

УДК 330.16:330.12

## **Методологический подход к определению соотношения экономических и неэкономических мотивов в хозяйственной деятельности человека**

**Щербаков Игорь Викторович**

Кандидат экономических наук,  
кафедра экономического образования,  
Самарский государственный социально-педагогический университет,  
443099, Российская Федерация, Самара, ул. М. Горького, 65/67;  
e-mail: ig063@mail.ru

### **Аннотация**

На основе анализа функции потребления индивида от величины совокупных денежных доходов предлагается методологический подход к определению соотношения экономических и неэкономических мотивов в хозяйственной деятельности индивида. Исходя из функции альтернативных издержек и уровня адаптации индивида устанавливаются диапазоны его денежных доходов, в которых преобладают экономические мотивы, доминируют неэкономические мотивы, а также диапазон с паритетным соотношением данных видов мотивов. При низких денежных доходах, когда свобода выбора индивида ограничена, преобладают экономические мотивы. При увеличении денежных доходов, когда кривая альтернативных издержек превышает функцию потребления, деятельность индивида управляется экономическими и неэкономическими мотивами. На достаточном высоком уровне денежных доходов индивида при нивелированном уровне адаптации начинают доминировать неэкономические мотивы.

### **Для цитирования в научных исследованиях**

Щербаков И.В. Методологический подход к определению соотношения экономических и неэкономических мотивов в хозяйственной деятельности человека // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. Том 7. № 3А. С. 5-13.

### **Ключевые слова**

Хозяйственная деятельность индивида, экономические и неэкономические мотивы, функция потребления, предельная склонность к потреблению, уровень адаптации.

## **Введение**

Мотивация хозяйственной деятельности индивида – это конструкт, который не только способствует объяснению, регулированию и прогнозированию его экономического поведения, но и выступает действенным средством повышения эффективности таких специфических активов, как способности и накопленный опыт человека. Особое значение приобретает мотивация индивида в новой экономике, когда значимость человека преобладает над значимостью материально-вещественных факторов производства, повышается значение психологических составляющих поведения человека [Акерлоф, Шиллер, 2010; Акерлоф, Крэнтон, 2010; Ариели, 2010; Ариели, 2013].

Мотивация, следуя логике Ж. Ньютена, представляет собой имплицитную составляющую хозяйственной деятельности человека по преобразованию его потребностей в конкретные планы и цели, при наличии ограниченных ресурсов и действующей институциональной среды [Ньютен, 2004, 17]. Мотивация индивида рассматривается как процесс интернализации им основных действующих стимулов и регуляторов [Deci, 1975; Deci, Ryan, 1985; Deci, Connell, Ryan, 1989; Deci, Ryan, 1991].

При этом экономическое поведение индивида формируется под императивным воздействием стимулов (заработной платы, институтов и прав собственности), а также под влиянием установок по отношению к себе и к другим индивидам. Экономические и неэкономические мотивы хозяйственной деятельности индивида, по словам Дж.М. Кейнса, «сплетаются между собой, и при попытке классифицировать их легко допустить ошибку» [Кейнс, 1999, 90].

Цель настоящей работы – предложить методологический подход к определению соотношения экономических и неэкономических мотивов хозяйственной деятельности индивида на основе исследования его функции потребления в зависимости от величины его денежных доходов. Исследовать, при каком уровне денежных доходов в потреблении индивида доминируют экономические мотивы, когда начинают преобладать неэкономические мотивы, а также установить зоны совместного паритетного действия мотивов.

### **Обоснованность поведения человека экономическими и неэкономическими факторами**

Отличие экономических от неэкономических мотивов в настоящей работе определяется в соответствии с логикой Дж.М. Кейнса. Он выделял в мотивах экономической деятельности объективные и субъективные. К объективным мотивам он относил: изменения единицы заработной платы (когда реальный доход более значим, чем номинальный), разницу между доходом и чистым доходом, непредвиденные изменения в ценности капитала, не принятые в расчет при исчислении чистого дохода, изменения в норме дисконта или в пропорции об-

мена настоящих благ на будущее, изменения в налоговой политике и изменения предполагаемого соотношения между текущим и будущим уровнями дохода. В качестве субъективных мотивов, которые более устойчивы и «едва ли подвержены существенным переменам в течение коротких промежутков времени» [там же] Дж.М. Кейнс рассматривал: образование резервов на случай непредвиденных обстоятельств, сбережение, создание дохода в форме процента, формирование наследства, приобретение независимости и возможность самостоятельного решения, чувство скупости. Неэкономические мотивы можно дополнить: гордость, самоуважение, чувство зависти, демонстрация успеха, социальное признание и т. п.

