что низкий их уровень обеспечивает реализацию ценностей безопасности и стабильности. Поэтому с точки зрения различия базовых ценностей, которыми приходится жертвовать при повышении уровня этих издержек и издержек достижения результата, было решено прибегнуть к использованной здесь классификации. Нами выделено три вида издержек нестабильности.

Во-первых, - это ответственность человека, под которой мы понимаем, необходимость отвечать за свои поступки и поступки людей, которые находятся в ведении человека (зависимы от него) в условиях большей или меньшей неопределенности. В принципе ответственность как таковая вообще не являлась негативным для человека фактором, если бы результаты его деятельности были хорошо предсказуемы. В таком

случае человек с уверенностью мог выбрать брать ему ответственность за ту или иную ситуацию или нет. Но в случае неопределенности результата, угроза санкций при негативном развитии событий, является издержками, которые приводят к росту неудовлетворенности индивида при прочих равных условиях и являются ущемлением такой базовой ценности как безопасность. Поэтому подлинное принятие на себя ответственности, особенно за других людей, должно быть сопряжено с высокозначимыми для конкретного человека мотивами, удовлетворение которых ограничивается низким уровнем данного вида издержек нестабильности. Исходя из этого, мы неполностью согласны с тем, что подразумевал под ответственностью Ф. Херцберг. Так он относил к факторам ответственности (помимо стандартных) «возможность работать без постоянного наблюдения со стороны начальства» или «получать поручения, выполнять другую работу, предполагающую новые обязанности»²⁴.

На наш взгляд Ф. Херцберг спутал здесь причину и следствие. Приведенные им факторы являются скорее целями принятия на себя ответственности, чем самой ответственностью. Но эти цели удовлетворяют другие базовые ценности, нежели ценность безопасности. Скорее речь идет об открытии возможностей самореализации.

Вторая группа издержек нестабильности — риск и неопределенность. Эти мотивы характеризуются такими условиями труда как уверенность в постоянной работе и зарплате, рискованность работы, защищенность, забота фирмы о сотруднике. Исходя из фактов обыденной жизни, можно утверждать, что большинство людей, при нормальном не кризисном развитии экономической деятельности, склонны настороженно относиться к риску и увеличению неопределенности. Подтверждают эту позицию результаты опросов руководящих работников фирм, приводимые у Пиндайка Р. И Рубинфельда Д.²⁵. Последние утверждают, что при нормальном ходе экономической деятельности большинство руководителей старались снизить риск, откладывая решения или собирая информацию. В тоже время, когда речь заходила об отрицательной прибыли предприятия, то руководители становились более склонными к рискованным альтернативам. Исходя из последнего наблюдения, можно заключить, что риск и неопределенность, в основном, являются средствами решения стоящих перед человеком проблем.

Большинство людей стремятся работать в достаточно комфортных условиях, которые увеличивают удовлетворенность человека от его труда. Однако в целях реализации других своих интересов люди могут смириться с неустроенностью своей работы. Под неустроенностью работы автор, в данном случае, понимает отсутствие четких зна-

²⁴ Мотивация к работе, 2007, С.115-116

²⁵ Пиндайк, Рубинфельд, 1992, с. 136-137

ний о том, что и когда нужно делать, за что отвечать, ненормированность рабочего дня и т.д. Мотивы упорядочивания работы очень близки к мотивам уменьшения неопределенности, но в отличие от вторых являются более узконаправленными и характеризуют внутрифирменные условия работы.

В группу издержек нестабильности было бы целесообразно включить и еще один вид издержек – *издержки нарушения здоровья*. Ведь здоровье является важнейшим фактором стабильности и безопасности, то есть представляет собой базовую ценность. Однако при проведении пробных опросов персонала было выявлено крайне низкое внимание к данному фактору со стороны большинства анкетированных. Отчасти это может быть связано с тем, что автор не проводил опросов на предприятиях с повышенной опасностью. С другой стороны, такое положение вещей может опосредоваться тем, что ухудшение здоровья очень длительный процесс, поэтому благодаря избирательности восприятия работников данная проблема часто не воспринимается как существенная в данный конкретный момент в субъективных оценках респондентов.

2.1.2.3. Социальные издержки

Третья группа издержек дискомфорта — **социальные издержки**. Они представляют собой ограничения возможностей человека удовлетворять его интересы в такой сфере его жизни, как общение.

Для большинства населения отшельничество не является целью жизни. Скорее наоборот, человеку необходимо одобрение своих действий со стороны других людей, иначе он чувствует себя отрешенным одиноким. Безусловно, что особенности личности могут изменить отношение человека к процессу общения. Например, говоря об интровертах можно предположить, что значимость для них данного фактора будет значительно ниже, чем у экстравертов. Однако утверждать на этом основании, что коллектив для них ничего не значит, было бы некорректно. Другое дело, что поглощенные внутренним миром эти люди в большей мере ориентированы на одиночество, которое позволяет достичь базовых для них ценностей. Но вместе с тем нередко встречаются ситуации отвечающие следующему высказыванию «я люблю одиночество в кругу людей».

Кроме того, именно для интровертов, в большей степени необходимо обеспечение сплоченности и взаимопонимания в коллективе, отсутствие которых является еще одним видом социальных издержек²⁶.

²⁶ см. Блум Г. Психоаналитические теории личности. М., 1996. – С. 203-230

Принижение общественного статуса, препятствует занятию работником должного места в иерархии общества. Это, в свою очередь, порождает потерю ориентиров, нервозность и др. нежелательные проявления человеческой психики. Для характеристики понижения общественного статуса человека автором были проанализированы оценки респондентами таких условий труда как занижение руководством оплаты труда работника, недооценка человека коллективом (руководством), наличие гордости за свой коллектив и уважение со стороны клиентов.

Ограничение общения и неуважение со стороны других людей стоит относить к важным издержкам деятельности человека, уменьшая которые, он может улучшить свое настроение и поднять жизненный тонус. Для принятия разного рода решений человек нуждается в совете других людей. Это придает уверенность его действиям. Невозможность опереться на чье-либо мнение приводит к чувству неуверенности, что является проявлением увеличения социальных издержек.

2.1.2.4. Издержки самооценки

Издержки самооценки опираются на ущемление мотивов, дающих человеку возможность самовыражения, проверки своих способностей. Свобода и отсутствие контроля позволяет индивидууму в полной мере использовать свой потенциал.

Возможность заниматься интересующим человека делом лежит в основе желания самореализации. С самореализацией может быть связано и сокращение издержек понижения общественного статуса. Однако это не одно и то же. Скорее общественный статус попытка добиться внешнего признания заслуг, которые воспроизвел сам человек. Индивидууму нужно подкрепление того, что его достижения интересны не только ему одному, но и востребованы обществом. В таком виде сам процесс достижений является самореализацией, а возможность достижения – фактом снижения издержек самореализации.

Издержки ограничения карьерного роста являются по большей части инструментальными, а следовательно могут служить нескольким целям.. Желание карьерного роста и руководства людьми также может исходить из потребности индивидуума в самовыражении. В этом смысле оно может вытекать из стремления к независимости, желания быть самому себе хозяином – как фактору самореализации. Но с другой стороны, управление персоналом может выступать и как самоцель, если она приводит к осознанию человеком своего более высокого общественного статуса. В этом смысле ограничения карьерного роста можно относить к социальным издержкам.

Чувство собственного достоинства играет важную роль в мотивации индивида. Поддержание собственного достоинства является выражением внутреннего согласия человека, его системы ценностей с теми действиями, которые он осуществляет.

Ущемление любых из перечисленных потребностей ведет к уменьшению удовлетворенности человека, по причинам либо ограничения его природной потребности в развитии, либо возникновения противоречий между внутренним миром и внешней средой.

2.1.2.5. Издержки отдыха

Издержки отдыха представляют собой ущемление интересов человека связанных с его деятельностью вне работы. Уменьшение свободного времени, сужение возможностей общения с друзьями и близкими ограничивают полноценный досуг человека. При этом возникают проблемы усталости, утомленности человека, вопросы семейного благополучия, отсутствия времени на занятие любимым делом (хобби) и т.д. Это, в свою очередь, можно расценить как увеличение издержек дискомфорта.

Понятно, что здесь приведены лишь наиболее часто встречающиеся личные издержки человека, причем находящегося в рабочей среде. Однако уже это перечисление позволяет сделать важный вывод.

Множественность личных издержек индивида, вступающего в экономические отношения, позволяет рассмотреть проблему снижения ЛИ с позиций альтернативного выбора. Человек может желать увеличить одни личные издержки, чтобы снизить уровень проявления других. Таким образом, парадокс, отмеченный ранее, получает направление своего объяснения.

Однако остается вопрос о том, какие ЛИ человек желал бы увеличить, а какие уменьшить. Ответ на этот вопрос лежит в раскрытии двух оставшихся характеристик личных издержек (ЛИ).

2.2. УРОВЕНЬ ЛИЧНЫХ ИЗДЕРЖЕК И ИХ ЗНАЧИМОСТЬ

2.2.1. Характеристика опроса

Для определения уровня личных издержек и их значимости для персонала организаций, а так же взаимосвязи между личными издержками и показателем удовлетворенности от работы, автором данной книги был проведен опрос персонала коммерче-

ских и некоммерческих организаций. Опрос осуществлялся в период с 2000 по 2004 гг в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Всего было опрошено 328 человек, при обработке анкет которых стало возможным выявить уровень личных издержек в полученной выборке. Для проведения корреляционного и дисперсионного анализа взаимосвязей удовлетворенности с отдельными факторами условий труда, анкеты подверглись дальнейшей выбраковке.

Проблемы были связаны с объемом данных, которые необходимо было заполнить анкетиремым, что сказалось на их качестве. Основные недостатки при заполнении анкет сводились к тому, что в значительной части анкет:

- не были отмечены баллы, которые оценивают достаточный для работников уровень условий труда;
- не были оценены все строки, отражающие условия труда;
- было отмечено большое количество значимых условий труда (более 8), что вызвало невозможность определения приоритетов в мотивации работников;
- давалась противоречивая оценка условий труда (например, при оценке дохода в 3 балла, работник отмечал, что нормальным уровнем для себя он считает доход в 1 балл (т.е. гораздо меньший, чем имеющийся) и при этом отмечает данный фактор как значимый).

В результате дополнительной выбраковки анкет, их количество, вошедшее в дальнейший анализ, уменьшилось с 328 до 188 штук!!!

Данные замечания повышают требования к процедуре проведения опроса и разработке методики его проведения для непосредственных организаторов анкетирования.

Анкетиремым, помимо общих вопросов об их социальном статусе, предлагалось оценить условия труда по 25 пунктам с точки зрения того, каков их уровень присутствует на месте работы и какой уровень они считают достаточным для себя.

Формулировки вопросов были следующими:

- ⇒ Какой уровень условий труда Вы имеете, работая в фирме?
- ⇒ Какой уровень условий труда Вы считаете вполне достаточным для себя (отобразите структуру идеального места работы, как Вы ее видите)?
- ⇒ Какие условия труда наиболее важны для Вас (отметить не более пяти показателей)?

Оценка первых двух вопросов об условиях труда проводилась по семибалльной шкале. Один балл соответствовал наибольшим ограничениям работника по соответствующему условию труда, семь баллов соответствовали наименьшим ограничениям. То есть, чем больший балл отмечался респондентом, тем с меньшим уровнем ограничений

(личными издержками) он сталкивался по данному условию труда. Кроме того, людям предлагалось отметить условия труда, которые они считают наиболее важными (значимыми) для себя. Относительный уровень значимости в рамках выделенных анкетизируемых факторов не проводился. Выборка была случайной и не была направлена на выявление приоритетов в отношении условий труда в рассматриваемом регионе.

Общая характеристика начальной и конечной выборок представлена в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Характеристика участников опроса

Категории работников	Всего человек			
	Первичная выборка		После выбраковки	
	Чел.	% от общего кол-ва	Чел.	% от общего кол-ва
Всего	328	100	188	100
Пол:				
Мужчины	121	36,89	73	38,83
Женщины	207	63,11	115	61,17
Возраст (лет):				
до 30	139	42,38	89	47,34
30-45	124	37,80	66	35,11
45-60	64	19,51	33	17,55
более 60	1	0,30	0	0,00
Образование:				
Высшее	151	46,04	85	45,21
Среднее специальное	131	39,94	78	41,49
Другое	46	14,02	25	13,30
Группа персонала:				
Топ-менеджеры и владельцы фирм	30	9,15	19	10,11
Менеджеры	40	12,20	26	13,83
Специалисты	105	32,01	58	30,85
Рабочие	90	27,44	51	27,13
Прочие категории персонала	80	24,39	34	18,09

Как следует из структурных элементов выборок, они не являются репрезентативными. Завышена, относительно реально наблюдаемых статистических данных о ге-

неральной совокупности человеческого капитала в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, доля молодых работников, женщин и аппарата управления. Структуры начальной и окончательной выборки практически полностью совпадают. В обеих выборках представлены все основные социальные и профессиональные группы работающего населения. Данный факт отчасти может свидетельствовать о том, что качество заполнения анкет не зависит от категории персонала, которая подвергается анкетированию. что дает возможность использовать данную методику определения уровня личных издержек для любых работников. Исходя из этого, как представляется данная структура выборок позволяет решить основные задачи опроса, которыми были:

- определение приемлемости методики оценки условий труда и сопряженных с ними личных издержек;

- оценка факторов, вызывающих удовлетворенность экономических агентов.

Стоит еще раз обратить внимание, что формулировка условий труда была дана анкетирваемым в таком виде, чтобы она могла одновременно являться и критерием проявления личных издержек человека, так как отмечает степень ущемления интересов человека либо напрямую (например, ответственность за свои действия) или с обратным знаком (как уровень дохода или возможности самореализации). Чем сильнее условия труда ограничивают возможность удовлетворения личных запросов, и чем больше разница между реальным и желаемым уровнем этих условий, тем выше будут соответствующие личные издержки (ЛИ) индивидуума. Кроме того, третий вопрос позволяет проанализировать, какие из ЛИ являются наиболее значимыми (приоритетными) для субъекта принятия решений.

