

ИНТЕРНАЛИЗАЦИЯ ИНСТИТУТОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТИМУЛОВ**Игорь Викторович ЩЕРБАКОВ**

кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом,
Самарский государственный университет путей сообщения,
Самара, Российская Федерация
ig063@mail.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: 7736-9240

История статьи:

Получена 06.12.2017

Получена в доработанном
виде 12.12.2017

Одобрена 20.12.2017

Доступна онлайн 15.02.2018

УДК 330.16:338.24

JEL: A12, D02

Аннотация

Предмет. С позиции новой институциональной экономической теории и психологической концепции самодетерминации исследуется интернализация хозяйствующим индивидом действующих институтов как самостоятельных экономических стимулов.

Цели. Установить основные направления повышения мотивации экономической деятельности индивида за счет увеличения интернализации такого стимула, как институт.

Методы. Применен методологический инструментарий новой институциональной экономической теории. В статье интернализация институтов исследуется на примерах больших и малых групп, с применением рыночных и нерыночных норм распределения ресурсов, а также при доминировании формальных и неформальных правил.

Результаты. В статье обосновывается соотношение рыночных (нерыночных) и формальных (неформальных) норм и правил, которое должно преобладать в малых или больших группах для повышения их интернализации. Критерием повышения интернализации институтов выступает преобразование внешней мотивации во внутреннюю мотивацию экономической деятельности индивида. Данное преобразование мотивации сопровождается снижением трансакционных издержек (издержек агентских отношений), что способствует более эффективному распределению ресурсов. Интернализация институтов достигается тогда, когда индивиды разделяют и принимают действующие институциональные предписания как собственные. Институты по уровню интернализации занимают промежуточное положение между заработной платой и спецификацией прав собственности.

Выводы. Определены основные направления повышения интернализации действующих норм и правил. Полученные результаты могут быть использованы для совершенствования институтов как в обществе в целом, так и на региональном уровне.

Ключевые слова:

институты, интернализация,
мотивация, экономические
стимулы, трансакционные
издержки

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2017

Для цитирования: Щербаков И.В. Интернализация институтов как экономических стимулов // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – Т. 16, № 2. – С. 311 – 322.
<https://doi.org/10.24891/re.16.2.311>

Введение

Институты выступают одним из ключевых факторов, влияющих на траекторию экономического развития общества. Институциональная среда, выполняя распределительные и координирующие функции хозяйственного взаимодействия индивидов, оказывает существенное воздействие

на их поведение. Действующие нормы и правила формируют распространенные паттерны и тем самым образуют экономическое поведение хозяйствующего индивида. В результате институты выступают действенным экономическим стимулом хозяйственной деятельности человека. Специфика институтов как экономического стимула состоит в том, что они выступают не

только действенным регулятором поведения человека, но, по мнению Д. Норта, сами устанавливают структуру стимулов, действующих в обществе и экономике [1]. Т. Парсонс считал, что одна из ключевых задач институтов состоит в установлении формы мотивации экономической деятельности [2]. Дж. Ходжонс отводил социальным институтам важную роль в формировании предпочтений и мотивации индивида, однако полагал, что институты полностью не определяют хозяйственную деятельность человека «своей институциональной «скорлупой» [3]. Под экономическим стимулом в настоящей работе принимается императивное воздействие внешней среды, формирующее основные поведенческие паттерны человека в процессе хозяйственной деятельности.

Промежуточным звеном между экономическим стимулом и формированием мотивации к хозяйственной деятельности индивида выступает интренализация. С экономической точки зрения, интернализация индивидом действующего стимула состоит в получении им дополнительных эффектов, которые не определяются условиями контракта, за исключением чистого дохода от заданной спецификации прав собственности [4]. Дополнительные эффекты существенно меняют экономическое поведение индивида. В психологической науке интернализация рассматривается в более широком плане, а именно как процесс трансформации внешних сил регулирования поведения во внутренние источники активности, что согласуется с экономическим пониманием данного термина, когда процесс интернализации связан с правами собственности, образующими дополнительные эффекты.