Одной из важных характеристик хозяйственной деятельности индивида выступает его потребление, которое, по мнению Дж.М. Кейнса, «представляет собой довольно устойчивую функцию, так что объем совокупного потребления в основном зависит от величины совокупного дохода» [там же, 96]. Функции потребления индивида ( $P$ ) и альтернативных издержек ( $A$ ) при потреблении можно представить в виде выпуклых монотонно возрастающих степенных функций от величины денежных доходов индивида ( $D$ ):

$$P = a D^{bc},$$

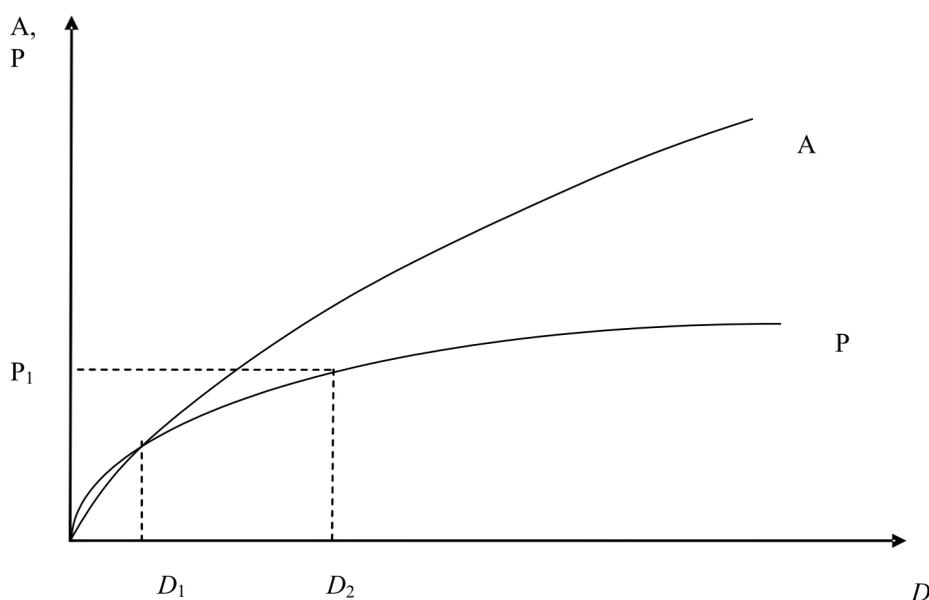
$$A = k D^{df},$$

где параметры  $a, b, c, d, f, k$  – положительные показатели эластичности, при этом  $b < c$  и  $d < f$ .

Если потребление индивида представлено в виде монотонно возрастающей функцией, то ее производная относится к монотонно убывающим функциям. С психологических позиций, по Д. Канеману, происходит снижение чувствительности при изменении величины благосостояния. Очевидно, что потеря 10 тыс. руб. при месячном уровне дохода в 100 тыс. руб. менее чувствительна, чем подобная потеря при доходе 20 тыс. руб. в месяц. Д. Канеман пишет: «При превышении уровня «насыщения» в доходах вы сможете покупать больше приятных ощущений, но будете меньше радоваться более дешевым» [Канеман, 2014, 256]. Иными словами, чем выше уровень потребления, сопровождаемый ростом денежных доходов, тем быстрее достигается предел насыщения или, по Дж.М. Кейнсу, постоянно снижается предельная склонность индивида к потреблению.