2.2.2. Уровень личных издержек

Уровень личных издержек. Величина или степень выраженности личных издержек (Ули) является показателем того, в какой мере ограничены соответствующие личные издержки человека. Чем больше уровень ЛИ, тем меньшее удовлетворение, при прочих равных условиях, испытывает человек. Графически связь между уровнем ЛИ и удовлетворенностью отображена на рис. 2.2.

Характер представленной зависимости определяется несколькими факторами, среди которых наиболее важными являются:

- стремление к свободе (как к отсутствию ограничений), в широком смысле слова, это общее свойство поведения человека;

- значимостью личных издержек (подробнее этот параметр разбирается далее);

Что касается первого фактора, то, как утверждал Мизес Л.: «действие вырастает только из нужды ... если бы люди имели в избытке все природные ресурсы, то они могли бы достичь полного удовлетворения ...»²⁷. Снятие ограничений, в том числе и ресурсных, можно считать наиболее общим средством по достижению удовлетворенности человека. Таким образом, зависимость между уровнем личных издержек и удовлетворенностью – отрицательная функция.

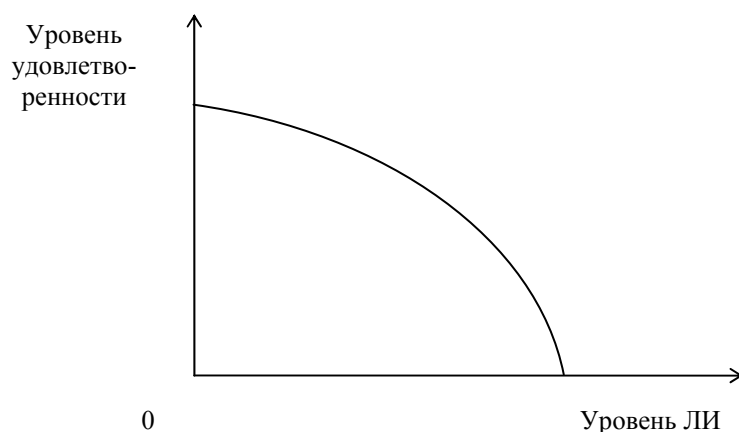


Рисунок 2.2. Зависимость уровня удовлетворенности от величины личных издержек

Проблемой при построении данного графика является *выбор единиц измерения*. Принципиально к уровню удовлетворенности может быть применено понятие полезности, хотя последнее, как правило, относится к удовлетворенности, получаемой при потреблении рыночных благ. В формируемой же модели учитывается любая удовлетворенность, будь то удовлетворенность полученная на рынке, в организации или домашнем хозяйстве. В проводимых автором исследованиях этот уровень полезности определяется бальным методом *по субъективной оценке человека*. Сложностью такого подхода является сопоставимость уровня удовлетворенности для разных экономических агентов. Раз для каждого из агентов могут быть характерны свои оценки удовлетворенности и особенно ее изменения под воздействием тех или иных факторов или изменения уровня личных издержек, сопоставлять уровни удовольствия друг с другом невозможно.

Однако, предлагаемая модель, как уже отмечалось, базируется на принципах «методологического индивидуализма». Для принятия решения человеком, ему не тре-

²⁷ Мизес Л., 2006, с.47; в данном случае ресурсные ограничения целесообразно рассматривать как ограничения вообще

буется знаний о том, насколько унифицирована его система измерения удовлетворения с подобной системой каждого контрагента. Ведь система контрагента является внешней по отношению к агенту и воздействует на него только *проявлением силы желаний* первого заменять одни личные издержки на другие, которая может быть с определенной степенью вероятности выявлена в ходе переговорного процесса²⁸.

Вместе с тем, для более точного прогноза поведения индивидуумов в условиях многостороннего взаимодействия (на уровне государства, крупных иерархий и пр.) видимо было бы целесообразно направить усилия для унификации систем оценки в будущем.

По отношению к измерению уровня личных издержек (ЛИ) можно применять сходную методологию. Однако при решении специфических задач (анализ поведения на предприятии, функционально-однородных групп персонала или покупателей) возникает возможность достаточно детальной количественной или качественной унифицированной градации ЛИ однородных групп экономических агентов. Например, мера ответственности может быть функцией от величины санкций, количества подчиненных и т.д. Хотя разработка более менее полного унифицированного описания уровня всех видов личных издержек потребует достаточно существенных затрат.

Об эмпирической состоятельности вывода о характере взаимосвязи уровня личных издержек и уровня удовлетворенности свидетельствуют данные, размещенные в табл. 2.2. В этой таблице приведены основные результаты оценки респондентами отдельных условий труда по выборке в целом и по группам работников в зависимости от уровня их удовлетворенности. Удовлетворенность респондентами оценивалась по семибальной шкале, при этом один балл соответствовал минимальной удовлетворенности, а семь баллов – максимальной. Всего были выделены три группы работников (с удовлетворенностью в диапазоне 1-3 балла; 4 балла и 5-7 баллов). Для удобства и большей наглядности из таблицы были исключены данные по 8 условиям труда, которые по данным первичной обработки анкет оказались несущественными для респондентов, вызывали их неоднозначную реакцию и как следствие имеющих крайне противоречивые оценки. Например, при анализе такого фактора, как «уважение со стороны поставщиков и клиентов», его оценка производилась даже теми респондентами, которые практически не общались с внешним окружением фирм или клиент ассоциировался у респондента со служащими соседних отделов организации.

²⁸ В данном случае эта вероятность является производной от ограниченной рациональности и оппортунизма контрагента в терминах О. Уильямсона

В столбцах «Ср. балл» размещены показатели оценки респондентами фактических условий труда. Напомним, что оценка в семь баллов говорит о наиболее благоприятной для респондента ситуации с рассматриваемым им условием труда (чем больше балл тем лучше для работника при прочих равных условиях).

Таблица 2.2

Оценка условий труда респондентами

Условия труда	Вся выборка			Удовлетворенность 1-3		
	Ср.балл	Ср. дельта	% важности	Ср.балл	Ср. дельта	% важности
Уровень доходов*	3,61	2,11	66*	2,95	2,44	77*
Связь оплаты с кол. и качеством труда*	3,51	1,8	34*	3,00	2,10	30*
Отсутствие ответственности	3,37	1,02	8	3,28	1,26	3
Отсутствие необходимости самостоятельных действий	3,39	1,06	19	3,77	1,23	23*
Отсутствие необходимости в инициативных действиях	3,67	1,06	13	4,32	1,53	18
Уверенность в постоянной работе и з/пл.*	3,99	2,15	57*	3,51	2,64	62*
Защищенность, забота о сотруднике*	3,48	2,16	28*	2,74	2,72	36*
Отсутствие интенсивности и напряженности работы	2,97	1,35	5	3,51	1,54	3
Размеренность работы	4,27	1,12	13	4,05	1,54	13
Постоянное общение с людьми	5,45	0,82	19	5,11	1,05	21
Взаимовыручка, сплоченность в коллективе*	4,51	1,24	25*	4,00	1,36	18
Свобода действий*	4,05	1,50	22*	3,97	1,82	18
Отсутствие контроля	3,76	1,15	3	3,69	1,31	0
Возможность повышения в должности*	3,13	1,93	24*	2,56	2,36	23*
Возможность самореализации*	3,98	1,45	23*	3,00	2,05	16
Свободное время	3,14	1,49	17	3,45	1,51	29*
Свободный график работы	3,10	1,63	15	3,36	1,85	22*

В столбцах «Ср. дельта» отмечены средние значения несоответствий между фактическими условиями труда и гипотетически отмечаемыми человеком как нормальные. При этом данный показатель брался по модулю, в результате чего сохранялась возможность учесть средние разницы независимо от того, хотел ли человек повысить уровень ограничений по данному фактору или понизить.

В столбцах «% важности» отмечены частоты упоминания респондентами соответствующего условия труда как важного для них.

Таблица 2.2. (продолжение)

Условия труда	Удовлетворенность 4			Удовлетворенность 5-7		
	Ср.балл	Ср. дельта	% важности	Ср.балл	Ср. дельта	% важности
Уровень доходов*	3,49	2,21	66*	4,24	1,75	61*
Связь оплаты с кол. и качеством труда*	3,63	1,72	37*	3,66	1,80	32*
Отсутствие ответственности	3,31	0,89	9	3,53	1,07	10
Отсутствие необходимости самостоятельных действий	3,70	1,07	13	<u>2,68</u>	0,95	25*
Отсутствие необходимости в инициативных действиях	3,81	1,02	10	<u>3,03</u>	0,81	14
Уверенность в постоянной работе и з/пл.*	3,98	2,16	57*	4,33	1,83	55*
Защищенность, забота о сотруднике*	3,55	2,08	22*	3,84	1,92	33*
Отсутствие интенсивности и напряженности работы	2,81	1,38	7	<u>2,85</u>	1,19	3
Размеренность работы	4,51	0,94	14	<u>4,07</u>	1,12	10
Постоянное общение с людьми	5,42	0,72	16	5,71	0,83	22**
Взаимовыручка, сплоченность в коллективе*	4,60	1,20	31*	4,72	1,22	22**
Свобода действий*	3,74	1,57	21*	4,58	1,19	25*
Отсутствие контроля	3,64	1,23	6	3,98	0,92	0
Возможность повышения в должности*	3,14	2,03	28*	3,50	1,47	19
Возможность самореализации*	3,84	1,46	20*	4,77	1,03	30*
Свободное время	3,26	1,58	11	3,61	1,34	17
Свободный график работы	2,85	1,74	13	3,31	1,31	12

Анализ данных, размещенных в таблице 2.2 позволяет сделать следующие выводы относительно рассматриваемой проблемы взаимосвязи удовлетворенности и личных издержек:

1. В подавляющем большинстве случаев, респонденты, обладающие большей удовлетворенностью от работы, имеют более высокий средний балл отдельных условий труда, фактически имеющих у них на рабочем месте. Другими словами, чем меньше ограничений ощущает человек на рабочем месте (чем меньше его личные издержки), тем более он удовлетворен работой.

2. Исключения из выявленного общего правила изменения средних баллов и дельт в зависимости от оценки удовлетворенности, являются главным образом четыре условия труда:

- размеренность работы;
- отсутствие необходимости самостоятельных действий;
- отсутствие необходимости в инициативных действиях;
- отсутствие интенсивности и напряженности работы.

По всем из них, при росте удовлетворенности происходит падение среднего балла, а в некоторых случаях и повышение дельты²⁹. Обратим внимание на то, что все эти факторы характеризуют либо так называемые издержки достижения результата, либо издержки нестабильности. А как было отмечено ранее, эти личные издержки относятся к тем, которые несет работник для достижения возможности снижения каких-либо значимых для него ограничений³⁰. Таким образом, эти условия труда являются средством для достижения прочих значимых для человека целей. Чем меньше размеренность работы, больше необходимости в самостоятельных действиях, интенсивности труда и инициативе, тем выше шансы получать удовлетворение от работы за счет снижения других, значимых для человека личных издержек.

Понятию значимости посвящен следующий раздел данной статьи, однако уже сейчас проясняется методология анализа выбора цели действия экономическими агентами. При прочих равных условиях, человек согласится увеличить уровень одних личных издержек, в целях снижения других, если уровень удовлетворенности за счет увеличения первых ЛИ снизится в меньшей мере, чем вырастет уровень удовлетворенности за счет снижения вторых ЛИ.

2.2.3. Значимость личных издержек

2.2.3.1. Понятие значимости личных издержек

Значимость личных издержек (ЗЛИ) представляет собой степень важности для человека данных личных издержек. Важность в рамках модели рассматривается как *уровень удовлетворенности, который может получить человек, если его личные издержки снизятся на одну условную единицу*. По сути, ЗЛИ можно рассматривать в терминах предельной полезности, однако, так как предельная полезность у экономи-

²⁹ О анализе дельт условий труда см. далее

³⁰ См. Чекмарев О.П. Экономические институты России: влияние фактора мотивации. – СПб.: МИЭП, «Лики России», 2003. – 184с., С.66-68

стов в основном ассоциируется с поведением потребителя, а формируемая модель имеет отношение к любому экономическому агенту, в ее рамках будет использоваться в основном данный термин.

Исходя из определения, значимость личных издержек можно формализовать в виде следующего уравнения.

$$\text{ЗЛИ} = \Delta Y / \Delta O_{\text{ли}}, \quad (1)$$

где ЗЛИ – значимость личных издержек;

ΔY – изменение удовлетворенности;

$\Delta O_{\text{ли}}$ – изменение уровня личных издержек.

Значимость личных издержек связана со следующими группами факторов.

а) Величиной проявления данных издержек. Чем сильнее выражены ЛИ, тем больше их значимость (рис. 2.3.1);

б) Ценностными ориентациями индивида. Люди различаются между собой по степени значимости для них тех или иных ценностей (рис. 2.3.2);

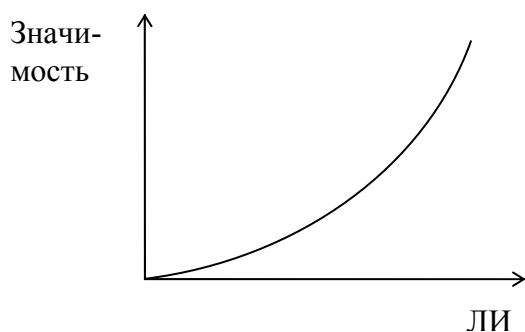
в) Переходом интереса человека (определяющих его личных издержек) из средства в подцель;

г) Ролевой функцией, которую играет индивид.

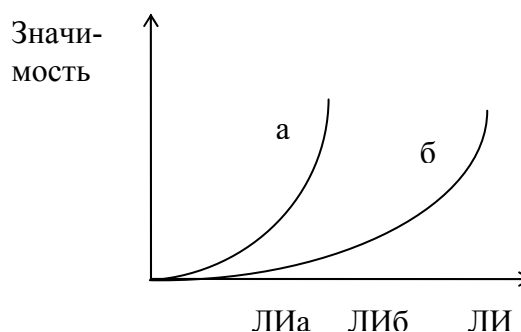
Рассмотрим влияние этих факторов более подробно.