В экономической науке признана существенная роль институтов в формировании мотивации хозяйственной деятельности индивида, но исследованию процесса интернализации уделялось недостаточное внимание при детальном и глубоком изучении самих институтов. Интернализация институтов означает получение индивидом дополнительных

эффектов, создаваемых действующими нормами и правилами. Цель настоящей работы – проанализировать процесс интернализации институтов как ключевого стимула, применяя методологический инструментарий новой институциональной экономической теории, и на основе анализа установить основные направления повышения мотивации экономической деятельности индивида за счет увеличения интернализации такого стимула, как институт.

Степень разработанности проблемы

Интернализация индивидом действующих норм и правил, согласно работам Дж. Акелофа, Р. Крэнтона, Ю. Эльстера и Дж. Серла, достигается в том случае, когда он признает, разделяет их и принимает как собственные. Признание социальных норм и правил, действующих в обществе, Дж. Акерлоф и Р. Крэнтон представляют как экономическую идентичность индивида. Под идентичностью авторы понимают соответствие действующих норм и правил идеальным представлениям о них хозяйствующих субъектов [5]. Повышение экономической идентичности хозяйствующих индивидов способствует увеличению экономической эффективности их деятельности на 10–25%. Экономическая идентичность индивидов зависит не только от соответствия действующих институтов их идеальным представлениям у хозяйствующих индивидов. Экономические основы идентичности коренятся в отношении индивида к собственному благосостоянию, а также в сложившейся в обществе спецификации прав собственности. Кроме того, функционирующие институты формируют для индивида ожидаемый уровень благосостояния.

Ю. Эльстер [6] и Дж. Серл [7] полагают, что если социальные нормы признаны и разделяются в обществе, то снижается уровень неопределенности, усиливается взаимодействие индивидов в хозяйственной деятельности, и, как результат, уменьшается общая величина трансакционных издержек. Дж. Серл, классифицируя действующие нормы и правила, выделяет из них те, которые

только регулируют, и те, которые полностью определяют поведение хозяйствующего индивида. Признание и принятие индивидами социальных норм и правил исходит из системы ценностей, принятых в обществе.

В системе ценностей общества, по мнению Дж. Роулза, важнейшей выступает справедливость как одна из форм проявления экономической идентичности [8]. Справедливость не только оценивает отношение индивида к действующим нормам и правилам, но также и характеризует его отношение к действующему распределению ресурсов. Специализированные исследования в области экспериментальной экономике свидетельствуют об упрощенном применении индивидами понятия справедливости [9]. Если индивид в результате распределения ресурсов получает экономических благ (доходов) выше средней величины, то вероятность признания данной аллокации ресурсов справедливой выше, чем в случае получения индивидом доходов ниже средней величины.

В работе по психологическим основам экономического поведения Ю.Я. Ольсевич к ключевым функциям действующих норм и правил относит формирование барьеров роста безработицы, сохранение так называемого здоровьесберегающего образа жизни и обеспечение других важнейших потребностей людей в социальной безопасности. Именно данные институты будут признаваться, разделяться и приниматься индивидами [10].

Признание и разделение индивидом действующих норм и правил, с экономических позиций и в соответствии с логикой М. Олсона, следует рассмотреть в нескольких аспектах. Участие индивида в группах продиктовано потребностью в получении коллективного блага и сопряжено с издержками. В случае, когда общая польза коллективного блага превышает общие издержки, тогда «коллективное благо будет обеспечено и выгода отдельного индивида превысит общие издержки, связанные с добыванием коллективного блага» [11]. Договор в группе распределяет общие издержки, необходимые для создания

коллективного блага. В привилегированной группе индивид мотивирован таким образом, что для получения блага индивид может взять все необходимые издержки на себя. В латентной группе у индивида должен быть персональный мотив для действий по обеспечению коллективного блага. В результате признание, принятие и разделение индивидом действующих норм и правил может быть обусловлено его выгодой от коллективного блага. Интернализация индивидом действующих институтов формируется его участием в группе, обеспечивающей его дополнительным (коллективным) благом.

С позиции психологической науки, стиль поведения, формируемый действующими нормами и правилами, Э. Деси называет интроецированным [12, 13]. Этот стиль обладает более высокой степенью интернализации в сравнении с поведением индивида, регулируемым системами поощрения и наказания, и более низкой степенью интернализации при сопоставлении с полной свободой в действиях.

