

## **СТИМУЛИРОВАНИЕ КАК ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

---

Стагнация в экономике и другие негативные экономические явления имеют объективную причину. Преодоление экономических недугов требует определения курса лечения по оздоровлению экономики как правительства, так и всех экономических агентов, от выбора которого будет зависеть продолжительность выздоровления и потенциальные способности восстановленной экономики.

Особенность оздоровления экономики состоит в том, что сами участники экономических процессов избирают средства и методы ее оздоровления. Это откладывает свой отпечаток на длительность и болезненность выздоровления экономики, возможную потерю ненужных функций и приобретение новых. Эти изменения объективно предполагают формирование нового экономического механизма развития экономики, способного обеспечить благополучие экономических агентов и нации в целом.

Одним из неотъемлемых элементов экономического механизма является стимулирование развития экономики. Оно представляет собой результат субъективной деятельности человека для использования объективных экономических процессов и взаимосвязей. Познание этих процессов и взаимосвязей позволяет определить набор инструментов, методов и приемов для достижения необходимого результата.

Отрыв стимулирования от других элементов экономического механизма, разделение его на отдельные элементы зачастую приводит к негативным явлениям, снижает стимулирующие эффекты экономических явлений и процессов, не позволяет мобилизовать человеческие усилия, способности в реализации возможностей нового экономического механизма. Поэтому важно определить основные методологические подходы стимулирования развития экономики.

Стимулирование как экономическое явление самым непосредственным образом взаимосвязано с такими явлениями, как потребности, интересы, мотивы и стимулы.

Среди многообразия определений потребностей в научной литературе наиболее часто встречаются такие, как нужда (недостаток в чем-либо необходимом) или как интересы. Разночтение в определении потребности имеет свои причины, так как потребность персонализируется человеком и определяется многосторонностью общественно-экономических отношений и по мере развития экономики и самого человека изменяется. Носите-

лями потребностей являются личности с их различными мнениями, склонностями и устремлениями. Реализация потребностей определяется не сознанием людей, а их бытием, не мышлением, а практикой жизни и развитием общества и общественных отношений.

Под потребностью мы понимаем состояние человека, нуждающегося в благах, услугах, информации, которая необходима для его существования и развития.

Потребности являются источником активности личности. Осознавая цель субъективно как потребность, человек убеждается, что удовлетворение последней возможно лишь путем достижения цели. Это дает ему возможность соотносить свои субъективные представления о потребности с ее объективным содержанием, определяя средство достижения цели как объект.

Потребности обнаруживаются в интересах, пробуждающих внимание человека к деятельности, и мотивах, побуждающих его к этой деятельности, становясь формой проявления потребности. Поведение человека раскрывается в системе интересов и мотивов, богатство и многообразие которых зависят от способностей самих людей.

Интересы имеют самое непосредственное отношение к экономической деятельности человека. Участвуя в трудовом процессе, люди руководствуются в своих действиях экономическими интересами.

В 60 — 70-е годы в экономической литературе проходила дискуссия по проблеме экономического интереса, по итогам которой определились три основных подхода.

Первая группа экономистов обосновывает, что интересы субъективны [8, 157-158; 22, 14-16; 14, 74].

Сторонники второй точки зрения считают, что интересы — единство объективного и субъективного [3, 18; 23, 20]. Авторы данной точки зрения утверждают, что только осознанный интерес обеспечивает достижение его людьми. "Экономические интересы есть диалектическое единство объективного и субъективного" [23, 20].

По мнению третьих, природа экономического интереса объективна [10, 105; 17, 536—537; 7, 69]. Интерес неразрывен с сознанием, волей и желаниями людей. Формирование его определяется объективными экономическими процессами. Сами по себе как самостоятельные явления интересы субъективны. Они возникают, формируются в головах людей, определяясь достигнутым уровнем развития производительных сил и общества в целом, так как имеют отношение к осознанию возможности их достижения. Интересы определяются экономическим положением людей или социальных групп, занимаемым ими в обществе.