Анализ функций потребления и альтернативных издержек от величины денежных доходов индивида (рис. 1) свидетельствует о следующем. На интервале от начала координат до точки  $D_1$  величина денежных доходов индивида настолько мала, что она обеспечивает ему потребление лишь самых необходимых благ. На интервале  $0D_1$  находится прожиточный минимум индивида для данного региона. Величина доходов беднейших индивидов создает ограниченные возможности для осуществления экономического выбора. При данном уровне доходов потребление индивида в меньшей степени зависит от неэкономических мотивов. Выбор беднейших индивидов настолько ограничен, что функция альтернативных издержек на рассматриваемом отрезке не превышает функцию потребления. В данном диапазоне денежных доходов доминируют экономические мотивы, в первую очередь связанные с изменением реального дохода или цен.

Данную ситуацию Д. Канеман характеризует следующим образом: «За исключением самых бедных – тех, для кого доход равнозначен выживанию, – люди стремятся к деньгам необязательно в силу экономических стимулов. Для миллиардера, зарабатывающего следующий миллиард, или для участника экспериментального экономического проекта, желающего получить лишний доллар, деньги – эквивалент позиции на шкале самоуважения и успеха» [там же, 221]. Резкая экономическая нищета, по Д. Канеману, «усиливает ощущения от других несчастий» [там же, 256], следовательно, на данном интервале денежных доходов маловероятно ожидать высокой эффективности таких специфичных активов, как накопленный опыт и способности человека.



**Рисунок 1. Кривые функции потребления и альтернативных издержек в зависимости от величины денежного дохода индивида**

Дальнейшее увеличение денежных доходов индивида, превышающее величину  $D_1$ , сопровождается быстрым ростом функции альтернативных издержек. По мере нарастания альтернативных издержек шкала мотивации индивида включает в себя не только экономические, но и неэкономические факторы. С превышением доходов индивида  $D_1$  появляются, по логике Дж.М. Кейнса, возможности осуществлять расходы на сбережение, особенно на первых порах, которые способствуют снижению предельной склонности к потреблению индивида [Кейнс, 1999, 93].

Денежные доходы индивида более величины  $D_1$  усиливают свою стимулирующую роль за счет неэкономических факторов, в результате индивид демонстрирует поведение, которое Т. Веблен охарактеризовал как «показное потребление» [Веблен, 1984]. Хозяйственная деятельность индивида при величине денежных доходов для интервала  $D_1D_2$  характеризуется паритетным набором экономических и неэкономических мотивов. Дальнейшее увеличение денежных доходов индивида сопровождается последующим снижением предельной склон-

ности потребления индивида, рост альтернативных издержек диктуется преимущественно увеличением сбережений или инвестиций. При достижении величины денежных доходов индивида, равной  $D_2$ , в условиях формирования стабильного (нивелированного) для данного индивида уровня адаптации сформируется уровень насыщения потребления  $P_1$ , при котором значимость экономических мотивов ослабевает.

С психологических позиций Д. Канеман устанавливает абсолютные величины порога насыщения мотивирующей функции потребления: «Уровень «насыщения», при превышении которого ощущение благополучия не растет, соответствует примерно 75 000 долларов дохода в регионах с высокой стоимостью жизни (и меньше – в регионах, где стоимость жизни ниже). При превышении этого уровня ощущение благополучия не сопрягается с ростом дохода» [Канеман, 2014, 256]. Уровень адаптации – это сопоставление собственного индивидуального экономического благосостояния с уровнем благосостояния других (окружающих) индивидов. Данное сопоставление Д. Канеман называет уровнем адаптации и понимает его как ожидаемый результат действия или средняя оценка, в качестве которых может служить благосостояние соседа или коллеги по работе. Все параметры благосостояния, которые меньше величины уровня адаптации, расцениваются индивидом как потери, а, соответственно, выше этой величины – как выигрыш. Чем выше уровень денежных доходов, тем быстрее создается для индивида положительный уровень адаптации. Нивелированный уровень адаптации формируется при условии, что индивид при увеличении дохода не переезжает в новый регион с более высоким уровнем потребления, с высокими ценами или не изменяет своего социально-экономического статуса в обществе, требующего пересмотра шкалы мотивации. В противном случае у него повышается уровень адаптации, и величина  $D_2$  смещается вправо.