Интроецированный стиль поведения хозяйствующего индивида обладает большим потенциалом задействования внутренних источников активности. С экономических позиций это означает, что индивид, признавая и понимая действующие нормы и правила, способен извлечь из их применения множество дополнительных эффектов (экстерналий), не установленных в контракте. В данном случае нормы и правила принимаются хозяйствующим индивидом таким образом, что он рассматривает их как собственные. В свою очередь, знание индивидом институтов с целью извлечения дополнительных эффектов повышает степень свободы его действий и предполагает более высокий уровень его компетенции. С психологических позиций, более высокая степень свободы действий и применение действующих норм и правил образуют у индивида позитив от взаимодействия в процессе хозяйственной деятельности. В результате повышается интернализация институтов как экономических стимулов.

Методы исследования

При огромном множестве норм и правил, регулирующих экономическую деятельность, исследование интернализации институтов целесообразно проводить, следуя классификации, формируемой новой институциональной экономической теорией. Первое – это деление на формальные и неформальные нормы и правила; второе – разделение институтов, осуществляющих распределение ресурсов по нерыночным и рыночным правилам; третье – функционирование институтов в больших или малых группах. Данная классификация институтов позволяет проанализировать восемь различных сочетаний действующих норм и правил и их интернализацию по аналогии с методом дискретных институциональных альтернатив (*рис.1*).

Согласно исследованиям М. Олсона, в малых группах интересы индивидов получают большую реализацию и защиту, чем в больших группах. Малые социальные группы предполагают меньшие издержки по образованию организации. В подобных группах преимущественно реализуется нормальное распределение коллективного блага, что способствует высокому уровню идентификации среди участников групп. Логично предположить, что в малых группах предпочтительнее следовать неформальным нормам и правилам, при соблюдении которых распределение коллективного блага ближе к оптимальному в сравнении с большими группами. Разработка и исполнение формальных норм и правил сопровождается повышенной величиной издержек, в малой группе явно снижающей эффект дополнительного коллективного блага. Как полагает А.А. Аузан, неформальным является правило, где гарантом выступает любой участник, заметивший их нарушение, что характерно для малых групп [14]. Кроме того, фиксирование норм и правил не устанавливает полного критерия для их классификации на формальные и неформальные институты. На практике даже жестко фиксированный контракт не может установить полностью формализованные спецификации условий его

выполнения, поэтому при исполнении данного контракта индивиды будут руководствоваться неформальными нормами и правилами. Отсюда неформальные нормы и правила, кроме отсутствия их фиксации, обладают, по Ф. Хайеку [15], большей степенью спонтанности в аспекте регулирования взаимоотношений между людьми, а согласно А.Е. Шаститко, трудно поддаются осмыслению и характеризуются сложностью идентификации [16].

В малых группах, в соответствии с исследованиями М. Олсона, распределение коллективного блага происходит по нерыночным критериям. Нерыночное распределение ресурсов характерно для хозяйствующих индивидов, осуществляющих в социальных сетях интенсивное экономическое взаимодействие. Регулярность взаимодействия в данных сетях повышает степень доверия между индивидами. Это при подкреплении эффективными методами отслеживания и принуждения к исполнению контрактов, а также при наличии симметричной информации допускает высокую долю неформальных институтов. В данных условиях контрактации доминирование неформальных норм и правил способствует снижению транзакционных издержек. Преобладание приведенного набора условий контрактации Р. Коулман характеризует как социальный капитал [17]. Согласно работам М. Кастельса, данные условия контрактации наблюдаются в социальных сетях с высокой плотностью взаимодействия [18]. К примерам данных условий контрактации следует отнести сотрудничество и кооперацию хозяйствующих индивидов на основе профессионального кодекса в корпоративных сообществах, взаимодействие в криминальных и мафиозных структурах. Область применения эффективных условий контрактации на основе преобладания неформальных норм и правил значительно сужена.

Согласно теории контрактов, неформальные нормы и правила формируют такую отношенческую контрактацию между хозяйствующими индивидами, в которой

созданные институциональные соглашения устанавливают повышенную эластичность форм и содержания контрактов, постоянно изменяют спецификацию их условий, формируют неполные и неявные контракты. В своей хрестоматийной работе О. Уильямсон устанавливает основные характеристики контракта (планирование, достоверность обещаний, конкуренция и механизм управления) и подчеркивает доминирование поведенческих факторов и предпосылок в обеспечении данных характеристик [19]. Из этого следует, что отношенческая контрактация основывается преимущественно на психологических характеристиках индивидов. Следовательно, действия индивида продиктованы врожденными или приобретенными психологическими характеристиками личности, реализуемыми в процессе социального взаимодействия.

