

ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ

КАРАТАЕВ Юрий Александрович

исполнительный директор, ТОО «ТД Оркен», Казахстан, г. Костанай

ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА. МОТИВАЦИОННЫЕ СВОЙСТВА ДЕНЕГ И ОПЛАТЫ ТРУДА

Аннотация. В зависимости от типов характера и жизненных ценностей люди делятся на семь групп. Большинство населения – люди неэкономические. Они не ищут сущность бытия в деньгах. Экономический человек – это самостоятельно действующий субъект хозяйственной жизни, рациональный и расчетливый участник рыночных отношений, стремящийся к максимизации своего благосостояния. Экономическому человеку не чуждо все человеческое, но наиболее важной составной частью его личности является стремление в добывании средств для себя и своей семьи. Мотивы деятельности человека экономического (*Homo economicus*) возможно косвенно измерять в деньгах. Эти «весы» делают экономическую науку более точной по сравнению с любой другой общественной наукой. В экономической науке речь идет о «модели экономического человека» (иначе. Базовой модели поведения рыночных агентов или субъектов экономических отношений). Она позволяет понять, как сотрудничает человек на рынке с другими людьми, не связанными с ними узами долга или благодарности. Неклассическая модель экономического человека (участника следок) определяется четырьмя элементами: целенаправленность, утилитарностью, доверием и эмпатией. Синтезом их является «интерпретативная рациональность». Доверие – следующий элемент рассматриваемой модели. С течением времени понятие экономического человека меняется. В настоящее время в экономической литературе речь идет также о «процедурной рациональности». Как известно, деньги сопровождают человечество в течение всего периода цивилизованного развития, вызывая к себе пристальное внимание. Они являются средством оплаты услуг и товаров, средством соизмерения и сохранения стоимости. Это универсальный язык рынка. Посредством которого передается практически вся основная деловая информация. Вследствие чего выделяют несколько функций денег и три функции оплаты труда. Это особенно важно в условиях современной рыночной экономики, хотя важность оплаты труда и её мотивация подчеркивали многие учёные разных эпох. Итак, желание хорошо трудиться определяется прежде всего справедливостью в оплате труда. В этом огромную роль играют и рыночные механизмы оплаты и мотивации, и профсоюзы и элементарные общечеловеческие и нравственные понятия. Так, я попытался сформулировать основные мотивационные свойства денег и оплаты труда с позиции экономической теории и прикладной экономики. Они прежде всего имеют отношение к экономическому человеку (менеджеру, предпринимателю, работнику любого предприятия, стремящемуся к максимизации своих доходов).

Ключевые слова: экономический человек, мотивация, жизненные ценности, интерпретативная рациональность, целерациональность, эмпатия, рефлексия, рациональный индивидуализм, экономическое поведение, рыночный рационализм, деньги, функции оплаты труда, заработная плата, теории мотивации, монополия, основы экономической теории.

В экономике принято людей делить на типы, в зависимости от характера жизненной ценности. Прежде всего это:

1) экономический человек (у него в жизни – дело, полезность, эффективность, практическая значимость);

2) социальный человек (общественная польза, благо для всех, взаимопомощь);

3) политический человек (лидерство, соревнование, карьера, власть);

4) эстетический человек (красота, гармония, искусство);

5) теоретический человек (истина, порядок, знание);

6) религиозный человек (вера, любовь, жертвенность, покаяние);

7) праздный человек (развлечение, путешествие, азартные игры, телевидение). Большинство населения – люди неэкономические. Они не ищут сущность бытия в деньгах. Это впечатлительные натуры, отличающиеся покорностью, даже жертвенностью. Они живут рядом с людьми экономическими и оказывают смягчающее влияние на жестокость экономических отношений.

Термин «экономический человек» уходит вглубь веков. «Экономический человек вечен, меняется лишь его облик, разнообразие становится его интересы, методы воздействия на окружающую среду, профессиональный уровень, нравственные ценности». Экономический человек – это самостоятельно действующий субъект хозяйственной жизни, рациональный и расчетливый участник рыночных отношений, стремящийся к максимизации своего благосостояния.

Экономическому человеку не чуждо все человеческое, но наиболее важной составной частью его личности является стремление в добычании средств для себя и своей семьи. Мотивы деятельности человека экономического (Номоеconomicus) возможно косвенно измерять в деньгах. Эти «весы» делают экономическую науку более точной по сравнению с любой другой общественной наукой.