2.2.3.2. Зависимость «значимость – уровень личных издержек»

Характер изменения ЗЛИ, в зависимости от изменения уровня личных издержек, представлен на рис. 2.3.1.



2.3.1)



2.3.2)

Рисунок 2.3. Функция значимости личных издержек

Основным свойством данной функции является рост ЗЛИ при возрастании уровня ЛИ. При этом значимость личных издержек при нулевом их уровне (отсутствии ограничений) равна нулю.

Подобный характер функции значимости личных издержек связан, прежде всего, с тем, что она иллюстрирует стандартную функцию уровня предельной полезности в зависимости от объемов потребления благ. Под благом в данном случае понимается уровень личных издержек (ЛИ). Большой уровень блага олицетворяется со снижением ЛИ, следовательно, *чем больше уровень ЛИ, тем ценнее для человека их снижение, т.е. значимость личных издержек*. Подобная интерпретация благ в терминах личных издержек вполне оправдана, так как стандартное определение блага – это то, что способно приносить удовольствие экономическому агенту. Так как снижение ЛИ приводит к увеличению удовлетворения, то ЛИ могут рассматриваться как блага.

Кроме того, блага являются благами для человека (т.е. приносят удовольствие) только в том случае, если они меняют уровень ЛИ, то есть снимают те или иные ограничения преследования личных интересов человека. Ведь компьютер интересен человеку не сам по себе, а благодаря тому, что при его помощи можно снизить издержки достижения результата (проводя более точные расчеты или ускоряя процессы форматирования и печати текстов), повысить статус человека, уменьшить издержки самореализации или просто для того, чтобы провести свободное время.

2.2.3.3. Значимость личных издержек и система ценностей

Второй фактор, от которого зависит уровень значимости личных издержек – **система ценностей и потребностей**.

Под различиями в степени значимости понимается ситуация, когда при одинаковом уровне отдельных личных издержек их уровень значимости будет различен.

Данный тезис может быть проиллюстрирован графически (см. рис. 2.3.2). Кривая **а** показывает, что для данного индивида рассматриваемые личные издержки (ЛИ) являются высокозначимыми. Даже небольшой рост ЛИ вызывает резкое увеличение их значимости. Кривая **б** характеризует ЛИ относительно менее значимые для человека. При этом, уровни значимости ЛИ для отдельного человека, могут не совпадать с соответствующими уровнями значимости ЛИ другого человека.

Сам по себе уровень личных издержек, конечно, играет значительную роль в изменении удовлетворенности индивида. Но еще большее значение должны играть связи между удовлетворенностью, видением ситуации со стороны работника (представление об идеальных условиях работы, исходящих из его системы ценностей) и фактическим положением вещей, опосредованным внешними ограничениями. Изменение удов-

летворенности в данном случае связывается с оценкой средних дельт между фактическими и желаемыми условиями труда. Данные в таблице 2.2 обосновывают тезис, что рост удовлетворенности как правило сопровождается уменьшением средней дельты по большинству условий труда. То есть *чем меньше разница между желаемым уровнем условий труда (т.е. определяемым системой ценностей) и имеющимся, тем выше уровень удовлетворенности*. Правда данная гипотеза требует дополнительной проверки в связи с тем, что при росте среднего балла и ограниченной семибалльной шкале измерения условий труда при высоких баллах начинают ограничиваться возможности в отображении респондентом желаемого уровня ограничений. Однако в защиту гипотезы можно отметить, что сложение средних значений баллов по фактическим условиям труда с соответствующими дельтами ни в одном случае не приводит к совокупному баллу выше 6,54 (5,71+0,83 по условию «постоянное общение с людьми»), а чаще всего находится на уровне меньше 6 баллов. Это свидетельствует о наличии потенциального запаса у респондентов в увеличении желаемого балла в случае необходимости.

Система ценностей каждого человека является уникальной структурой интересов отличающихся между собой по своей приоритетности. Ее можно рассматривать как систему внутренних мотивов направляющих деятельность индивида. Другими словами, она представляет собой систему целевых установок, которые преследует экономический агент. Из всех возможных интересов, человек желает преследовать именно те из них, которые могут принести ему больший уровень удовлетворенности. Так как любые интересы человека направлены на сокращение отдельных личных издержек, то целью индивида будет сокращение тех из них, которые обладают для него более высокой значимостью.

Таким образом, *минимизация отдельных личных издержек в целях достижения большего уровня удовлетворенности в условиях имеющихся ограничений должна быть направлена на то, чтобы понизить уровень более значимых ЛИ за счет менее значимых*³¹.

Рассмотрению вопросов компенсации одних личных издержек другими посвящен следующий раздел данной работы. Но перед этим рассмотрим третий и четвертый факторы, влияющие на значимость личных издержек.

2.2.3.4. Значимость и изменение иерархии интереса

Переход интереса из средства в подцель. Так как основополагающей целью человека является сокращение значимых личных издержек, а средством достижения

³¹ Эмпирические доказательства данного тезиса приведены в п. 2.2.3.6

этой цели в условиях ограниченности является рост малозначимых личных издержек, то необходимо разделять между собой издержки-цели и издержки-средства. Кроме того, так как при реализации той или иной цели, перед человеком могут возникать промежуточные интересы, то вполне вероятно возникновение еще одного типа личных издержек – издержки-подцели. Дадим вводные определения данным понятиям.

Личные издержки являются целью, если человек стремится сократить их уровень ради них самих. Интерпретируя классификацию благ К. Менгера их можно называть терминальными, базисными или издержками низшего уровня. Повышение самооценки, стремление к здоровому образу жизни могут являться целевыми интересами человека, таким образом, снижение издержек ограничивающих самооценку или препятствующих ведению здорового образа жизни являются для данного человека целевыми функциями.

Личные издержки являются средством достижения цели (инструментальными издержками), если для достижения данной цели (в виде снижения высокозначимых ЛИ) требуется повысить уровень их проявления³².

Личные издержки являются подцелью, если для достижения снижения наиболее значимых личных издержек требуется снизить их уровень.

Наиболее типичным из перехода личных издержек-средств в личные издержки-подцели являются материальные личные издержки. Их высокая значимость для большинства людей предопределена не их самоцелью, а тем, что низкий уровень этих издержек открывает возможности для преследования основных целей экономических агентов (удовлетворение физиологических потребностей, снижение издержек повышения статуса, самореализации и пр.).

Другим примером может служить превращение личных издержек общения в подцель для снижения издержек карьерного роста. Действительно, одним из условий карьерного роста является активное общение (прежде всего с начальством), поэтому если цель карьерного роста является высокозначимой для человека, то одновременно будет возрастать значимость издержек общения.

Таким образом, при осознании человеком связи между снижением каких-либо ЛИ и достижением целевого снижения других ЛИ (повышении его компетенции в этом вопросе) первые превращаются в издержки-подцели, а их значимость для человека возрастает при любом уровне их проявления. Правда остается открытым вопрос способны ли они принести большее удовлетворение индивиду при соответствующем их сниже-

³² Первые два вида интересов близки по своим свойствам к иерархии мотивов, даваемой Леонтьевым Н. (Леонтьев Н. Мотивы, эмоции и личность. / Психология личности: тексты. – М.: МГУ, 1982. – с.71-79)

нии, если в результате не достигается снижения терминальных издержек (то есть повышается ли именно их значимость, или это просто результат открытия возможностей снижения издержек-целей? Однако в любом случае, направленность поведения на их снижение будет в данном случае проявляться более ярко.

2.2.3.5. Значимость личных издержек и ролевая функция индивида

Ролевая функция индивидуума. За основу понятия ролевой функции взято определение роли Гербертом Саймоном, как некоего социального предписания, относительно некоторых, но не всех предпосылок, которыми должен пользоваться отдельный человек в процессе своего выбора³³. Каждый человек в процессе своей деятельности играет несколько ролей. Например, с утра он отец семейства, затем наемный работник, после этого член дружеского коллектива и т.д. В зависимости от роли, которую играет индивид в определенном окружении, изменяется и приоритетность его целевых установок, а также его восприятие внешнего мира. Другими словами, *попадая в определенные социальные рамки, человек стремится удовлетворить, прежде всего, те интересы, удовлетворение которых возможно в этих рамках, но ограничено при смене ролевой функции*. Например, работая, большинство людей начинают ориентироваться на снижение своих личных материальных издержек, так как могут получать доход, только играя данную социальную роль. У одиноких людей работа может служить единственной возможностью снижения издержек общения. Исходя из этого, *зная, что альтернативные роли не ведут к реализации определенных интересов, человек повышает значимость этих ценностей в рамках данной роли*. При этом смены системы ценностей не происходит. Скорее подобный процесс точечного изменения значимости ЛИ можно отнести к желанию человека использовать те потенции (возможности), которые открываются перед ним в связи с деятельностью его в рамках той или иной ролевой функции.

2.2.3.6. Взаимосвязи удовлетворенности, уровнем личных издержек и значимостью

Теперь мы постараемся проверить выдвинутые ранее гипотезы о связях между удовлетворенностью, уровнем личных издержек, их значимостью и степенью соответствия системе ценностей на их достоверность в плане соответствия эмпирическим данным. Исходные гипотезы исследования были следующими:

1. Удовлетворенность человека возрастает, когда уменьшаются ограничения свободы деятельности человека по отдельным условиям труда и во всей их совокупности. Например, удовлетворенность должна возрастать, в случае больших возможностей

³³ Саймон Г.А., 1995. – с.66

человека в получении большего количества свободного от работы времени при прочих равных условиях.

2. На изменение удовлетворенности от работы оказывают влияние нематериальные факторы условий труда (свободное время, ответственность, возможности самореализации, повышения в должности и пр.).

3. Удовлетворенность человека должна возрастать, когда уменьшается разница между уровнем условий труда, которые человек считает для себя нормальным и фактическим (эта разница в исследовании была названа «дельтой условий труда»).

4. Удовлетворенность человека должна возрастать, когда наблюдается снижение дельты условий труда по наиболее значимым для человека признакам.

5. Значимость факторов условий труда возрастает для человека, когда возрастает их дельта.

В таблице 2.3 приведены коэффициенты корреляции между уровнем удовлетворенности и совокупными значениями сумм баллов и суммарных дельт по всей выборке (188 работникам) с учетом фактора дохода и без него.

Для данного объема выборки все коэффициенты корреляции, приводимые в таблице, являются значимыми, по крайней мере, для уровня значимости 0,05³⁴.

Дельта в виде разницы между условиями труда желаемыми работником и фактическими была разнонаправленной. В одних случаях, работник желал иметь условие труда, оцениваемое в баллах, выше, чем фактическое состояние дел, тогда дельта была положительной величиной. В других случаях, желание сводилось к меньшему уровню условий труда относительно реально действующего по месту работы. В этом случае дельта получалась отрицательной. Подобное разделение знаков дельты согласуется с концепцией личных издержек, когда желание снять одни ограничения в работе (цели), сопровождается потребностью повысить другие ограничения (средства).

Исходя из этого, при оценке корреляции были исследованы зависимости между удовлетворенностью и дельтой по трем ее характеристикам.

В пункте 2 табл.2.3 отражена связь удовлетворенности и суммарной дельты по всем условиям труда, при этом каждый показатель слагаемых в этой сумме брался по модулю. Это делалось для того, чтобы избежать элиминирования суммы разными по знаку показателями слагаемых. В п. 3 табл.1 использовалась простая сумма дельт. Как видно из таблицы сила связи при этом, как и следовало ожидать уменьшалась в сравнении с п. 2 (-0,16 к -0,23 соответственно).

³⁴ Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник/Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и кредит, 2005. – С.635

**Коэффициенты корреляции между оценкой условий труда и
удовлетворенностью работников**

№ п/п	Параметр, воздействующий на удовлетворенность работника	Коэффициент корреляции
1	Корреляция по общей сумме баллов всех условий труда	0,22
2	Корреляция по общей сумме дельт всех условий труда (дельта берется по модулю)	-0,23
3	Корреляция по общей сумме дельт всех условий труда (дельта берется по фактическому знаку +/-)	-0,16
4	Корреляция по общей сумме положительных дельт всех условий труда	-0,21
5	Корреляция по баллам дохода	0,37
6	Корреляция по дельте дохода (по модулю)	-0,23
7	Корреляция по общей сумме баллов всех условий труда кроме дохода	0,19
8	Корреляция по общей сумме дельт всех условий труда кроме дохода (по модулю)	-0,23

В п.4 табл. 2.3 суммировались только те дельты, которые выражали желание работника уменьшить ограничения по соответствующему условию труда. То есть олицетворяли целевые функции человека. Коэффициент корреляции в данном случае лишь немногим меньше, чем в п.2 (-0,21 против -0,23), что в предварительной версии может свидетельствовать о главенствующей роли в мотивации человека целевых установок, но одновременно указывает на возможность влияния на удовлетворенность человека ограничений тех факторов трудовой деятельности, которые последний рассматривает как средства достижения целей.

Выводы из анализа данных, размещенных в таблице 2.3, сводятся к следующему:

1. Связь между удовлетворенностью и всей совокупностью условий труда является слабой (за исключением связи с уровнем дохода), но значимой. Объяснение этому, как представляется автору, состоит в том, что для каждого человека существует собственная система целевых установок, исходя из которых, только некоторые из факторов условий труда являются значимыми для него. Кроме того, разные факторы действуют

внутри совокупности с разными знаками (личные издержки цели и личные издержки – средства). Поэтому рассмотрение всех факторов в совокупности снижает силу связи между ними и удовлетворенностью человека.

2. Доказана первоначальная гипотеза о связи удовлетворенности со снятием ограничений по отдельным условиям труда. По всем группам оценки суммы баллов видна положительная корреляция между ними и уровнем удовлетворенности.

3. Подтверждается довод о зависимости удовлетворенности от имеющейся дельты условий труда (3-я гипотеза). Все коэффициенты корреляции удовлетворенности с дельтами носят отрицательный характер (то есть чем выше дельта, тем ниже удовлетворенность).