Сила и направленность мотивационной составляющей экономической деятельности человека при действенных социальных нормах в малых группах не уступает рыночным правилам регулирования поведения. Это положение подтверждается рядом эмпирических примеров, представленных в исследованиях Д. Ариеле [20]. Следовательно, рыночные процедуры распределения ресурсов регулирования и сети с высокой плотностью социального взаимодействия формируют близкие поведенческие паттерны хозяйствующих индивидов на основе действенной мотивационной функции и способствуют снижению транзакционных издержек.

Результаты

Более высокая интернализация действующих норм и правил наблюдается в малых группах, где она формируется в условиях доминирования неформальных норм и правил и на основе нерыночных механизмов распределения ресурсов.

Большие группы предполагают значительные первоначальные издержки по созданию экономической организации. Издержки по созданию организации, согласно логике М. Олсона, представляют собой

возрастающую функцию от числа индивидов, объединяющихся в группу. При этом в большой группе, по М. Олсону, более вероятно получение индивидом меньшей доли общего коллективного блага или прибыли. Меньшую долю прибыли получает любая подгруппа, входящая в состав данной большой группы, и чем больше группа, тем дальше от оптимума происходит распределение коллективных благ. Масштабная организация и значительное количество участников предполагают необходимость преобладания в больших группах формальных институтов. Из исследований А.Е. Шаститко следует, что формальные нормы и правила устанавливаются из единого центра и выступают дополнительным ограничением альтернатив.

Разработка и действие формальных институтов, согласно исследованиям Т. Эггертссона, поддерживается заданным уровнем транзакционных издержек, который может себе позволить экономика и общество [21]. Действующие нормы и правила, уменьшая неопределенность хозяйственной среды, повышая информированность хозяйствующих индивидов, способствуют снижению транзакционных издержек. С другой стороны, увеличение норм и правил, повышение степени их формализации ведут к росту транзакционных издержек. В результате образуется оптимальный уровень транзакционных издержек, характерный для определенного экономического развития общества. Следовательно, достигнутая ступень экономического развития общества обладает определенной институциональной средой. Доля формальных норм и правил в институциональной среде становится отличительной характеристикой развития экономики.

Согласно исследованиям Т. Эггертссона, нарастание сложности, интенсивности и объемов хозяйственного взаимодействия индивидов диктует необходимость повышения формализации институциональной среды, зависящей, в свою очередь, от экономического потенциала общества и эффективности функционирования государства.

Рынок, с позиции экономической теории транзакционных издержек, относится к одному из эффективных инструментов распределения ограниченных ресурсов. Для достижения эффективного функционирования рыночного распределения необходимо выполнение целого ряда условий, прежде всего совершенной конкуренции, во многом зависящей от равенства по производственным мощностям и определяемой симметричностью и открытостью информации. Область применения рыночных социальных институтов в экономической деятельности существенно сужена [22]. Отсутствие любого из условий по совершенной конкуренции снижает эффективность рыночных инструментов распределения, влечет за собой повышение транзакционных издержек и может привести к замене рыночных институтов нерыночными нормами и правилами.

На основе приведенных доводов можно предположить, что в больших группах действующие институты обладают меньшей интернализацией, чем в малых группах. Наиболее действенная интернализация институтов в больших группах достигается при рыночном распределении благ, подкрепленных формальными нормами и правилами. В больших группах интернализация институтов является гибким фактором, определяемым воздействием других стимулов, структуру которых они устанавливают. Интернализация институтов в больших группах неразрывно связана с оценкой индивидом самой структуры стимулов. Принятие, разделение и признание функционирующих в обществе институтов хозяйствующими индивидами во многом зависит от того, насколько эффективную структуру экономических стимулов создают данные нормы и правила.