В экономической науке речь идет о «модели экономического человека» (иначе. Базовой модели поведения рыночных агентов или субъектов экономических отношений). Она позволяет понять, как сотрудничает человек на рынке с другими людьми, не связанными с ними узами долга или благодарности. «Общение – отношение между людьми, как между торговцами, благодаря осознанию полезности обмена и безо всякой взаимной любви и привязанности».

При Адаме Смите эта модель определялась прежде всего рационализмом и эгоизмом. При всем «цинизме» последнего понятия, все-таки именно благодаря эгоизму, а не обращению к доброте можно достичь своих целей. В принципе поддерживая А.Смита, другие классики экономической науки останавливались на таких качествах Номоеconomicus, как предусмотрительность, объясняющая

распространение денег, и любознательность, толкающая энергичных людей на рискованные операции.

А.Маршалл при этом справедливо подчеркивал, что Номоеconomicus чужда трансцендентальность (то есть, то, что находится за пределами реального бытия). Это сознательный человек, движимый естественными мыслями и чувствами.

Неклассическая модель экономического человека (участника следок) определяется четырьмя элементами: целенаправленность, утилитарность, доверием и эмпатией. Синтезом их является «интерпретативная рациональность».

Целерациональность – это ожидание определенного поведения людей и использования этого ожидания в качестве условий или средств для достижения своих экономических целей. По своей сути данное понятие объединяет в себе экономический эгоизм и рационализм.

Утилитарность поведения означает, что действия человека подчинены задаче максимизации полезности или удовольствия. При этом следует различать две формы данного элемента модели Номоеconomicus. Первая определяется тем, что человек просто нацелен на решение этой задачи. Вторая же связывает максимизацию полезности или удовольствия с конкретной деятельностью Номоеconomicus.

Доверие – следующий элемент рассматриваемой модели. Без него никакая сделка на рынке не может быть осуществлена. Именно в осуществлении доверия заключается предпосылка формирования более или менее устойчивый ожиданий, предсказуемости поведения субъектов экономических отношений.

Под эмпатией понимается умение ставить себя на место другого участника сделки, взглянуть на происходящий обмен с его точки зрения. Наиболее простой способ – идентификация (уподобления себя ему), сложный – рефлексия. «Это уже не просто знания другого, но знание того, что другой понимает меня», то есть удвоенный процесс зеркального отражения друг друга.

Как уже отмечалось, течением времени понятие (а следовательно, и модель) экономического человека меняется. По мнению некоторых авторов он все более становится социальным. Подчеркивая это М.Бункина и А.Семенов в уже цитированной работе пишут: в основе модели Номоеconomicus XX-го века лежит рациональный индивидуализм и психология

персонализма (психология активного человека, который представляет собой самоопределяющуюся личность, действующая целенаправленно и сознательно). Говоря иначе, речь в настоящее время идет о личности, которая проявляется в деятельности и общении с разнообразными субъектами экономических отношений.

В настоящее время в экономической литературе речь идет также о «процедурной рациональности». Данным понятие подчеркивается зависимость конечного результата от избранных процедур экономического поведения. При этом, чем рациональнее личность, тем больше факторов и соответствующей им информации принимается во внимание.

По справедливому мнению Дж. Бьюкенена, в экономике вершится рыночный рационализм, т.е. существуют гибкие цены и заработная плата; информация доступна и жизненно важна для всех экономических субъектов, стала средством общения, ведения дел, средством труда и методом образования. «Важно и то, что мотивы деятельности экономического человека (личности) возможно косвенно измерять в деньгах. Именно эти «весы» делают экономическую науку более точной, чем любые другие общественные науки.

По мнению А. Свияш, «разговор о деньгах возбуждает людей больше чем разговоры о сексе». Причем это касается не только экономического человека. Статья известного психолога носит название «Что мешает быть богатым?».

Причина бедности, подчеркивается в ней, часто заключается в нашей позиции. «Наши мысли могут скрыто препятствовать достижению материального благополучия. Надо думать о деньгах в позитивном плане. «И чем больше, тем лучше».

Как известно, деньги сопровождают человечество в течение всего периода цивилизованного развития, вызывая к себе пристальное внимание. Они являются средством оплаты услуг и товаров, средством соизмерения и сохранения стоимости. Это универсальный язык рынка. Посредством которого передается практически вся основная деловая информация. Деньги, как непосредственные знаки стоимости, выполняет несколько основных функций: средства обращения, средства измерения стоимости, средства накопления и сохранения стоимости. Как отмечал в свое время Гладстон, «даже любовь не свела с ума такого большого

числа людей, как мудрствование по поводу сущности денег».