4. Несмотря на ведущее место в связи условий труда с удовлетворенностью занимает доход (коэффициент корреляции по уровню дохода равен 0,37), отмечается значимая связь удовлетворенности с уровнем нематериальных интересов человека отраженных в прочих условиях труда, оцениваемых работниками. Причем при анализе связи «дельта - удовлетворенность» сила этой связи по доходу и прочим условиям труда практически одинакова (-0,23) и значима. Это свидетельствует о важной роли нематериальных факторов в повышении удовлетворенности работников, а следовательно они могут являться мотивирующими факторами их деятельности.

Следующим шагом анализа была проверка 4-ой гипотезы о том, что удовлетворенность человека возрастает в случае снижения дельты по условиям труда наиболее значимым для человека. Для этого были оценены коэффициенты корреляции между удовлетворенностью и группой наиболее значимых условий труда, выделенных по частоте их упоминания респондентами, а также условиями труда, которые являлись наиболее значимыми индивидуально для каждого работника. Результаты анализа представлены в табл. 2.4.

Обзор коэффициентов корреляции приведенных в данной таблице позволяет констатировать наличие значимых связей между удовлетворенностью и наиболее значимыми для работников условиями труда. При этом средняя по силе связь возникает уже между тремя группами факторов (1, 2 и 7 п.п. в табл. 2.4.)³⁵.

Сравнивая данные в табл.2.4 с показателями в табл.2.3 можно сделать вывод, что теснота связи удовлетворенности с наиболее значимыми для работника условиями труда явно выше, чем по всей совокупности факторов.

³⁵ Коэффициент корреляции находится в диапазоне 0,3-0,7, что говорит о средней силе связи (Статистика: учеб./И.И. Елисеева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – С.80)

При этом возрастает роль факторов не связанных с доходом. Так, корреляция суммы дельт наиболее значимых условий труда без учета фактора дохода (п.4 табл.2.4) даже выше, чем корреляция «доход – удовлетворенность» (-0,26 против -0,23), хотя может и не являться статистически значимой.

Таблица 2.4.

**Коэффициенты корреляции удовлетворенности работника
с группами наиболее значимых условий труда**

№ п/п	Параметр, воздействующий на удовлетворенность работника	Коэффициент корреляции
1	Корреляция по общей сумме баллов всех наиболее значимых условий труда, сформированных на основании частоты упоминания о них респондентами	0,36
2	То же без учета дохода	0,33
3	Корреляция по общей сумме дельт всех наиболее значимых условий труда, сформированных на основании частоты упоминания о них респондентами (дельта берется по модулю)	-0,28
4	То же без учета дохода	-0,26
5	Корреляция по общей сумме баллов всех наиболее значимых условий труда, сформированных на основании индивидуального упоминания о них респондентами	0,29
6	То же без учета дохода	0,23
7	Корреляция по общей сумме дельт всех наиболее значимых условий труда, сформированных на основании индивидуального упоминания о них респондентами (дельта берется по модулю)	-0,3
8	То же без учета дохода	-0,22

Еще одно важное замечание можно сделать, изучая данную таблицу. Четко проявляется занижение тесноты связи (кроме корреляции по общей сумме дельт) по индивидуально отмеченным респондентами значимым условиям труда в сравнении с факторами значимости, полученными на основании частотности их упоминания по выборке в целом (среди всех 188 респондентов). Так при оценке коэффициента корреляции по суммам баллов значения этих коэффициентов составляют соответственно 0,29 и 0,36. Хотя по логике должно было происходить обратное явление. Если человек заявляет

факторы как значимые лично для него (а не для всех работников), то и связь между удовлетворенностью и этими факторами должна быть теснее.

Одним из вариантов объяснения данного парадокса может являться неспособность респондента в момент опроса четко оценить приоритеты своей деятельности. Помимо действительно значимых для него условий труда он начинает отмечать и те факторы, которые в действительности таковыми не являются. Однако в любом случае связь «удовлетворенность – значимые условия труда» является более выраженной (тесной) в сравнении со связью «удовлетворенность – вся совокупность условий труда».

Подтверждает этот факт исследование корреляции между удовлетворенностью и условиями труда не входящими в восьмерку наиболее часто упоминаемых (табл. 2.5). Здесь мы видим практически полное отсутствие связи по совокупности баллов и значительно меньшую, но все-таки присутствующую связь «удовлетворенность – дельта» (коэффициент корреляции равен -0,15). Другими словами подтверждается тезис о существовании различий во влиянии отдельных факторов на удовлетворенность работников. При этом последняя в первую очередь связана с ограничениями значимых для персонала факторов.

Таблица 2.5.

**Коэффициенты корреляции удовлетворенности работника
с группами наименее значимых условий труда**

№ п/п	Параметр, воздействующий на удовлетворенность работника	Коэффициент корреляции
1	Корреляция по общей сумме баллов всех 16 наименее значимых условий труда, сформированных на основании частоты упоминания о них респондентами	0,03
2	Корреляция по общей сумме дельт всех 16 наименее значимых условий труда, сформированных на основании частоты упоминания о них респондентами (дельта берется по модулю)	-0,15

На последнем этапе корреляционного анализа выборки было проведено сопоставление уровня удовлетворенности и отдельных значимых условий труда (определенных по частоте упоминания) попарно. Итоги этого сопоставления приведены в табл. 2.6 и привели к неожиданным результатам.

Наиболее важным выводом, явилось открытие достаточно тесной связи между баллом и дельтой возможностей самореализации и уровнем удовлетворенности. Показатель корреляции здесь составил -0,25 по дельте и 0,37 по баллам. Для такой многофакторной модели как рассматриваемая это очень весомая величина. Кроме того, связи «общий балл реальной возможности самореализации – удовлетворенность» и «дельта самореализации – удовлетворенность» практически равны связи между соответствующими показателями дохода и удовлетворенности. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что стремление к самореализации является ключевым нематериальным мотивом деятельности человека (правда зачастую подавляемым внешними условиями) и по своему потенциалу сопоставимо с влиянием дохода на оценку трудовой деятельности.

Таблица 2.6.

**Коэффициенты корреляции удовлетворенности работника
с отдельными наиболее значимыми условиями труда**

№ п/п	Условия труда (факторы)	Коэффициенты корреляции с удовлетворенностью:	
		суммы баллов фактора	дельты фактора
1	Доход	0,37	-0,23
2	Связь оплаты с количеством и качеством труда	0,14	-0,13
3	Уверенность в постоянной работе и зарплате	0,13	-0,12
4	Защищенность, забота фирмы о сотруднике	0,20	-0,15
5	Взаимовыручка и сплоченность в коллективе	0,18	-0,06
6	Возможность свободы действий	0,17	-0,20
7	Возможность повышения в должности	0,17	-0,17
8	Возможность самореализации на работе	0,37	-0,25

Второй вывод состоит в том, что еще, по крайней мере, четыре фактора, связанных с нематериальными интересами работника оказываются в статистически значимой связи с уровнем его удовлетворенности: чувство защищенности и заботы фирмы о сотруднике, возможность свободы действий, возможность повышения в должности, уровень взаимовыручки и сплоченности в коллективе.

Обоснованием пятого тезиса являются результаты исследования взаимосвязи частоты, отмеченных как важные, факторов возможностей самореализации на работе и защищенности, заботы фирмы о сотруднике с уровнем дельт между желаемым и реаль-

ным показателем этих условий труда. Эти данные размещены в таблице 2.7. Действительно, из графика, изображенного на рис. 2.3.1 следует, что при росте несоответствия между желаемым и фактическим уровнем условий труда значимость этих условий должна возрастать для человека.

Таблица 2.7.

Взаимосвязь дельт и значимости отдельных условий труда

Возможности самореализации		Защищенность, забота фирмы о сотруднике			
Дельта между желаемым и фактическим уровнем условий труда	Процент работников, признавших данный фактор значимым	Дельта между желаемым и фактическим уровнем условий труда	Процент работников, признавших данный фактор значимым	Дельта между желаемым и фактическим уровнем условий труда	Процент работников, признавших данный фактор значимым
				Удовлетворенность фиксирована на уровне 4 баллов	
0	14	0	16	0	13
1	23	1	26	1	21
2	26	2	39	2	29
3	29	3	27	3	29
4	33	4	33	4	-

Эмпирические данные в целом подтверждают данный тезис. Исключение из общего правила составляет только частота значимости по фактору защищенности, при дельте равной 2 баллам. Такое явление может быть опосредовано многофакторностью эксперимента с одной стороны и малым объемом совокупной выборки с другой. Хотя возможно имеются и другие причины, о сути которых пока говорить затруднительно. Чтобы частично сделать выборку более равномерной, мы прибегнули к унификации фактора удовлетворенности. Ее уровень был зафиксирован на 4 баллах. Полученные данные размещены в двух последних колонках таблицы 2.7. Как следует из них, при заданной удовлетворенности рост дельты приводит к росту значимости фактора защищенности³⁶.

³⁶ Дельта в 4 балла не встречалась в выборке респондентов с уровнем удовлетворенности в 4 балла.

Таким образом, можно говорить о соответствии эмпирического материала выдвинутой гипотезе. Значимость факторов условий труда возрастает для человека, когда возрастает несоответствие между их желаемым уровнем и фактическим. При этом стоит особо подчеркнуть, что в данном случае не происходит никакого изменения ценностей человека, изменяется лишь уровень личных издержек, который предопределяет степень значимости соответствующего фактора условий труда.

Подводя итоги проверки достоверности гипотез нужно отметить, что в целом в результате ее было получено подтверждение всем основным гипотезам, выдвинутым в начале работы. Удовлетворенность человека связана как с материальными, так и с нематериальными факторами, с которыми он сталкивается в производственных отношениях. Факторы удовлетворенности достаточно специфичны у каждого человека. Однако наибольшее значение при этом играют факторы возможностей самореализации и дохода. Удовлетворенность зависит от степени ограничения свободы человека в очень широком контексте. Чем выше общее количество этих ограничений, тем менее удовлетворен работой человек. Кроме того, важную роль в процессе удовлетворения занимает сопоставление фактического уровня условий труда и того уровня, который работник воспринимает в качестве «должного» исходя из своих ценностей, интересов и предпочтений. Главным проблемным вопросом остается проблема низкой корреляции с удовлетворенностью индивидуально значимых факторов условий труда относительно ключевых значимых факторов, определенных по выборке в целом.

2.3. КОМПЕНСАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ФУНКЦИЙ ИНДИВИДА

2.3.1. Компенсация изменения уровня личных издержек

Желая повысить уровень своей удовлетворенности человек замещает более значимые личные издержки менее значимыми. Нашей задачей на данном этапе является понимание критериев подобной замены.

Основой ответа на данный вопрос станет анализ кривых безразличия личных издержек. Под кривой безразличия личных издержек, понимается линия, соединяющая все комбинации уровней личных издержек, приносящие человеку один и тот же уровень совокупной удовлетворенности.

Соотношение, в котором человек согласится обменять уровень одних личных издержек на уровень других, оставаясь при этом на заданном уровне удовлетворенно-

сти, зависит от двух факторов: уровня изменения личных издержек (на сколько снижаются одни личные издержки и на сколько возрастают другие) и степени значимости личных издержек, подвергающихся изменениям.

Рассмотрим простейший случай компенсации, когда какое либо экономическое действие приводит к росту только одного вида личных издержек ($ЛИ_a$) с целью снижения уровня какого-либо другого вида личных издержек ($ЛИ_b$).

Человек согласиться снижать $ЛИ_b$ и повышать $ЛИ_a$ тогда, когда изменение удовлетворенности от снижения первых будет равно по модулю изменению удовлетворенности от роста вторых. Т.е.:

$$\Delta U_{либ} = | \Delta U_{лиа} |, \quad (2)$$

где $\Delta U_{либ}$ – прогнозируемое или фактическое повышение удовлетворенности в результате изменения $ЛИ_b$;

$\Delta U_{лиа}$ – прогнозируемое или фактическое повышение удовлетворенности в результате изменения $ЛИ_a$.

Изменение удовлетворенности в связи с ростом или снижением личных издержек на какую либо величину, при принятии предпосылки о неизменности значимости личных издержек в рамках рассматриваемого интервала $ЛИ$, можно выразить через произведение изменения личных издержек на показатель их значимости:

$$\Delta U_{ли} = \Delta O_{ли} * ЗЛИ, \quad (3)$$

где $\Delta U_{ли}$ – прогнозируемое или фактическое изменение удовлетворенности в результате изменения $ЛИ$;

$\Delta O_{ли}$ – изменение уровня (объема) личных издержек;

$ЗЛИ$ – значимость личных издержек.

Поэтому уравнение (2) можно записать в виде:

$$\Delta O_{либ} * ЗЛИб = | \Delta O_{лиа} * ЗЛИа | \quad (4)$$

Зная характер изменения значимости личных издержек можно с уверенностью говорить, что кривая безразличия личных издержек будет выглядеть как на рис. 2.4.

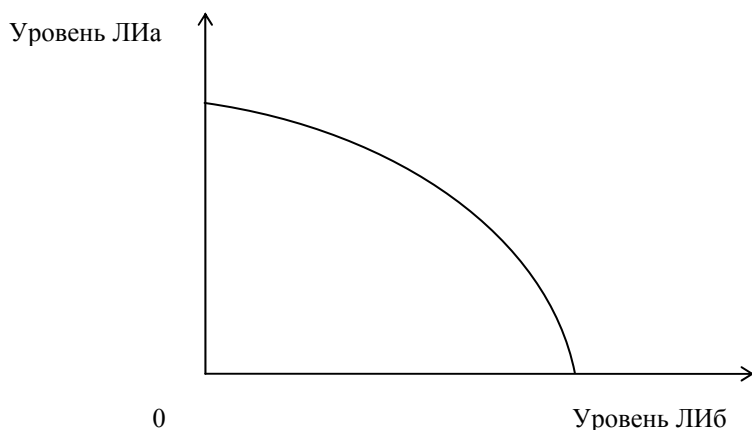


Рисунок 2.4. Кривая безразличия личных издержек

Отрицательный наклон кривой придает то, что для сохранения уровня удовлетворенности мы должны компенсировать увеличение одних личных издержек снижением уровня других.