Оценка индивидом уровня собственного благосостояния и имеющейся спецификации прав собственности часто производится путем установления уровня адаптации, за который принимаются величина благосостояния окружающих его индивидов или средние

величины на предприятии, где он работает, в регионе проживания. При оценке индивидом собственного благосостояния как превышающего сложившийся уровень адаптации он с высокой вероятностью будет принимать данное распределение ресурсов как справедливое. И наоборот, если его уровень благосостояния ниже сложившегося среднего уровня, то индивид будет считать данное распределение несправедливым. Если действующие в обществе институты, с точки зрения хозяйствующих индивидов, способствуют справедливому распределению ресурсов и формируют для них ожидаемую величину благосостояния и спецификацию прав собственности, то данные нормы и правила будут ими разделяться и признаваться.

Принятие и признание индивидом действующих норм и правил происходит за счет увеличения привлекательности своих прав собственности на ресурсы. Для достижения этой цели экономические агенты более эффективно действуют в составе социальных групп, влияют на институциональную среду общества и на государство с целью получения привилегированных условий, то есть условий исключительности. Повышение чистого дохода от исключительности прав на условиях привилегированности формирует так называемое рентоориентированное поведение. Приобретение исключительности в отношении ценных природных ресурсов, использование особых социальных статусов способствуют изысканию ренты. Рентоориентированное поведение влечет за собой перераспределение рентных доходов от общества к отдельным индивидам, способствует снижению производства благ и явно не содействует Парето-улучшению общественного благосостояния.

Государство, противодействуя развитию рентоориентированного поведения индивида, может изменять схемы собственности, нарушать ее исключительность. Изменение схемы собственности, производимое государством, прежде всего относится к

стратегически важным и особо ценным ресурсам. Ограничение исключительности прав собственности может осуществляться государством путем организации доступа к собственности исходя из принципов справедливости. Изменение схемы прав собственности влечет за собой и трансформацию ее стимулирующей функции. Создание ограничений для стимулирующей функции собственности, а также снижение возможности для рентоориентированного поведения осуществляется государством путем установления контроля за распределением собственности. Т. Эггертссон на основе анализа действующих институтов в Норвегии приводит множество примеров по экономическому ограничению концентрации прав собственности, когда для создания крупных животноводческих и птицеводческих ферм требуется специальное лицензирование, что приводит к дополнительным издержкам. Для отдельных отраслей рыболовства вводятся прямые запреты на большие размеры рыболовных судов, ограничивается кубатура для создания рыбных ферм. Институциональные меры по ограничению концентрации и уравниванию собственности способствуют уменьшению размеров данных предприятий. Данные институциональные меры принимаются, несмотря на общеизвестный факт, что малые предприятия несут большие издержки при производстве товаров и услуг по сравнению с крупными предприятиями, способными снижать издержки за счет масштаба производства.

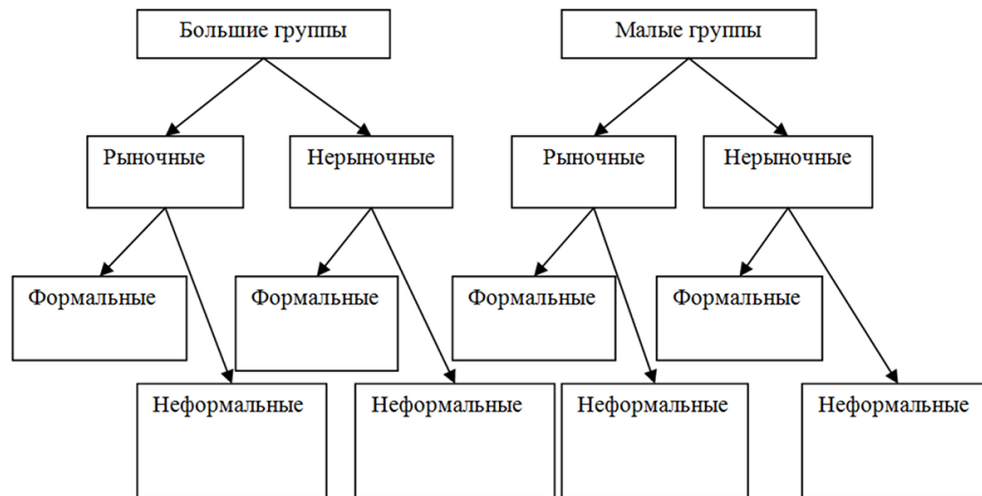
Выводы

Институты, в качестве экономического стимула, обладают интернализацией. Интернализация действующих институтов выступает динамично варьирующим фактором. По уровню интернализации институты уступают такому стимулу, как права собственности, но превышают заработную плату.