Искусство жизни, по мнению А. Менегетти, обязательно предполагает определенное мнение в отношении денег. Последние не несут в себе жизнь. Но не дай Бог оказаться без них. Ни одна идея не материализуется без денежных средств. Более того, большинство из них выживает только благодаря этим средствам.

Надо принять за факт, что люди считают деньги символом могущества. В то же время их надо использовать для улучшения среды своей деятельности (для того, чтобы избавиться от излишних хлопот, бюрократической рутины, унижительного общения) и обеспечения неприкосновенности своей личной жизни. Сила денег – не в них самих, а в силе разума, который ими распоряжается.

О деньгах размышлял в своё время Н. Хилл. В своей работе «Думай и богатей» он писал: «Крупнейшие университеты обладают в совокупности практически всеми видами фундаментальных знаний, доступных цивилизации. Однако большинство профессоров не принадлежат к числу самых богатых людей на земле. Они специализируются на преподавании знаний, но ведь никто не может сказать, что они специализируются на проблеме использования знаний». И далее: «Знание не может притянуть к себе деньги до тех пор, пока она не организовано разумно и не устремлено с помощью детального плана действий к определенной цели – накоплению богатств. Непонимание этой простой вещи приводит к тому, что миллионы людей продолжают верить в распространенное заблуждение, что «знание – это сила».

Миллионы людей (в том числе и ученые) получают плату за свой труд в деньгах. Эта оплата или иначе, цена наемного труда выражает отношение между работниками и владельцами (распорядителями) денег. К числу последних относятся: предприниматели, руководители (менеджеры), трудовые коллективы, общество в целом. Все они имеют прямое или косвенное отношение к выплате денежных средств тем, кто их заработал.

Различают три функции оплаты труда: производственную, регулирующую и стимулирующую. Иначе их можно назвать функциями: обеспечения жизненных потребностей работников и их семей, регулирование различных категорий работников по отраслям и районам

страны, обеспечения эффективности и социальной надежности работы предприятия.

С позиции обеспечения экономической эффективности, чем ниже расходы на оплату труда, тем лучше. Иначе с позиции обеспечения социальной надежности (бесперебойности) работы предприятия: чем выше оплата труда, тем лучше. В соответствии с отмеченным, умение находить в этом деле компромисс является важной задачей для руководителей предприятий и других владельцев (распорядителей) денежных средств.

По справедливому мнению Д.Р.Хикса, предприниматель, рассматривая вопрос о возможности повышения оплаты труда, сравнивает дополнительные денежные расходы и убытки от возможных забастовок. Иными словами, он как раз и решает задачу достижения целей повышения эффективности и надежности своей предпринимательской деятельности.

Очень большое внимание оплате труда уделял в свое время К.Маркс. В «Капитале» он показывал, как в необходимом продукте обособляется часть вновь созданной стоимости рабочими и вскрывает тайну превращения стоимости и цены рабочей силы в форму заработной платы, в форму цены труда. Классовый смысл этой теории заключается в раскрытии особой роли заработной платы как средства усиления эксплуатации рабочего класса классом капиталистов, осуществляемой в скрытой, замаскированной форме.

Такой была позиция К.Маркса в отношении оплаты труда и «цены рабочей силы». Современный исследователь данного вопроса Х.Ламперт называет рыночный капитализм времен К.Маркса «необузданным, лишенным целенаправленно сформированного порядка».

В современных условиях развития Германия ориентируется на «социальное рыночное хозяйство». Его концепция направлена на синтез гарантированной правовым государством экономической свободы, социальной защищенности и социальной справедливости. Попытка создания такого хозяйства предпринимается и у нас в стране. «Россия провозглашена правовым, социальным государством, заявлен курс на социально ориентированную рыночную экономику». По мнению тех же авторов, в России официально закреплен рядом правовых актов институт социального партнерства. Важно и то, что в общественном сознании преобладает, «ориентирование на социальный мир, а не на конфронтацию». Человек за свой труд

получает за плату. И (в идеале) чем больше он трудится, тем больше и получает. В реальной жизни бывает и иначе. Деньги можно получить за счет девиантного поведения (воровство, взятка, грабеж). Посредством денег человек реализует свои потребности, приобретая необходимые товары и услуги на рынке.