С экономических и психологических позиций можно констатировать существование насыщения потребления: на данном участке роста доходов действенность стимулирующей функции денежных доходов или снижается, или остается неизменной. С величины денежных доходов  $D_2$  начинают доминировать неэкономические факторы. Предельная склонность к потреблению достигает минимального значения, обусловленного отсутствием повышающего уровня адаптации.

Р. Инглегарт, рассматривая мотивацию индивида в постиндустриальной новой экономике как дихотомию «принуждение – культура», полагает, что в постиндустриальной экономике явное преимущество на стороне культуры [Инглегарт, 1999]. Это означает, по его мнению, ослабевание экономической необходимости как принуждения человека к хозяйственной деятельности и увеличение «экспансии нематериальных ценностей». Препятствием повышению роли культурных факторов, по Р. Инглегарту, становится ментальность человека. Это объясняется автором двумя причинами: во-первых, инертностью накопленного опыта взрослых людей, во-вторых – то, что неизведанное всегда содержит в себе «страх и утрату уверенности в себе».

## Заключение

Мотивация хозяйственной деятельности индивида включает экономические и неэкономические мотивы, структура которых во многом определяется совокупной величиной его денежных доходов. При низком уровне доходов, когда выбор индивида ограничен и его потребление продиктовано объемом необходимых благ, преобладают экономические мотивы. Наиболее действенная шкала мотивации формируется на отрезке  $D_1D_2$ , когда расширяется спектр мотивов, который включает паритетный набор как экономических, так и неэкономических мотивов. На достаточно высоком уровне денежных доходов индивида при нивелированном уровне адаптации начинают доминировать неэкономические мотивы.

## Библиография

1. Акерлоф Дж., Крэнтон Р. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны. М.: Карьера Пресс, 2010. 224 с.
2. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
3. Ариели Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как зарабатывать на этом. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 296 с.
4. Ариели Д. Позитивная иррациональность. Как извлечь выгоду из своих нелогичных поступков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. 267с.
5. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 670 с.
6. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 378 с.
7. Инглегарт Р. Культурный сдвиг в зрелом индустриальном обществе // Новая постиндустриальная волна на Западе. М., 1999. С. 245-260.
8. Инглегарт Р. Модернизация и постмодернизация // Новая постиндустриальная волна на Западе. М., 1999. С. 261-288.
9. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М.: АСТ, 2014. 331 с.
10. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.
11. Нюттен Ж. Мотивация, действие и перспектива будущего. М.: Смысл, 2004. 608 с.
12. Deci E.L., Connell J.P., Ryan R.M. Self-determination in a work organization // Journal of Applied Psychology. 1989. № 74. Pp. 580-590.

13. Deci E.L. Intrinsic motivation. New York: Plenum Press, 1975.
14. Deci E.L., Ryan R.M. A motivational approach to self: Integration in personality // Dienstbier R. (ed.). Nebraska symposium on motivation. Vol. 38. Perspectives on motivation. Lincoln, NE: University of Nebraska Press, 1991. Pp. 237-288.
15. Deci E.L., Ryan R.M. Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviors. New York: Plenum Press, 1985. 367 p.

## **The methodological approach to the determination of the correlation of economic and non-economic motives in human economic activity**

**Igor' V. Shcherbakov**

PhD in Economics,  
Department of economic education,  
Samara State University of Social Sciences and Education,  
443099, 65/67 M. Gorkogo st., Samara, Russian Federation;  
e-mail: ig063@mail.ru

### **Abstract**

On the basis of the analysis of the individual's consumption function in dependence on the value of aggregate money incomes a methodological approach to determine the correlation of economic and non-economic motives in the economic activity of an individual is suggested. Using the function of alternative costs and the level of the adaptation of the individual, the range of its monetary incomes is calculated in which the economic motives predominate and the non-economic motives predominate. The diapason with parity relation of these types of motives is established. At low monetary incomes when the freedom of choice of an individual is limited the economic motives prevail. With an increase of incomes when the curve of alternative costs goes beyond the consumption function the activity of an individual is driven by economic and non economic motives. When the income level of an individual is high enough and the adaptation is leveled the non economic motives of consumption begin to dominate.