Выпуклый характер линии связан с *ростом предельной нормы замещения личных издержек*. **Предельная норма замещения личных издержек Б (ЛИБ) на личные издержки А (ЛИА) характеризует на сколько должны снизиться ЛИБ, что бы ЛИА могли вырасти на 1 условную единицу, а человек при этом не изменил бы уровень своей удовлетворенности.** Данный показатель напрямую связан как с соотношением изменения личных издержек, так и с соотношением их значимости:

$$\text{ПНЗли б} \rightarrow \text{а} = \Delta \text{Олиб} / \Delta \text{Олиа} = \text{ЗЛИа} / \text{ЗЛИб}, \quad (5)$$

где **ПНЗли б** → **а** – предельная норма замещения ЛИБ на ЛИА;

ΔОлиб – степень уменьшения уровня ЛИБ;

ΔОлиа – степень увеличения уровня ЛИА;

ЗЛИа и ЗЛИб – значимость личных издержек а и б на рассматриваемом интервале.

Предельная норма замещения личных издержек Б (ЛИБ) на личные издержки А (ЛИА) по мере снижения уровня ЛИБ будет постоянно возрастать, так как человеку приходится отказываться от все менее значимых личных издержек в пользу все более значимых³⁷.

³⁷ По мере снижения ЛИБ их значимость все время снижается, а значимость ЛИА возрастает

2.3.2. Механизм определения целей деятельности

Анализируя кривые безразличия личных издержек можно сформулировать *простейший случай критерия выбора действий экономическими агентами*.

В общем случае цель деятельности экономического агента определяется значимыми для него личными издержками. *Если позволяют внешние ограничения, человек будет стремиться осуществлять те действия, которые приведут к снижению значимых личных издержек за счет повышения менее значимых в определенном соотношении*. Соотношение это будет зависеть от того, насколько измениться уровень общей удовлетворенности в результате принятого решения. Допустим, что человеку предстоит выбрать делать действие или отказаться от него в условиях, когда внешние ограничения не приводят к возникновению санкций при выборе бездействия. Кроме того, ограничим количество меняющихся личных издержек (ЛИ) до двух видов. Подобные упрощения могут быть достаточно близки к реальности при некоторых видах деятельности. Например, можно рассматривать связь повышения активности труда рекламного агента с повышением дохода в виде процентов от сделок, в условиях, когда агент не имеет своей целью завоевать признание в агентстве, а работает только ради денег и высоко ценит свою свободу действий.

При этом важно отсутствие роста издержек неопределенности. Так как целенаправленное действие и его результат могут быть разнесены по времени, то часто при принятии решений человек руководствуется не фактическим соотношением личных издержек, а прогнозируемым. Любой прогноз носит в себе долю неопределенности, которую для простоты мы исключим из анализа до определенного момента.

В условиях имеющихся ограничений и при наличии только двух видов меняющихся личных издержек человек будет предпринимать действие, только если в его результате уровень удовлетворенности, получаемый от сокращения одних ЛИ фактически или потенциально, будет больше чем снижение этой удовлетворенности в результате повышения других ЛИ. Если действие предполагает снижение ЛИб и повышение ЛИа, то данный критерий может выглядеть следующим образом:

$$\Delta U_{\text{Либ}} > |\Delta U_{\text{Лиa}}| \quad \text{или} \quad \Delta U_{\text{Либ}} + \Delta U_{\text{Лиa}} > 0 \quad (6.1)$$

Если рассматривать данный критерий с точки зрения желательного соотношения замены ЛИб на ЛИа, то он будет выглядеть как:

$$| \Delta \text{Олиб} / \Delta \text{Олиа} | > | \text{ЗЛИа} / \text{ЗЛИб} | , \quad (6.2)$$

Таким образом, человек будет предпринимать действие в том случае, если в его результате (фактическом или прогнозируемом) соотношение уровней снижения одних ЛИ (ЛИб) и роста других (ЛИа) будет больше чем отношение значимости растущих личных издержек (ЗЛИа) к падающим (ЗЛИб).

Если действие связано с изменением большего числа ЛИ, то итог изменения удовлетворенности человека можно уточнить, сравнивая совокупные изменения полезности в результате тех ЛИ, которые подверглись увеличению и ЛИ, подвергшихся снижению. Если n – это общее количество видов личных издержек, испытываемых человеком то *критерий выбора действий экономическим агентом* можно представить в виде следующего неравенства:

$$\sum_{j=1}^e \Delta U_{лиj} > \sum_{i \neq j} |\Delta U_{лиi}| , \quad (7)$$

где $\Delta U_{лиj}$ – прогнозируемое или фактическое увеличение удовлетворенности в результате уменьшения j -того вида ЛИ;

e – количество видов ЛИ, уровень которых снизился ($e < n$)

$\Delta U_{лиi}$ – прогнозируемое или фактическое уменьшение удовлетворенности в результате увеличения i -того вида ЛИ;

При работе с данным критерием выбора варианта действий можно включить в анализ фактор неопределенности. Рост неопределенности результата при принятии решения вызовет повышение издержек неопределенности, что приведет к увеличению правой части неравенства. Поэтому снижение личных издержек (ЛИ) левой части должно помимо прочего компенсировать и связанное с ростом неопределенности снижение удовлетворенности экономического агента.

Как видно из уравнения (7), целевые функции экономического агента детерминируются как внутренними, так и внешними ограничениями. Внутренними ограничениями является соответствующие системе ценностей и потребностей функции значимости отдельных личных издержек и их соотношения. Внешние ограничения могут препятствовать целенаправленной деятельности человека, ограничивая либо минимально или максимально возможные уровни ЛИ, либо максимально возможное отношение снижения одних ЛИ к повышению других (см. формулу 6.2).

Теперь попробуем *включить в анализ модели принятия решения возможные санкции при выборе человеком бездействия.*

Допустим, что неравенство (7) не соблюдается и можно ожидать, что бездействие для индивида есть лучшее из возможных решений. Однако, если бездействие ведет к применению в отношении него каких либо санкций, то ситуация будет меняться и зависеть от величины этих санкций. Любые санкции к индивидууму можно рассматривать как увеличение определенных личных издержек, понижающих его удовлетворенность. В этой ситуации человеку остается выбирать лучшее из двух зол. Если ***потеря удовлетворенности от действия будет меньше, чем потеря удовлетворенности при применении санкций, то выбор будет в пользу действия, если наоборот, то будет выбран вариант бездействия.***

Поэтому, при невыполнении неравенства (7) требуется дополнительная проверка решения на соотношение роста личных издержек:

$$\sum_{z=1}^x |\Delta U_{лизz}| > \sum_{i \neq j} |\Delta U_{лиi}| \quad , \quad (7')$$

где $\Delta U_{лизz}$ – прогнозируемое или фактическое уменьшение удовлетворенности в результате увеличения z-того вида ЛИ как результата санкций при бездействии.

Если приведенное неравенство соблюдается, то *решение о действии будет принято* индивидуумом, *несмотря на то, что оно приведет к снижению общего уровня удовлетворенности.*

2.4. ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕЛЕЙ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.4.1. Динамика целевых установок

Формируемая модель определения целевых функций и направленности экономической деятельности была бы не полной, если не учитывать возможность изменения целевых функций индивидуумов во времени. Действительно экономический агент с течением времени может менять свои установки, например, ориентируя свою деятельность то на доход, то на общение или общественное признание, то на отдых или на самоактуализацию. Задача данного раздела описать механизм изменения целевых установок индивидуума.

Отправной точкой в решении этой задачи как представляется должен быть тезис о том, что *все изменения целей, преследуемых агентом, связаны с изменением значимости для него отдельных личных издержек и возможности их снижения.*

Существуют несколько основополагающих факторов с которыми связаны изменения целей деятельности. При этом подавляющее большинство из них не затрагивают систему ценностей человека, то есть не нарушают приоритетности целевых установок при фиксированном уровне ЛИ. Среди подобных факторов стоит выделить следующие.

1. Изменение соотношения личных издержек в процессе деятельности.
2. Изменение внутренних ограничений во времени.
3. Блокирование уровней личных издержек с помощью внешних ограничений.
4. Рутинизация деятельности.
5. Смена системы ценностей.

Рассмотрим данные факторы более подробно.

2.4.1.1. Изменение соотношения личных издержек в процессе деятельности

При достижении агентом такого уровня одних личных издержек (ЛИа), при котором их значимость становится меньше значимости каких-либо других личных издержек (ЛИб), целевая функция человека меняется со снижения издержек ЛИа на снижение издержек ЛИб. Например, при достижении определенного уровня взаимопонимания в коллективе, человек может сменить свой приоритет в пользу ставших относительно более значимыми для него издержек самооценки.

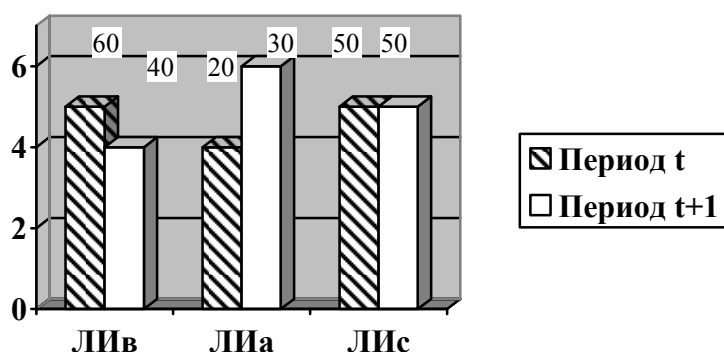


Рисунок 2.5. Изменение целевых установок человека во времени

На диаграмме (рис.2.5) изображены уровни ЛИ взаимопонимания в коллективе (ЛИв); активности (ЛИа) и самооценки (ЛИс) в начальном периоде (t) и следующем

(t+1). В белых квадратах даны значения значимости личных издержек при данных уровнях этих затрат. В первом периоде человек имеет возможность заменить одну единицу ЛИВ на две единицы ЛИА, что дает ему выигрыш удовлетворенности в размере 20 единиц (например, утилей)³⁸. Однако, как следует из диаграммы, снижение ЛИВ приводит к снижению их значимости до 40 единиц. Так как, теперь значимость ЛИС (не подвергавшихся изменениям) становится выше значимости ЛИВ, то человек меняет свои целевые установки и будет по возможности пытаться снизить наиболее значимый для него уровень ЛИ (ЛИС).

Данные представления о выборе человеком цели деятельности во многом объясняют слова Маслоу А.Г. о том, что «человек крайне редко бывает полностью удовлетворен, а если и бывает, то очень недолго ... стоит ему удовлетворить одно желание, на его месте тут же возникает другое»³⁹.

Вместе с тем, степень значимости личных издержек, определяемая системой ценностей человека, может сохранять достаточно весомую мотивирующую роль даже при низкой уровне этих затрат, в случае если они являются ярко выраженным приоритетом личности.

С точки зрения значимости для респондентов отдельных условий труда имеются некоторые расхождения при сравнении средних показателей по выборке в целом и группам персонала с разным уровнем удовлетворенности. Четыре из восьми лидирующих в выборке в целом условий труда (*помечены в таблице 2.2 звездочкой*) являются лидерами во всех трех группах респондентов (см. рис. 2.6).

Из диаграммы видно, что важность уровня доходов и уверенности в постоянной работе и зарплате при росте удовлетворенности постепенно, хотя и очень медленно, снижается. Однако, если рассматривать показатель «защищенность и забота фирмы о сотруднике», то минимальная частота упоминания его как значимого приходится на группу со средней удовлетворенностью. На эту же группу приходится наибольший уровень упоминаний значимости в отношении связи оплаты труда с количеством и качеством работы. Данные наблюдения еще раз подтверждают необходимость аккуратного использования теорий мотивации при управлении персоналом. Например, нельзя говорить о том, что если уровень удовлетворенности в организации в целом повысился, то это будет приводить к вымыванию старых мотивов поведения и необходимости их замены новыми.