В алгоритме рыночных отношений есть еще одна категория: предпринимательство, результатом которого являются товары и услуги. Его обязательным компонентом является труд и социальный мир, а не конфронтация.

Простая модель процесса мотивация всего имеет три элемента: потребности, целенаправленное поведение, удовлетворение потребностей. Пытаясь удовлетворить потребности, человек выбирает определенную линию целенаправленного поведения. Труд как раз и «представляет собой один из способов целенаправленного поведения», предполагающего его оплату. «Получив продвижение по службе, завершив выполнение какого-либо задания, получив благодарность от коллег или прибавку к зарплате, люди обычно испытывают чувство удовлетворения».

Известно несколько теорий мотивации, известных под именем их авторов. Одна из них разработана В.Врумом. По его мнению, люди постоянно находятся в состоянии мотивации. Поэтому руководителю, грамотно управляющему персоналом, необходимо показывать подчиненным, что направление их усилий на достижение целей фирмы (организации) приведет к скорейшему достижению их личных целей. «Ценность вознаграждения является наиболее важным элементом теории мотивации». Но необходимо помнить, как особо подчеркивает В.Врум, что служащие могут страдать при этом от недостатка самоуважения, чувства не востребоваемости своего интеллекта, навыков, способностей, недостатка уважения и человеческих контактов. Практический совет, в связи с отмеченным, может быть такой: «руководитель может усилить мотивационное воздействие вознаграждений, если поймёт, какие стимулы наиболее эффективны для каждого подчиненного».

Определенный интерес представляет также теория Б.Скиннера. Она заключается в том, что служащие извлекают уроки их опыта предыдущей работы. Модель данной теории следующая: стимулы – поведение – последствие – будущее поведение. У руководителя при этом есть четыре варианта действий:

1) при положительном подкреплении руководитель поощряет определенное поведение, обеспечивая ожидаемые служащими последствия;

2) при отрицательном (негативном) подкреплении должны наступить для служащего нежелательные последствия (например, мало кому из работников нравится, когда за их дисциплиной начинают постоянно следить);

3) использование эффекта «тушения», попытка ослабить нежелательное поведение тем, что не представляется ожидаемое вознаграждение;

4) наказание – это попытка устранить нежелательное поведение (например, лишить подчиненного зарплаты).

Итак, желание хорошо трудиться определяется прежде всего справедливостью в оплате труда. По данным одного из опросов 70% работников трудятся прилежно, если ощущается связь количества и качества труда с уровнем заработков; 18% добросовестно трудятся при любых системах его оплаты; 12% слабо реагирует на любые стимулы (в том числе и на прирост заработной платы).

Рассмотрим далее неклассическую теорию оплаты труда. В соответствии с ней, заработная плата отвечает основному критерию предпринимательства: предельные издержки любой хозяйственной деятельности (найма труда) должны равняться предельному доходу этой деятельности.

Таблица

Определение спроса на труд со стороны отдельной фирмы

Число нанятых фирмой рабочих	Ставка зарплаты в отрасли MRC (долл.)	Объем произведенной продукции – MP (ед.)	Предельный продукт труда (ед.)	Цена единицы продукции (долл.)	Предельный продукт труда в денежном выражении – MRP (долл.)	Объем продукта в среднем на одного работающего – ARP (долл.)
П.1	П.2	П.3	П.4	П.5	П.6=п.4*п.5	П.7=п.3*п.5/ п.1
0	-	0	-	-	-	-
1	250	10	10	30	300	300
2	250	25	15	30	450	375
3	250	34	9	30	270	340
4	250	40	6	30	180	300
5	250	44	4	30	120	264

Конкретные ставки заработной платы формируются на рынке труда в зависимости от их структуры. Возьмем в качестве примера «модель монополии». Ее особенность, как известно, заключается в том, что наниматель является монопольным покупателем труда. «Монополия характеризуется тем, что количество занятых на данной фирме составляет основную часть занятых конкретным видом труда: работники не имеют возможности альтернативного применения своего труда; фирма определяет ставку заработной платы».

Для фирмы монополиста кривая предложения труда и кривая рыночного предложения совпадают. Максимизируя прибыль, монополист нанимает меньше рабочих, выплачивая при этом ставку заработной платы.