Интернализация действующих норм и правил повышается в тех случаях, когда индивиды принимают и разделяют действующие институциональные предписания как собственные. В данных случаях у индивида повышается степень свободы действий и формируется мотивация на основе внутренних источников активности.

Действенная интернализация институтов в больших группах достигается при рыночном распределении благ, подкрепленных формальными нормами и правилами, и неразрывно связана с оценкой индивидом структуры стимулов. Формирование институтами эффективной структуры экономических стимулов способствует тому, что данные нормы и правила разделяются, признаются и принимаются хозяйствующими индивидами.

Более высокая интернализация действующих норм и правил наблюдается в малых группах, при этом она формируется в условиях доминирования неформальных норм и правил и на основе нерыночных механизмов распределения ресурсов.

Рисунок 1**Классификация действующих норм и правил****Figure 1****A classification of operating rules and regulations**

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Автономов Ю.В. Современные подходы к экономическому моделированию чувства справедливости // Экономический журнал ВШЭ. 2006. Т. 10. № 4. С. 620–637.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-k-ekonomicheskomu-modelirovaniyu-chuvstva-spravedlivosti>
2. 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.
3. Ариели Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как зарабатывать на этом. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 296 с.
4. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. / Под общ. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2011. 416 с.
5. Кастельс М. Становление общества сетевых структур. В кн.: Новая постиндустриальная волна на Западе. М.: Academia, 1999. С. 492–505.
6. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001 № 3. С. 121–139. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/217/076/1232/011kOULMAN.pdf>
7. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: ВШЭ, 2010. 256 с.
8. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995. 174 с.
9. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2009. 411 с.
10. Парсонс Т. О структуре социального действия. М.: Академический Проект, 2000. 880 с.

11. Роулз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во Новосибирского ун-та, 1995. 536 с.
12. Серл Дж. Что такое институт // Вопросы экономики. 2007. № 8. С.5–27.
13. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. 704 с.
14. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992. 304 с.
15. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. 464 с.
16. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЭИС, 2010. 808 с.
17. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело. 2001. 408 с.
18. Эльстер Ю. Объяснения социального поведения: еще раз об основах социальных наук. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. 472 с.
19. Deci E.L. Intrinsic Motivation. New York, Plenum Press, 1975.
20. Deci E.L., Ryan R.M. Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior. New York, Plenum Press, 1985. URL: <https://doi.org/10.2307/2070638>
21. Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 1967, vol. 57, iss. 2, pp. 347–359. Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/1821637>
22. Arrow K.J. The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation. In: G.R. Feiwel (ed.). *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*. London, Macmillan, 1985, pp. 107–124.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

INTERNALIZATION OF INSTITUTIONS AS ECONOMIC INDUCEMENT

Igor' V. SHCHERBAKOV

Samara State Transport University, Samara, Russian Federation,
ig063@mail.ru
ORCID: not available

Article history:

Received 6 December 2017
Received in revised form
12 December 2017
Accepted 20 December 2017
Available online
15 February 2018

JEL classification: A12, D02

Keywords: institution,
internalization, motivation,
economic incentives,
transaction costs

Abstract

Subject This article explores the internalization of existing institutions as independent economic incentives from the standpoint of the new institutional economic theory and psychological concept of self-determination.

Objectives The article aims to establish the main directions to enhance the motivation of the individual's economic activity by increasing internalization of such a stimulus as the institution.

Methods For the study, I used methodological tools of the new institutional economics. Large and small groups, market and non-market rules of resource allocation, and the dominance of formal and informal rules are used to study the internalization of institutions.

Results The article defines the main directions of enhancing internalization of the current norms and rules aimed at increasing the motivation of the individual's economic activity. The article explains and justifies the ratio of market (non-market) and formal (informal) rules and regulations, which should prevail in small or large groups to increase their internalization.