### **For citation**

Shcherbakov I.V. (2017) Metodologicheskii podkhod k opredeleniyu sootnosheniya ekonomicheskikh i neekonomicheskikh motivov v khozyaistvennoi deyatelnosti cheloveka [The

methodological approach to the determination of the correlation of economic and non-economic motives in human economic activity]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: yesterday, today and tomorrow], 7 (3A), pp. 5-13.

## Keywords

Economic activity of an individual, economic and non-economic motives, consumption function, marginal disposition to consume, level of adaptation.

## References

1. Akerlof G.A., Kranton R.E. (2010) *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton University Press. [Russ. ed. Akerlof G.A., Kranton R.E. *Ekonomika identichnosti. Kak nashi idealy i sotsial'nye normy opredelyayut, kem my rabotaem, skol'ko zarabatyvaem i naskol'ko neschastny*. Moscow: Kariera Press Publ.]
2. Akerlof G.A., Shiller R.J. (2009) *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press. [Russ. ed. Akerlof G.A., Shiller R.J. (2010) *Spiritus Animalis, ili Kak chelovecheskaya psikhologiya upravlyaet ekonomikoi i pochemu eto vazhno dlya mirovogo kapitalizma*. Moscow: Yunaited Press Publ.]
3. Ariely D. (2008) *Irrationally yours. Predictably Irrational, Revised and Expanded Edition. The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. Harper Collins. [Russ. ed. Ariely D. (2013) *Povedencheskaya ekonomika. Pochemu lyudi vedut sebya irratsional'no i kak zarabatyvat' na etom*. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber Publ.]
4. Ariely D. (2011) *The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic*. New York; Toronto: Harper Perennial. [Russ. ed. Ariely D. (2013) *Pozitivnaya irratsional'nost'. Kak izvlech' vygodu iz svoikh nelogichnykh postupkov*. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber Publ.]
5. Bekker G. (2003) *Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskii podkhod* [Human behavior: an economic approach]. Moscow: GU VSHE Publ.
6. Deci E. L., Connell J. P., Ryan R. M. (1989) Self-determination in a work organization. *Journal of Applied Psychology*, 74, pp. 580-590.
7. Deci E. L., Ryan R. M. (1991). A motivational approach to self: Integration in personality. *Nebraska symposium on motivation: Vol. 38. Perspectives on motivation*. Lincoln, NE: University of Nebraska Press, p. 237-288.
8. Deci Edward L. (1975) *Intrinsic motivation*. New York: Plenum Press.
9. Deci Edward L., Ryan Richard M. (1985) *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviors*. New York: Plenum Press.
10. Inglehart R. (1990) *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton University Press. [Russ. ed.: Inglehart R. (1999) *Kul'turnyi sdvig v zrelom industrial'nom obshchestve*. Novaya

- 
- postindustrial'naya volna na Zapade* [New Post industrial wave in the West]. Moscow: Academia Publ. pp. 249-260.]
11. Inglehart R. (1997) *Modernization and Postmodernization*. Princeton University Press. [Russ. ed.: Inglehart R. (1999) *Kul'turnyi sdvig v zreloom industrial'nom obshchestv. Novaya postindustrial'naya volna na Zapade* [New Post industrial wave in the West]. Moscow: Academia Publ. pp. 261-288.]
  12. Kahneman D. (2011) *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux. [Russ. ed. Kahneman D. (2014) *Dumai medlenno... reshai bistro*. Moscow: AST Publ.]
  13. Keynes J.M. (1934) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Palgrave. Macmillan. [Russ. ed. Keynes J.M. (1999) *Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg*. Moscow: Gelios ARV Publ.]
  14. Nuttin J. (1984) *Motivation, Planning, and Action A Relational Theory of Behavior Dynamics*. Leuven University Press. [Russ. ed. Nuttin J. (2004) *Motivatsiya, deistvie i perspektiva budushchego*. Moscow: Smysl Publ.]
  15. Veblen T. (1924) *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. Macmillan. [Russ. ed. Veblen T. (1984) *Teoriya prazdnogo klassa*. Moscow: Progress Publ.]