Речь в данном случае идет о последствиях деятельности замкнутых профсоюзов. Последствие, с целью увеличения ставки заработной платы, искусственно ограничивают предложение труда в рамках своей отрасли. Для этого профсоюз участвует в рекламных кампаниях,

используют лоббистов, инициируются программы роста производительности труда, рабочей недели и т.д.

Возможным вариантом может быть модель двухсторонней монополии. Она имеет место в случае, когда на рынке труда профсоюз противостоит монополистическому нанимателю. Последний стремится понизить ставку заработной платы, а профсоюз – повысить. «Реальная ставка установится в интервале между ними и будет зависеть от того, какая сторона окажется сильнее при заключении трудового договора. При этом возможна ситуация, когда ставка заработной платы и уровень занятости сблизятся с конкретными уровнями в результате взаимного устранения монополии на стороне спроса и предложения. Авторы «Основ экономической теории» справедливо отмечают, что монополизм при установлении ставок заработной платы ведет к уменьшению занятости, безработице. «В том числе к безработице может привести деятельность профсоюзов по повышению заработной платы своих членов. Поэтому

требования профсоюзов по повышению заработной платы сопоставляются с угрозой безработицы. Одновременно развиваются процессы. Которые снижают угрозы безработицы: экономический рост и уменьшение эластичности спроса на труд».

Таковы основные мотивационные свойства денег и оплаты труда с позиции экономической теории и прикладной экономики. Они прежде всего имеют отношение к экономическому человеку (менеджеру, предпринимателю, работнику любого предприятия, стремящемуся к максимизации своих доходов).

Литература

1. Абакулова Н.Н., Подвалова Р.Я. Политика доходов и заработной платы. Новосибирск НГАЭиУ, 2014. - 224с.
2. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. - М.: Экономика, 2015. - 232с.
3. Анализ и обоснование хозяйственных решений, под ред. Майданчика Б.И. и др. - М: Финансы и статистика, 2016. - 122с.
4. Антонова О.Н., Максимов В.Ф. Экономическая теория. Основы бизнеса. Ч.2. Микроэкономика. - М.: Саминтен, 2013. - 133с.
5. Арская Л.П. Япония: наука и искусство управления. - М.: Знание, 2014. - 40с.

KARATAEV Iurii Aleksandrovich

Executive Director, TD Orken LLP, Kazakhstan, Kostanay

THE CONCEPT OF AN ECONOMIC PERSON. MOTIVATIONAL PROPERTIES OF MONEY AND WAGES

Abstract. *Depending on the types of character and life values, people are divided into seven groups. The majority of the population are non-economic people. They are not looking for the essence of being in money. An economic person is an independently acting subject of economic life, a rational and prudent participant in market relations, striving to maximize his well-being. An economic person is not alien to everything human, but the most important component of his personality is the desire to obtain funds for himself and his family. The motives of human economic activity (Homoeconomicus) can be indirectly measured in money. These "scales" make economics more accurate than any other social science. In economics, we are talking about the "model of an economic person" (otherwise. The basic model of behavior of market agents or subjects of economic relations). It allows you to understand how a person cooperates in the market with other people who are not connected with them by ties of duty or gratitude. The non-classical model of an economic person (a participant in the sled) is defined by four elements: purposefulness, utilitarianism, trust and empathy. Their synthesis is "interpretive rationality". Trust is the next element of the model under consideration. Over time, the concept of an economic person is changing. Currently, the economic literature also refers to "procedural rationality". As you know, money accompanies humanity throughout the entire period of civilized development, causing close attention. They are a means of paying for services and goods, a means of measuring and preserving value. This is the universal language of the market. Through which almost all basic business information is transmitted. As a result, there are several functions of money and three functions of remuneration. This is especially important in the conditions of a modern market economy, although the importance of remuneration and its motivation have been emphasized by many scientists of different eras. So, the desire to work well is determined primarily by fairness in remuneration. Market mechanisms of payment and motivation, trade unions and elementary universal and moral concepts play a huge role in this. So, I tried to formulate the main motivational properties of money and wages from the standpoint of economic theory and applied economics. They are primarily related to an economic person (a manager, an entrepreneur, an employee of any enterprise seeking to maximize their income).*

Keywords: *economic man, motivation, life values, interpretive rationality, purposefulness, empathy, reflection, rational individualism, economic behavior, market rationalism, money, wage functions, wages, theories of motivation, monopsony, fundamentals of economic theory.*