³⁸ Он получает 60 утилей полезности (ЗЛИВ), а уменьшает полезность на 40 утилей (2*ЗЛИА)

³⁹ Маслоу А.Г. Мотивация и личность. – СПб., 1999. – с.65

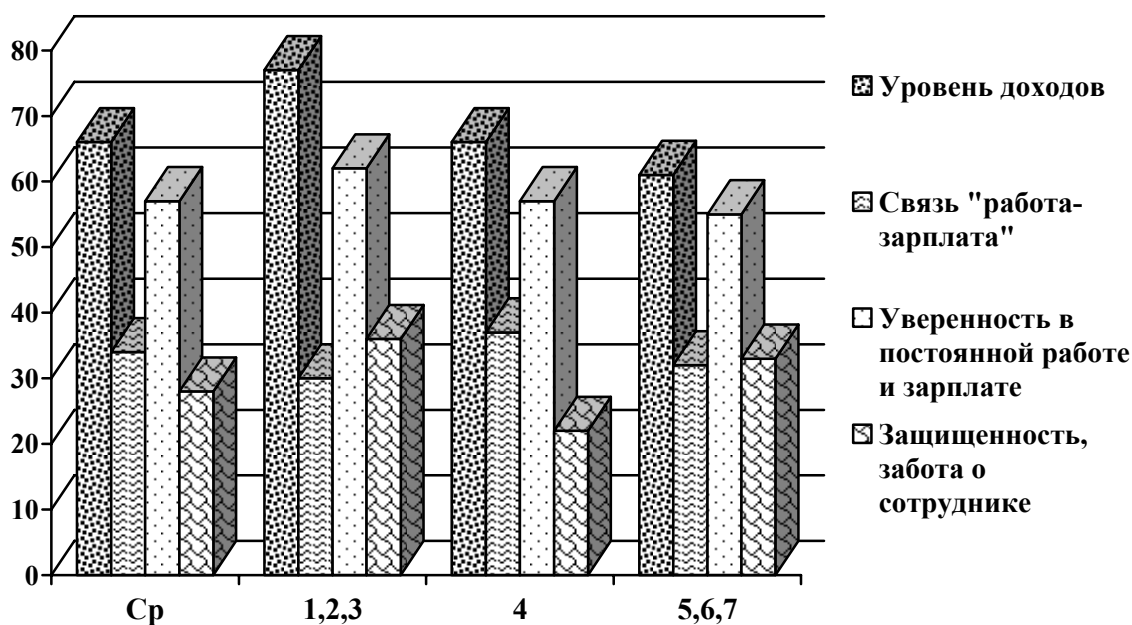


Рисунок 2.6. Изменение частоты упоминания условий труда как значимых в группах респондентов, отличающихся по степени удовлетворенности в процентах от числа респондентов в каждой выделенной группе
 (Ср – средние значение частоты упоминания по выборке в целом; 1,2,3 – группа с удовлетворенностью от 1 до 3 баллов; 4 – 4 балла; 5,6,7 – от 5 до 7 баллов)

За пределами рассмотренной четверки устойчиво сохраняющихся в каждой группе респондентов значимых условий труда располагаются лидеры в оценках значимости в рамках отдельных групп. Интересным является, например рост частоты упоминания значимыми условиями труда возможности свободы действий и самореализации при переходе к группам с большим показателем удовлетворенности. Это может являться косвенным подтверждением идей Маслоу А.Г. и Херцберга Ф. о значении самоактуализации и самореализации в удовлетворенности экономических агентов⁴⁰. Действительно, например частота упоминания значимым условием «возможностей самореализации» растет с 16% для группы с наименьшей удовлетворенностью до 30% для группы с наибольшим ее уровнем (см. табл.2.2). Однако потеря интереса к продвижению по службе в группе с высоким уровнем удовлетворенности (с 28 до 18%) или сохранение высокой важности уверенности в постоянной работе и зарплате на фоне роста частоты упоминания важности «защищенности и заботы фирмы о сотруднике» (с 22% до 33%) позволяет говорить и об обратном. Гигиенические факторы или, по Маслоу, факторы низкого уровня продолжают являться значимыми мотивами даже при высоких уровнях удовлетворенности.

⁴⁰ Маслоу А.Г. Мотивация и личность. - СПб.: Евразия, 1999 (1954), 478с.; Мотивация к работе / Херцберг Ф., Моснер Б., Блох Снидерман Б. - М.:Вершина, 2007 (1959). – 240с.

2.4.1.2. Изменение внутренних ограничений во времени

Со временем внутренние ограничения человека меняются. Например, до определенного возраста у человека могут развиваться когнитивные (познавательные) способности или уровень компетентности, что может способствовать снижению значимости издержек проявления инициативности, применения знаний и умений, а также активности при любом заданном уровне этих личных издержек. Снижение значимости может привести к смене мотивации деятельности на снижение каких либо других ставших относительно более важными ЛИ. Повышение компетентности может способствовать уже отмечавшемуся переходу интереса-средства в интерес-подцель. Так, некоторые люди с течением времени могут прийти к выводу, что возможность самореализации их ограничена низким положением в иерархии организации. Как только это знание закрепится в сознании, то можно ожидать повышения значимости карьерного роста как подцели открывающей возможности к самореализации.

Фактором, который может сменить приоритеты ценностных ориентаций человека может быть и возраст. Причем в данном случае может меняться значимость не только инструментальных личных издержек, но и терминальных. Например, Д. Карпухин и И. Обломская отмечают снижение материальных стимулов к труду (значимости личных материальных издержек) в возрасте 50-59 лет⁴¹. Действительно, работая в условиях плановой экономики, человек к этим годам был обеспечен основными материальными благами, поэтому значимость личных материальных издержек для него снижалась. В данном случае скорее происходит не столько изменение ценностей, а скорее достижение уровня личных издержек, при котором они перестают играть ярко выраженную мотивирующую роль. Однако с другой стороны, с возрастом возникают чисто функциональные ограничения на проявление активности, поэтому стремление к покою становится все более терминальной функцией (хотя, безусловно, и в этом возрасте есть свои исключения).

2.4.1.3. Блокирование уровней личных издержек с помощью внешних ограничений

Внешние ограничения могут блокировать возможность преследования высокозначимых интересов, поэтому человек будет ориентироваться на снижение тех личных издержек (пусть и менее значимых), которые могут быть подвергнуты изменениям. Так, внешние обстоятельства могут потребовать от человека приложить слишком много усилий, ради удовлетворения данной потребности относительно любых других. Поэтому сравнивая все за и против, человек может отказаться от удовлетворения наиболее значимой для себя потребности в пользу менее значимой, но более достижимой. На-

⁴¹ Карпухин Д.Н., Обломская И.Я., 1979. – С.127.

пример, при жестком ограничении возможностей проявления инициативности на работе, человек может направить свои усилия на получения большего свободного времени, чтобы реализовать себя в нерабочее время, для реализации значимой для него цели самореализации.

Наиболее чутко на изменения внешних ограничений реагируют люди, у которых нет явно выраженной приоритетности интересов или велика степень значимости социальных издержек. При отсутствии ясных приоритетов значимости многих видов личных издержек являются достаточно близкими по своему уровню, можно ожидать, что любое внешние воздействие может привести к изменению поведения экономического агента. Допустим, что человек имеет достаточно равную степень выраженности значимости личных материальных издержек, издержек активности и издержек неопределенности, тогда направленность поведения агента во многом будет зависеть от конкретных условий деятельности. Допустим, мнение коллектива заключается в том, что более целесообразно стремиться к повышению дохода (т.е. снижению личных материальных издержек), чем снижать активность. Исходя из мнения коллектива, и стремясь снизить издержки общественного признания, человек, несмотря на относительно низкую значимость для него этих издержек, направит свою деятельность на повышение доходов и даже может пожертвовать ради этого некоторой величиной издержек активности. Но если мнение коллектива измениться и оно будет говорить о необходимости снижения неопределенности как социально значимой цели, то человек может добиваться именно этого результата, забыв на время о личных материальных издержках. Важное значение при этом имеет способ подачи индивидууму значимой для принятия решения информации⁴².

Очевидно, что при сильном внешнем блокировании человек вынужден следовать идти на поводу у условий своей жизни. Мотивирующая роль системы ценностей при этом будет резко ослаблена. Однако на деле условия экономической деятельности не так уж жестки. Это подтверждают данные ответов на дополнительные вопросы в анкетах персонала, опрошенного автором данной работы (см. п.2.2.1).

В последней части анкеты, опрошенных просили оценить по пятибалльной шкале:

- частоту замещения материальных интересов (часть дохода) нематериальными в процессе трудовой деятельности;

⁴² Подробнее об изменении поведения человека в зависимости от способа подачи информации см. например у Дейнека О.С. Экономическая психология: учебное пособие. – СПб.: СПбГАУ, 2000. – с. 16-17; Белянин А. Диниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ экономического поведения (нобелевская премия за чувство реальности)//Вопросы экономики. - №1, 2003. – с.4-23

- возможность самостоятельного изменения сроков и способов работы.

По десятибалльной шкале оценивалось, насколько часто снижается эффективность работы или уровень доходов человека в результате преследования интересов не связанных с его профессиональной деятельностью.

Результаты данного опроса приведены в таблице 2.8.

Анализ данных показывает, что все категории работников, начиная со звена управления и заканчивая рядовыми служащими, в процессе работы нередко замещают свои материальные интересы нематериальными! Более детальное исследование показало, что среди специалистов часто идут на это 14,3% опрошенных, а у 56,2% респондентов такое поведение бывает и «не редко»!!!

Кроме того, данные таблицы 2.8 свидетельствуют, что специалисты и рядовой персонал фирм и учреждений в примерно трети случаев идут на заведомое сокращение своих трудовых усилий и доходов ради интересов, не связанных с работой!

Таблица 2.8.

Оценка степени свободы действий персонала

Группа персонала	Частота замещения материальных интересов нематериальными	Самостоятельное изменение сроков и способов работы	Работа не в полную силу, заведомое уменьшение своих доходов	Кол чел при анкетировании
Руководитель	2,88	4,25	1,96	30
Менеджер	2,86	3,33	2,94	40
Специалист	2,89	2,63	3,05	105
Рабочий	2,79	2,42	3,44	97
Канторские работники	2,89	2,5	3,16	40
Обслуживающий персонал	2,47	2,33	3,53	15
В среднем по выборке*	2,84	2,79	3,09	327**
Шкала опроса	Пятибалльная	Пятибалльная	Десятибалльная	

*средняя арифметическая взвешенная; ** итого человек ответивших на вопросы.

Самостоятельность работников в изменении сроков и способов проведения работ так же имеется. Особенно это характерно для менеджеров и руководителей. 47,5% менеджеров заявили о достаточно больших возможностях свободы действий, а 10% - о больших возможностях. Среди специалистов данные показатели составляли 20% и

2,8% соответственно. А ведь именно три данных категории персонала во многом определяют результативность деятельности организации.

2.4.1.4. Рутинизация деятельности

Под рутинными действиями понимается постоянное повторение одних и тех же операций для получения заданного результата. Повторение действий приводит к тому, что со временем для человека начинают снижаться издержки активности и неопределенности. Ясно осознавая, что нужно делать и какие последствия следует ожидать от работы, человек становится более уверен в себе и тратит значительно меньше усилий на ее выполнение. Поэтому при любом заданном уровне монотонной деятельности значимость упомянутых личных издержек будет снижаться, что может породить смену целевых функций экономического агента.

Следует отметить, что рутинизация может привести не только к сокращению значимости ЛИ, но и к ее повышению. Однообразная работа способна с течением времени привести к росту издержек самооценки. Пока человек осваивает новую технологию он развивается, но когда освоение закончено, а деятельность однообразна, то она приводит к ощущению необходимости перемен, не дает возможности проявить себя, доказать себе собственную значимость.

Еще одной проблемой, связанной с рутинизацией, является инертность поведения человека. Ведь рутинизация откладывает отпечаток на способ восприятия и его избирательность. В результате, даже когда условия среды изменяются и позволяют преследовать человеку более важные для него интересы, он некоторое время продолжает по инерции действовать рутинным образом. Можно говорить о том, что рутинная деятельность может быть одной из причин перехода ситуационно порождаемых мотивов в устойчивые личные побуждения, отмечаемого Рубинштейном С.Л.⁴³.

С рутинизацией деятельности может быть связан эффект ослабления внутренней мотивации под воздействием внешнего подкрепления⁴⁴. В данном случае повышение внешней мотивации способствовало закреплению в сознании человека повышенного уровня удовлетворенности при направленной деятельности. Поэтому при снятии внешнего подкрепления человек при тех же затратах не мог получать должного уровня удовлетворения, а следовательно менял свое поведение в соответствии с новыми целями.

⁴³ Рубинштейн С.Л. Теоретические проблемы психологии и проблема личности/Психология личности: тексты. – М.: МГУ, 1982. – с.28-34

⁴⁴ См. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2 т. Т. 2. – М: Педагогика, 1986. – с.234-248

2.4.1.5. Смена системы ценностей

В ситуации, когда наиболее значимые для человека личные издержки не могут быть снижены в течение длительного времени при любых его попытках изменить ситуацию можно ожидать наиболее проблемного для человека процесса ломки системы ценностей, ее подстраивания под внешние ограничения. Это проявляется в виде понижения запросов индивида и переключения его на другие потребности, апатии⁴⁵.

Несмотря на возможную переоценку определенных ценностей, некоторые из них, по выражению Э. Фромма, даже будучи подавленными «все равно будут существовать в потенциале, провоцирую такие реакции как озлобленность и ненависть»⁴⁶.

Смена системы ценностей достаточно редко случающийся процесс в жизни индивида, но, безусловно, исследование критериев и методологии анализа данного феномена может стать достаточно важной вехой в развитии экономической науки.

Возможна впрочем и другая ситуация переоценки значимости в связи с простым заблуждением человека, когда он поставил перед собой ложную цель, достигнув которую не получил действительного удовлетворения. В данном случае речь идет либо о недостаточности компетенции индивида, чтобы определить какие средства достижения цели могут быть использованы и ведут к необходимому результату, либо с ошибкой восприятия значимости тех или иных целей, например под воздействием внешнего окружения.

2.4.2. Понятие эффективности и концепция личных издержек

Исходя из проведенного анализа, можно по-новому охарактеризовать понятие эффективности. Стандартное понимание эффективности как количество благ, получаемое на единицу затрат в целом и общем не вызывает споров и может являться основополагающим положением в экономике. Однако при более детальном исследовании понятия эффективности можно увидеть две, общие практически для всех направлений экономической теории и практики, особенности интерпретации экономистами этого понятия.

Во-первых, *под затратами как правило понимаются затраты ресурсов*, то есть косвенных благ, *напрямую не оказывающих влияния на удовлетворенность* экономических агентов. Но, с одной стороны, производство подавляющего количества благ, поступающих на рынок связано с затратами человеческих ресурсов. Получается, что

⁴⁵ См. например, Маслоу А.Г. Мотивация и личность. – СПб., 1999. – с.211-212; Цветков С.А. и др. Психология бизнеса. – СПб.: Янис, 1992. – с.24

⁴⁶ Фромм Э. Характер и социальный процесс/Психология личности: тексты. – М.: МГУ, 1982. – с.50-51

человек в процессе работы полностью индифферентен к удовлетворенности, т.е. не уменьшает уровень удовлетворения своих интересов (стабильность, спокойствие, свободное время и т.д.) в процессе самой работы, что вряд ли возможно в реальности в свете тех вопросов, которые обсуждались нами ранее. С другой стороны, потребление товаров так же связано с затратами, которые способны оказать непосредственное влияние на удовлетворенность потребителя, то есть являются прямыми благами (поиск товара, качество обслуживания, противодействие оппортунизму⁴⁷ продавца и т.д.).

Во-вторых, *под благами*, всеми теоретиками, прежде всего, *понимаются рыночные блага* (то есть блага, которые производятся для реализации на рынке)⁴⁸.