Интерес побуждает внимание человека к реализации цели. Для человека удовлетворение потребности определяется степенью полезности того или иного блага. Уровень удовлетворения зависит от развития производительных сил. Интерес в достижении той или иной потребности формируется в сознании человека, в рамках объективных экономических отношений, реализующих достижения этого интереса. Интерес как категория быстрее всего является предметом исследования психологии. Экономическую науку он интересует с точки зрения проявления экономических явлений и категорий: заработной платы, прибыли, процентной ставки и др. В экономической литературе об этом писали еще в 70-е годы В.В. Радаев и В.К. Куликов. Однако эта идея не нашла тогда всеобщего признания. Так, В.В. Радаев пишет, что специфичность экономического интереса состоит в том, что ему нет места в системе субординированных категорий наряду с другими категориями системы [10, 115]. Эту идею поддержал В.К. Куликов [22, 21].

Носителями экономических интересов являются люди. Реализация их интересов, с объективной стороны, определяется уровнем развития про-

изводительных сил и социальным положением или отношением к средствам производства, с субъективной — умственными способностями, творческим потенциалом, предпринимательской инициативой, энергичностью человека. Отношение к средствам производства определяет возможности удовлетворения потребностей. Последние становятся для человека мотивационным преобразователем человеческой энергии в количественное разнообразие товаров и услуг.

Наличие нужды в чем-либо, проявления внимания к получению потребности, автоматически не обеспечивает достижения этой потребности. Необходим "двигатель", который активизировал бы мышление, психико-эмоциональную сферу человека для достижения необходимого результата. Эту функцию выполняют мотивы.

Наиболее известная теория мотивации — теория иерархии потребностей А. Маслоу. Эмпирические исследования в США подтвердили ряд положений его теории. Это относится к роли очередности развития потребностей от низших к высшим в трудовой мотивации как в производственном коллективе, так и для отдельного работника [24, 32, 40—45]. Согласно исследованиям А. Маслоу, среднетипичный взрослый человек удовлетворяет свои потребности на: первом уровне — 85 %, втором — 70 %, третьем — 50 %, четвертом — 40 %, пятом — 10 %. Критики теории считают эти цифры уязвимыми, особенно последний уровень для рабочих, так как он близок к 0. Не получила полного подтверждения и иерархическая структура потребностей. Так, М. Вахба и Л. Бридгвелл считают, что удовлетворение какой-либо одной потребности не приводит к автоматическому задействованию потребностей последующего уровня как фактора мотивации деятельности человека [27, 212—240]. Недостатком теории считается отсутствие учета индивидуальных отличий людей. В этой связи Э. Лоулеэр предложил иерархическую структуру индивидуальных потребностей — предпочтений, формируемых человеком на основе прошлого опыта. Ф. Герцберг создает двухфакторную теорию мотивации, использование которой позволяло снять неудовлетворенность трудом и создавало условия для самореализации и личностного роста работника. Недостатком этой теории считается то, что она применялась для служащих и не распространялась на производственных рабочих [25, 104].

Считается, что идея радикального обновления организации труда была предложена английским Институтом человеческих отношений с центром в Тавистокке. Возродив бригадную форму организации труда, она рассматривала ее как социотехническую систему, в которой обе подсистемы — техническая и социальная — тесно взаимодействуют и взаимосвязаны между собой. Они оптимизируются в производственной организации при учете психологии и поведения рабочих.

Предложенные модели мотивации способствовали развитию рабочей силы, поощряя компетентность, высокую и многостороннюю квалификацию, инициативность в коллективном труде, способствовали адаптации рабочих к изменяющимся условиям производства. Эти теории мотивации, не изменяя систему экономических отношений, явились теоретической основой прагматической модели стимулирования рабочей силы. Разработанные рекомендации производства обеспечили переход от экстенсивного развития производства к интенсивному, сняли социальную напряженность в обществе.

Использование исследований западных ученых в организации труда в фирмах и компаниях показали, как велико может быть влияние ожиданий, восприятия справедливости, степень удовлетворения работника в достижении цели.