Conclusions and Relevance Internalization of institutions gets achieved when individuals share and accept the existing institutional requirements as their own. By internalization level, the institutions take an intermediate position between wages and the specification of property rights. The results obtained can be used to improve institutions both in society at large and at the regional level.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2017

Please cite this article as: Shcherbakov I.V. Internalization of Institutions as Economic Inducement. *Regional Economics: Theory and Practice*, 2018, vol. 16, iss. 2, pp. 311–322.
<https://doi.org/10.24891/re.16.2.311>

References

1. Avtonomov Yu.V. [Modern approaches to economic modeling of fairness]. *Ekonomicheskii zhurnal VShE = HSE Economic Journal*, 2006, vol. 10, no. 4. pp. 620–637.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-k-ekonomicheskomu-modelirovaniyu-chuvstva-spravedlivosti> (In Russ.)
2. 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* [Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being]. Moscow, Kar'era Press Publ., 2010, 224 p.
3. Ariely D. *Povedencheskaya ekonomika. Pochemu lyudi vedut sebya irratsional'no i kak zarabatyvat' na etom* [Russian edition. Behavioral economics: Why people behave in an irrational way and how to gain from this]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2013, 296 p.
4. Auzan A. (Ed.). *Institutsional'naya ekonomika: novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya* [Institutional economics: The new institutional economic theory]. Moscow, INFRA-M Publ., 2011, 416 p.

5. Castells M. *Stanovlenie obshchestva setevykh struktur. V kn.: Novaya postindustrial'naya volna na Zapade* [The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. 1]. Moscow, Academia Publ., 1999, pp. 492–505.
6. Coleman J. [Social Capital: A Multifaceted Perspective]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'* = *Social Sciences and Modernity*, 2001, no. 3, pp. 121–139.
URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/217/076/1232/011kOULMAN.pdf> (In Russ.)
7. North D.C. *Ponimanie protsessa ekonomicheskikh izmenenii* [Understanding the Process of Economic Change]. Moscow, HSE Publ., 2010, 256 p.
8. Olson M. *Logika kollektivnykh deistvii. Obshchestvennye blaga i teoriya grupp* [The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups]. Moscow, FEI Publ., 1995, 174 p.
9. Ol'sevich Yu.Ya. *Psikhologicheskie osnovy ekonomicheskogo povedeniya* [Psychological basis of economic behavior]. Moscow, INFRA-M Publ., 2009, 411 p.
10. Parsons T. *O strukture sotsial'nogo deistviya* [The Structure of Social Action]. Moscow, Akademicheskii Proekt Publ., 2000, 880 p.
11. Rawls J. *Teoriya spravedlivosti* [A Theory of Justice]. Novosibirsk, Novosibirsk University Publ., 1995, 536 p.
12. Searle J.R. [What is an Institution?]. *Voprosy Ekonomiki*, 2007, no. 8, pp. 5–27. (In Russ.)
13. Williamson O.E. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, otnoshencheskaya kontraktatsiya* [The Economic Institutions of Capitalism: Firms Markets, Relational Contracting]. St. Petersburg, Lenizdat Publ., 1996, 704 p.
14. Hayek F.A. *Pagubnaya samonadeyannost'* [The Fatal Conceit: The Errors of Socialism]. Moscow, Novosti Publ., 1992, 304 p.
15. Hodgson G.M. *Ekonomicheskaya teoriya i instituty: Manifest sovremennoi institutsional'noi ekonomicheskoi teorii* [Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics]. Moscow, Delo Publ., 2003, 464 p.
16. Shastitko A.E. *Novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya* [The new institutional economic theory]. Moscow, TEIS Publ., 2010, 808 p.
17. Eggertsson Th. *Ekonomicheskoe povedenie i instituty* [Economic Behavior and Institutions]. Moscow, Delo Publ., 2001, 408 p.
18. Elster J. *Ob "yasneniya sotsial'nogo povedeniya: eshche raz ob osnovakh sotsial'nykh nauk* [Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences]. Moscow, HSE Publ., 2011, 472 p.
19. Deci E.L. *Intrinsic Motivation*. New York, Plenum Press, 1975.
20. Deci E.L., Ryan R.M. *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*. New York, Plenum Press, 1985. URL: <https://doi.org/10.2307/2070638>
21. Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 1967, vol. 57, iss. 2, pp. 347–359. Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/1821637>
22. Arrow K.J. The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation. In: G.R. Feiwel (ed.). *Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*. London, Macmillan, 1985, pp. 107–124.

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.