Так Р. Коуз в своих трудах под выгодой предпринимателя понимает снижение непроизводительного расходования ресурсов, как фактора, ограничивающего ценность использования косвенных благ⁴⁹. А. Маршал говорит об экономической науке исключительно как о деятельности, направленной на исследование богатства и удовлетворения потребностей «в тех пределах, в каких они поддаются измерению в единицах богатства или его всеобщего представителя – денег»⁵⁰. Сходные интерпретации результатов экономической деятельности можно найти и у других классиков экономической науки⁵¹.

Проблемой при данном подходе является то, что из анализа экономической эффективности выхолащивается целый пласт деятельности экономических агентов связанных с обменом благами в рамках иерархий, а также других нерыночных сделок.

Действительно, трудно себе представить, чтобы наемный работник, проводя на работе в полтора раза больше времени, чем его свободное время, не захотел бы использовать работу для получения каких-либо благ помимо оплаты своего труда. Об этом велся разговор на протяжении всего предшествующего изложения. И это при том, что возможностей реализации личных интересов на рабочем месте зачастую гораздо больше, чем в рамках домашнего хозяйства⁵².

⁴⁷ Оппортунизм – преследование личных интересов экономического агента путем предоставления контрагенту преднамеренно неполной или искаженной информации. См. Уильямсон О., 1996. – с.98

⁴⁸ При необходимости под благами здесь могут пониматься и общественные блага, создаваемые и распределяемые государственным аппаратом и созданными для этой цели учреждениями с обязательным условием того, что эти блага предназначены для сторонних экономических агентов. Подобные блага в рамках работы для удобства изложения автором также называются рыночными.

⁴⁹ Коуз Р., 1993, с.42

⁵⁰ Маршалл А., 1983, Т.1. – с.107

⁵¹ См.: Ходжсон Дж., 2003. – с.387; Норт Д., 1997, с.24-25

⁵² Ведь наемный работник может распоряжаться гораздо большими объемами ресурсов в рамках переданных ему полномочий, и тем самым получает возможность удовлетворять свои потребности в общественном признании, самореализации и других интересах, достижение которых было бы невозможно или затруднено в условиях индивидуальной деятельности.

Таким образом, ортодоксальная трактовка эффективности, как количество какого-либо вещественного показателя выпуска (количество товаров, услуг, денег) отнесенное к материальным затратам, с позиции предлагаемой здесь концепции является слишком специфическим. Действительно, если экономический агент преследует единственную цель в виде желания удовлетворить запросы потребителя при минимально возможных затратах или с помощью подобного шага максимизировать прибыль, то такой подход к оценке эффективности вполне правомерен. Однако, когда требуется оценить эффективность в условиях множественности целевых установок индивидуума, то подобная ее трактовка перестает соответствовать реальности. Даже если рассматривать предпринимателя собственника, у которого наиболее выражены стимулы к получению максимальной прибыли своим предприятием мы можем увидеть, что уровень прибыли является альтернативной целевой функцией по отношению, например к количеству свободного времени, стабильности или интенсивности труда.

Поэтому *эффективность любой деятельности должна рассматриваться исходя из оценки степени достижения всех целевых функций экономического агента, а не только какой-либо одной*, исключая конечно специфические задачи (например, расчет эффективности проекта для получения кредита банка или оценка эффективности управления финансами при желании фирмы провести IPO и т.д.). Все цели, которые преследует человек, как уже отмечалось, сводятся к повышению удовлетворенности. Так как любое повышение удовлетворенности связано со снижением определенных видов личных издержек, а их снижение как правило связано с ростом других личных издержек, то эффективность можно рассматривать как соотношение положительного и отрицательного изменения удовлетворенности.

$$\text{Эффективность} = \sum_{j=1}^e \Delta U_{лиj} \div \sum_{i \neq j} |\Delta U_{лиi}|, \quad (8)$$

где $\Delta U_{лиj}$ – прогнозируемое или фактическое увеличение удовлетворенности в результате уменьшения j-того вида ЛИ;

e – количество видов ЛИ, уровень которых снизился ($e < n$)

$\Delta U_{лиi}$ – прогнозируемое или фактическое уменьшение удовлетворенности в результате увеличения i-того вида ЛИ;

Таким образом, *эффективность деятельности нужно рассматривать как соотношение прироста удовлетворенности, в результате снижения некоторых*

личных издержек, и степени уменьшения удовлетворенности как следствия повышения тех личных издержек, которые позволили достичь подобного прироста. Чем больше прироста удовлетворенности приходится на единицу снижения удовлетворенности, тем выше эффективность деятельности.

2.5. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Суммируя основные характеристики представленной здесь концепции личных издержек можно сфокусироваться на основных ее отличиях от доминирующих теорий. Прежде всего это относится к неоинституциональной экономической теории, так как именно она в настоящее время рассматривается как альтернатива неоклассической школе и предлагает базироваться на менее жестких предпосылках экономического анализа. Суть отличий изложенной здесь концепции личных издержек от неоинституционального подхода представлена в табл.2.9.

Таблица 2.9.

Основные отличительные характеристики концепции личных издержек

№	Характеристика	Раскрытие характеристики в неоинституциональной экономической теории	Раскрытие характеристики в концепции личных издержек
1.	Базовая единица анализа	Трансакции	Личные издержки
2.	Доминирующая целевая функция	Снижение транзакционных издержек	Снижение личных издержек
3.	Рассмотрение процесса формирования целей	Рассматривается исходя из внешней (институциональной) их обусловленности	Рассматривается исходя из их внутренней по отношению к экономическому агенту обусловленности с обязательным учетом внешних воздействий
4.	Анализ нематериальных интересов человека	Проводиться эпизодически, в основном в качестве факторов, ограничивающих достижение целевой функции (например, проблемы доверия)	Рассматриваются в качестве альтернативы материальным интересам (не только как препятствие, но и как целевая функция)
5.	Анализируемые нормы	В основном внешние по отношению к индивидууму нормы	Внутренние и внешние нормы
6.	Анализ следования нормам	Базируется на внешнем подкреплении следования нормам	Базируется на соответствии внутренних и внешних норм

Обратим внимание на следующие моменты обозначенных в таблице особенностей концепции личных издержек:

- концепция личных издержек сосредотачивает внимание на максимизации удовлетворенности путем минимизации значимых личных издержек за счет повышения менее значимых – как основной целевой функции экономических агентов;

- целевые функции агентов являются эндогенно заданными (возникают при взаимодействии личных интересов и условий среды, а не целиком детерминированы последней);

- нематериальные интересы агентов могут рассматриваться альтернативой материальным (причем как в качестве препятствий по достижению максимального материального благосостояния, так и в плане альтернативности целей экономических агентов), а кроме того так же как фактор, способный благоприятствовать преследованию материального интереса;

- концепция личных издержек предлагает теорию компенсации, в которой одни и те же интересы человека могут становиться как целями, так и средствами достижения целей, а зачастую приноситься в жертву другим интересам. Причем ключевым моментом выбора того будет ли интерес реализовываться или ущемляться является структура ценностных ориентаций хозяйствующего субъекта активно реагирующая на воздействия внешней среды;

- концепция личных издержек рассматривает институциональные ограничения не только как внешние по отношению к индивидуумам, но и как внутренние.

Безусловно, представленная здесь концепция является еще чрезвычайно сырой и достаточно далека от возможностей использования теоретических положений на практике. Основные проблемы, которые предстоит решить в рамках данной модели это прежде всего проблемы ее операционализации. Необходима методика применения компенсационных механизмов. Если относительный уровень значимости отдельных условий труда или интересов, которые преследует человек на рабочем месте, в целом удастся определить (см. например методику Ш. Ричи и П. Мартина), то вопросы оптимальной компенсации, теоретически обоснованные приводимой концепцией, являются достаточно сложными с методической точки зрения.

Крайне мало затрагивались в данной работе проблемы воздействия внешних условий на мотивацию деятельности экономических агентов, возможностей проявления ими личных и особенно нематериальных интересов, влияния личных издержек на материальные издержки фирм⁵³. Все это задачи будущего.

⁵³ Правда некоторые связанные с этими аспектами проблемы были предметом рассмотрения в монографии 2003 года (Чекмарев О.П., Астахов А.И., 2003. – 184с.)

Однако, как представляется, предложенные здесь теоретические основы концепции личных издержек могут являться надежной отправной точкой дальнейших исследований, так как в них заложен механизм, позволяющий вовлечь в экономический анализ весь спектр целевых установок экономических агентов, как материального плана, так и нематериального, как эндогенно, так и экзогенно заданных. Предлагаемая модель детерминирования экономического поведения оставаясь в русле базовых понятий экономической теории, тем не менее, может являться своеобразным мостиком, соединяющим последнюю с прикладными науками, обеспечивая единообразное отношение к проблемам экономики как теоретика, так и практика.

В результате развитие и применение концепции личных издержек позволит снять отмеченные ранее ограничения мейнстрима, как теоретической основы экономической деятельности.

Спектр возможных направлений использования концепции, по-видимому, достаточно широк. На микроуровне – это, прежде всего, проблемы повышения эффективности труда и удовлетворенности персонала организаций, снижения трансакционных издержек, институциональных преобразований на уровне фирм и домашних хозяйств, антимонопольного регулирования, административных барьеров. На макроуровне – институциональное устройство и изменение законодательства, регулирующего сферу экономических и социальных отношений, вопросы налогообложения и распределения доходов, создания экономической инфраструктуры, социальной политики.

Достижение конкретных результатов в отмеченных областях дело будущего и зависит от возможностей решения обозначенных выше проблем повышения операционализации изложенной в настоящей книге концепции. Однако необходимо не забывать о том, что преобладание материального подхода в экономике ограничивает ее возможности в достижении основной своей цели – повышения удовлетворенности каждого человека и общества в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Монографии и статьи

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках /Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 3. / Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.) и др. – М.: ГУ-ВШЭ, 1998. – С. 23-71
2. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм// THESIS, 1994, вып. 5. – С.91-104
3. Аксенов А.С. Успех - категория нравственная. // Нет ничего прекраснее труда. - Тула, 1980. – 283с.
4. Алле М. Современная экономическая наука и факты// THESIS, 1994, вып. 4. – С.11-19
5. Анастаси А. Дифференциальная психология. // Психология индивидуальных различий. - М., 1982. – С.8-14.
6. Барсукова С.Ю. Формальное и неформальное трудоустройство в России: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия// Социологические исследования. – №7, 2003. – С. 3-15.
7. Баумоль У.Дж., Квандт Р.Э. Эмпирические методы и оптимально несовершенные решения// Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С.448-476
8. Беккер Г.С. Выбор партнера на брачных рынках// THESIS, 1994, вып. 6. – С.12-36
9. Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение// THESIS, 1993, вып. 1. – С.24-40
10. Белянин А. Диниэл Канеман и Вернон Смит: экономический анализ экономического поведения (нобелевская премия за чувство реальности)//Вопросы экономики.- №1, 2003. – с.4-23
11. Блайндер А.Экономическая теория чистки зубов// THESIS, 1994, вып. 6. – С. 271-277.
12. Блюм Г. Психоаналитические теории личности. – М., 1996. – С. 203-230.
13. Бодрова В. В. Отношение к занятости женщин в период перехода к рыночной экономике // Мониторинг общественного мнения. Экономические и социальные перемены / ВЦИОМ. – М., 1998. № 1. С. 35-38.
14. Бойдаченко П.Г. «Ключи» к уму и сердцу// ЭКО. – №1. – 1997. – С.151-163.
15. Бойдаченко П.Г. Ключи к уму и сердцу. - ЭКО, №1, 1997. – С.151-163

16. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб.: Питер, 2002. – 416с.
17. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем./Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
18. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты, методика, практика. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 133с.
19. Горин Н. Особенности психологического склада жителей России// Вопросы экономики. – №9. – 1996. – С.142-147
20. Горшенин В., Рамперсад Х., Степичева А. Путь к достижению эффективности, гармоничного развития личности и организации// Управление персоналом. - №1, 2008. – С.57-59
21. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969. – 480с.
22. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. - М.: Прогресс, 1979. – 406с.
23. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учебное пособие. – СПб.: СПбГУ, 2000. – 160с.
24. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы// Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.237-267.
25. Денисова Ю.С. Трудовые перегрузки как тенденция в рабочем процессе// Социологические исследования. – 2004. № 5. – С. 100-107.
26. Егоршин А.П. Управление персоналом. - Н. Новгород: НИМБ, 1997. – 607с.
27. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник/Под ред. И.И. Елисейевой. – М.: Финансы и кредит, 2005. – 644с.
28. Зинин В.А. Мотивация к труду: содержание и формы осуществления в рыночных условиях: Автореф. дис. канд. экон. наук. - М., 1993. – 22с.
29. Израэль И. Психология мотивации или социология ограничений// THESIS, 1993, вып. 3. – С.92-114
30. Ишутина Е. Не в деньгах счастье и даже не в их количестве... // Работа & зарплата, 20.08.2007
31. Капелюшников Р. Нестандартные формы занятости и безработицы в России. Препринт. - М.: ГУ-ВШЭ, 2004
32. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М., 1990
33. Карпухин Д.Н., Обломская И.Я. Доклад с предложениями об изменениях в характере, содержании и условиях труда как основы повышения его эффективности, со-

- вершенствования организации труда и заработной платы, формирования коммунистического отношения к труду. – М.: НИИ Труда, 1979. – 177с.
34. Климов Е.А. Индивидуальный стиль деятельности. // Психология индивидуальных различий. - М., 1982. – С.74-77.
35. Кляйн Н. No Logo. Люди против брэндов
36. Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М.: Дело, 1993. – 192с.
37. Кочетова А.И. Основы управления персоналом. – М.: ТЕИС, 1999. – 88с.
38. Лазарева Н.В. Исследование влияния различных факторов трудовой среды на удовлетворенность трудом// Сборник научных трудов. Серия "Экономика", вып. 5// Северо-Кавказский государственный технический университет. – Ставрополь, 2002. – 129 с.
39. Латова Н.В., Латов Ю.В. Российская экономическая ментальность на мировом фоне// Общественные науки и современность. 2001. №4
40. Левин К., Дембо Т., Фестигнер Л., Сирс Р. Уровень притязаний. // Психология личности. - М.: МГУ, 1982. – С.86-92
41. Лезури Ж. Основные элементы теории полезности// THESIS, 1993, вып. 3. – С.10-15
42. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции. - М., 1971.
43. Леонтьев Д.А. Жизненный мир человека и проблема потребностей //Психол. Журн, 1992. – Т.13. – №2.
44. Леонтьев Д.А. От социальных ценностей к личностным: социогенез и феноменология ценностной регуляции деятельности. – <http://www.ipk.alien.ru/books/vestnik/leontiev.txt>.
45. Леонтьев Д.А. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции //Вопросы философии, 1996. – №4.
46. Леонтьев Н. Мотивы, эмоции и личность. // Психология личности. - М.: МГУ, 1982. – С.71-79.
47. Лисицин Д. Кризис высшего уровня // Секрет фирмы. – 2007, № 31 (214)
48. Лукичев П.М. Государственное регулирование аграрной сферы. СПб.: НИИ Химии СПбГУ, 1999. – 190с.
49. Лукичев П.М. Концепция счастья в экономике// Экономический рост: финансовый, управленческий и социальный аспекты. – СПб.: Изд. Политех. ун-та, 2007. – С.95-109.
50. Магун В. Трудовые ценности российского населения//Вопросы экономики. – №1. – 1996. – С.47-62
51. Магун В.С. Два типа соотношения продуктивности труда и удовлетворенности работой//Социологические исследования. – 1983(1). № 4. – С. 64-71

52. Магун В.С. Потребности и психология социальной деятельности личности. – Ленинград: Наука, 1983 (2), 175с.
53. Магун В.С. Структура и динамика трудовых ценностей российского населения// Россия: трансформирующееся общество / Под редакцией В.А. Ядова. М.: Издательство "КАНОН-пресс-Ц", 2001. – С. 430-448
54. Магун В.С. Трудовые ценности экономически активного населения восьми стран мира// Мы и они: Россия в сравнительной перспективе/Под ред. В.А.Мау, А.А.Мордашева, Е.В.Турунцева. М., 2005.
55. Магун В.С., Гимпельсон В.Е.Стратегии адаптации рабочих на рынке труда// Социологические исследования. 1993. № 9. С. 73-84.
56. Майминас Е. Российский социально-экономический генотип// Вопросы экономики. – №9. – 1996. – С.134-141
57. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблема, политика. Т1, Т2. – М.: Инфра-М, 2001
58. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1983, Т.1.
59. Марьяновский В. Российский экономический менталитет: истоки и противоречия// Вопросы экономики. – №9. – 1996. – С.158-160
60. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. - СПб.: Евразия, 1999 (1954), 478с.
61. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие (1967)// Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 73-93
62. Мейли Р. Факторный анализ личности/ Психология индивидуальных различий: Тексты. – М., 1982. – С.84-100.
63. Менгер К. Основания политической экономии. – М.: Территория будущего, 2006. – 496с.
64. Мерлин В.С. Отличительные признаки темперамента. // Психология индивидуальных различий. - М., 1982. – С.160-166.
65. Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство. – СПб.: Пневма, 2006. – 196с.
66. Миллер Дж. Магическое число семь, плюс или минус два. О некоторых пределах нашей способности перерабатывать информацию// Инженерная психология. – 1964.
67. Мотивация к работе / Херцберг Ф., Моснер Б., Блох Снидерман Б. - М.:Вершина, 2007 (1959). – 240с.
68. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – 360с.
69. Небылицин В.Д. Актуальные проблемы дифференциальной психофизиологии. // Психология индивидуальных различий. - М., 1982(1) . – С.39-52.

70. Небылицин В.Д. Темперамент. // Психология индивидуальных различий. - М., 1982(2) . – С.153-159.
71. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение// THESIS, 1993, т1, 2. – С.69-91
72. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180с. – (Современная институционально-эволюционная теория).
73. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – М.: Норма, 2007. – 576с.
74. О’Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой. – М.: Прогресс, 1979. – 424с.
75. Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т.М. Малеевой. – М: НИСП, 2007. – 432с.
76. Обуховский К. Психологическая теория строения и развития личности. // Психология формирования и развития личности. - М.: Наука, 1981. – С.45-67.
77. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. –416с.
78. Оллпорт Г.В. Личность в психологии. – М.: Ювента, СПб, 1998. – 345с.
79. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. – Новосибирск: ЭКОР, 1998. – 432с.
80. Патрушев В.Д. Бюджет времени городского работающего населения США и России (1980-1990-е годы)// СОЦИС. – 2003, №12. – С.32-39
81. Патрушев В.Д. Свободное время работающих горожан России и США (сравнительный анализ)// Социологические исследования. – 2004. № 12. – С. 30-40.
82. Патрушев В.Д., Бессокирная Г.П., Темницкий А.Л. Рабочие на частном предприятии: мотивация, оплата труда и удовлетворенность работой// Социологические исследования. – 1998. № 4. – С. 34-41
83. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. - М.: Экономика: Дело, 1992. – С.136-486.
84. Полетаев А. Эффективен ли труд россиян?//Население и общество. – №82, 2004
85. Полетаев А.В. России рабочий день не короче, чем в странах ОЭСР// Демоскоп Weekly. – № 149-150, 2004, <http://www.demoscope.ru/weekly/2004/0149/tema05.php>.
86. Поллак Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства// THESIS, 1994, вып. 6. – С.50-76

87. Попова И.М., Бессокирная Г.П. Россия как реальность. Изменилась ли мотивация труда рабочих в 1990-е годы?// Мир России. – 2005, № 4. – С.105-137
88. Рамперсад Х.К. Индивидуальная сбалансированная система показателей. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес, 2005. – 176с.
89. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 399с.
90. Роббинс Л. Предмет экономической науки //THESIS. 1993. Вып. 1. – С. 10-23
91. Розанова Н.М., Шаститко А.Е. Основы экономического выбора. – М.: ТЕИС, 1996. – 139с.
92. Розен Ш. Трансакционные издержки и внутренние рынки труда/ Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.112-134
93. Ромашев О.В. Изменение социально значимых ценностей. - Библиотечка профсоюзного активиста, №4 (Социально-трудовые проблемы молодежи и пути их решения), 1999, С.16-20.
94. Ромашев О.В. О молодежи// Социально-трудовые проблемы молодежи и пути их решения. Библиотечка профсоюзного активиста. – №4. – 1999. – С.16-20.
95. Роцин С. Равны ли женщины мужчинам? Часть II// Демоскоп Weekly. – № 221 – 222, 2005, <http://www.demoscope.ru/weekly/2005/0221/tema01.php>.
96. Рубинштейн С.Л. Теоретические проблемы психологии и проблема личности. // Психология личности. - М.: МГУ, 1982. – С.28-34.
97. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России: реформы и российское хозяйство в XIX-XX вв. - СПб.: “Наука”, 1998. –796с.
98. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления// THESIS, 1993, вып. 3. – С.16-38
99. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении (1971) // Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 54-72
100. Самуэльсон П.А. Монополистическая конкуренция – революция в теории// Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 354-370
101. Самуэльсон П.А. Принцип максимизации в экономическом анализе// THESIS, 1993, вып. 1. – С.93-94
102. Серова Е.В., Звягинцев Д.В. Альтернативная занятость в сельской местности// Мир России. – 2006, №4. – С.3-34
103. Сироткин С.П., Скаржинский М.И., Соловьев А.В. Труд - стимулирование, распределение, использование. - Ярославль, 1967. – 194с.

104. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Наука, 1992. – 572с.
105. Соколинский В.М. Экономическая психология (спец курс). Лекция 7. Психология трудовой деятельности. - Российский экономический журнал, №3, 1998. – С.105-109.
106. Статистика: учеб./И.И. Елисеева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – С.80
107. Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс// Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 299-328
108. Стиглиц Дж. Ю. Экономика общественного сектора. – М.: МГУ: Инфра-М, 1997. – 720с.
109. Судзуки Д. Основы Дзен-Буддизма /Дзэн-Буддизм. – Бишкек, 1993. – 672с.
110. Теплов Б.М. Современное состояние вопроса о типах высшей нервной деятельности человека и методика их определения. // Психология индивидуальных различий. - М., 1982(1), с.24-31.
111. Теплов Б.М. Типологические свойства нервной системы и их значение для психологии. // Психология индивидуальных различий. - М., 1982(2), с.32-38.
112. Уильям Дж. Личность. // Психология личности. - М.: МГУ, 1982. – С.60-70
113. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирма, рынок и “отношенческая контрактация”, - СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.
114. Уинтер С.Дж. Теория Коуза и проблемы компетенции и корпорации//Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – С.268-293
115. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело ЛТД, 1995, - 864с.
116. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 208 с.
117. Фром Э. Характер и социальный процесс/ Психология личности: Тексты. – М.: МГУ, 1982. – С.48-54.
118. Фуколова Ю. Игра на понижение. / Секрет фирмы. №32 (71), 2004
119. Фукуяма Ф. Доверие: Социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: АСТ; Ермак, 2004. – С.20-21
120. Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука// THESIS, 1993, вып. 1. – С. 41-55.
121. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2 т. Т. 2. – М: Педагогика, 1986. – С.234-248
122. Хлопова Т.В., Озерникова Ж.Г. Трудовые ценности молодежи// Народонаселение. – 2002, №4, с. 66-73

123. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности// Вопросы экономики. – №8, 2001. – С.32-45
124. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003. – с.387
125. Хьюлетт С.Э., Льюис К.Б. Экстремальный труд. Об опасности 70-часовой рабочей недели/Harvard Business Review – Россия, Март 2007
126. Цветков С.А., Шкудннев Ф.Д., Юзуфович Г.К. Психология бизнеса. - СПб.: Янис, 1992. – 126с.
127. Цены и ценообразование/ Под ред. Есипова В.Е. – СПб.: Питер, 2002. – 464с.
128. Чекмарев О.П. Институциональная экономика. Курс лекций. – СПб.: СПбГАУ, 2004. – 236с.
129. Чекмарев О.П., Астахов А.И. Экономические институты России: влияние фактора мотивации. – СПб.: Лики России, 2003. – 184с.
130. Человек и его работа/ Под ред. А. Г. Здравомыслова, В. П. Рожина и В. А. Ядова. – М., 1967
131. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории: учебник. – Киров: АСА, 2004. – 832с.
132. Шаститко А.Е. Неоинституционализм/ Вестник московского университета. Серия 6. Экономика. – №6. – 1997. – С.3-32.
133. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. – М.: ТЭИС, 1996. – 134с.
134. Шульц Т. Ценность детей// THESIS, 1994, вып. 6. – С.37-49
135. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)/ Под ред.Р.М. Нуреева. – М., 2001
136. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. – М.: Агентство "Бизнес - Информ", 1997. – 197 с.
137. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов// THESIS, 1993, вып. 2. – С. 53-68
138. Эрроу К. Информация и экономическое поведение. – Вопросы экономики, №5, 1995. – с. 98-107
139. Ядов В.А. Личность как объект и субъект познания// Социология и современность. 1976. Т. 1.
140. Ядов В.А. Социальная психология личности// Социология и современность. 2003. Т. 1. С. 75-90, 106-120.
141. Якокка Л. Карьера менеджера. – Минск: Попурри, 2006. – 544с.

Статистические материалы

142. Бодрова В. В. Отношение к занятости женщин в период перехода к рыночной экономике // Мониторинг общественного мнения. Экономические и социальные перемены / ВЦИОМ. М., 1998, № 1. – С. 35-38.
143. Все страны мира/Население и общество Информационный бюллетень Центра демографии и экологии человека. – Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 2005, №93
144. ВЦИОМ. – <http://www.vciom-a.ru/>
145. Государственный доклад «О санитарно-эпидемиологической обстановке в Российской Федерации в 2006 году» Роспотребнадзор.
146. Доклад общественной палаты РФ «О состоянии гражданского общества в Российской Федерации» 2006 г. <http://www.oprf.ru/>
147. О международных сопоставлениях ВВП за 2002 год. – Федеральная служба государственной статистики.
148. Обзор занятости в России. Выпуск 1 (1991-2000 гг.). – Москва, ТЭИС, 2002. – С. 272-295
149. Россия Экономическое и финансовое положение. – ЦБ РФ, №9, 2005. - С.55
150. Социологический центр при Российской академии государственной службы – <http://www.rags.ru/index.shtml>
151. Тапилина В.С. Качество жизни населения и потребление алкоголя в современной России /ЭКО. 2005, №9, с. 15-29 ИТАР ТАСС 2006
152. Человек на работе. Опрос ФОМ. – www.fom.ru
153. Щербакова Е. В 2001 году на социальную защиту в странах ОЭСР была потрачена примерно четверть ВВП/Демоскоп weekly. - № 263 – 264, 2006
154. Щербакова Е. В Европейском Союзе социальные расходы в 2003 году составили 28% ВВП/Электронная версия бюллетеня Население и общество. – Центр демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, № 263 – 264, 2006
155. Castles F. G. The Dog That Didn't Bark: Economic Development and the Postwar Welfare State/European Review. – 2000. Vol. 8, №3, P. 313-332
156. Employment Outlook OECD. Paris: OECD, 2001
157. European Commission // European Economy. Reports and Studies. 1995. № 3. Brussels
158. Short-term Economic Indicators. Transition Economies. ССЕТ. 1997. № 1.

Чекмарев Олег Петрович

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ ЛИЧНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Научное издание

Подписано в печать «___» _____ 2008 г.
Формат 60 × 84 1/16 . Уч.-изд. л. ____ П.л. 9,2
Тираж 100 экз. Заказ № ____

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии

Чекмарев О.П. Теоретические основы концепции личных издержек. – СПб.: Изд. Политех.ун-та, 2008, 184с. ISBN 5-7422-1744-7

Электронная версия материала скачана с сайта: <http://motivtrud.ru> и предназначена только для индивидуального ознакомления, после чего файл должен быть удален. При заимствовании материалов ссылка на первоисточник и сайт обязательны.