Мотивы активизируют психику человека на достижение желаемого результата. Они могут быть осознанными, например, убеждения и стрем-

ления, или неосознаваемыми как установки. В то же время мотив может иметь конкретные формы проявления, на которые направлена деятельность человека.

Так, если интерес пробуждает внимание человека к той или иной цели, то мотив выступает побудителем ее достижения. Это — предметное содержание потребности, для получения которой человек осуществляет активную, направленную деятельность. Побуждение человека связано с его потребностью — мотивационной сферой, определяемой объективными характеристиками потребительских благ. Необходимо учитывать двойственную природу побудителей, превращающих человека в активно действующее начало. Имеются в виду потенциально заложенные в человеке инстинкты самосохранения, развития. Действия человека определяются унаследованными привычками, полученным воспитанием, поведением, вырабатываемыми сложившейся средой общения. Они определяют активизацию деятельности человека как внутренние элементы мотивации. Внешние факторы побуждения формируются в процессе развития человека как личности. Нельзя не учитывать влияние этих факторов на проявления экономических отношений. При этом не следует умалять роль факторов развития и самореализации личности. "Но никто не возьмет на себя смелость утверждать, что все виды деятельности человека потенциально заложены в нем природой инстинктов. Вместе с историческим развитием вступает в действие и другой фактор — фактор самореализации, самоосуществления человека под влиянием определенного понимания смысла своего бытия" [15, 8/].

Эту идею можно проследить в приведенных выше теориях мотивации, выделив побуждение, с одной стороны, вызываемое инстинктами, внутренне присущими для любого человека, и, с другой стороны, побуждение, формирующее активность человека как процесс его развития и познания самого себя и окружающего мира. По мнению Д. МакКлелланда такими аккумуляторными мотивами становятся власть, успех и причастность. Отличительной особенностью для большинства моделей мотивации является сочетание по мере роста благосостояния с нравственными и духовными целями человека. Следовательно, можно выделить две стороны мотивации: внутреннюю — определяемую безусловными рефлексам, инстинктами человека, и внешнюю — предполагающую наличие познавательных факторов, определяющих активность человека в достижении желаемой цели в зависимости от степени познания. Эти факторы по своей природе могут быть самыми различными: психологическими, социально-психологическими, экономическими и др. Необходимо отметить, что мотивы, как и интересы, имеют субъективную характеристику, так как связаны непосредственно с сознанием человека. "Структура мотивов трудовой деятельности характеризует субъективную сторону отношения к труду" [18, 506/].

*Мотив* — побуждение человека к деятельности, направленное на удовлетворение потребностей. Побуждение человека, как правило, имеет целевую направленность на конкретную форму достижения желаемого результата, т.е. достижение той или иной потребности, как правило, опосредованы стимулом, придающим конкретную форму деятельности человека для удовлетворения необходимой потребности. Правда, Ф.М. Русинов, Л.Ф. Никулин, Л.В. Фаткин пишут, что к стимулам следует относить внешние факторы побуждения — "внешние мотиваторы (стимулы) экономического поведения: социально-политические условия, финансовую и налоговую политику, законодательно-правовые условия, производственную сферу, жилищно-бытовые и семейные условия, духовную среду, природно-географическую среду и др." [12, 54/]. На наш взгляд, вышеприведенное определение ограничивает сферу стимулов внешними факторами побуждения, оставляя внутренние факторы на непосредственное удовлетворение потребности без опосредованности стимулами, подменяя их мотивами. Сам по себе мотив

может быть реализован в конкретной экономической форме, которая явится стимулом достижения желанной цели.

В экономической литературе в определении стимула отсутствует единство подхода. Так, В.П. Кочилян определяет стимул как "... экономическую категорию, выражающую отношения между обществом, коллективом и работниками по поводу участия последних в общественном производстве и распределении его результатов" [5, 33]- Данное определение не раскрывает специфику стимула, отличающую его от экономической категории. Некоторые авторы указывают связь между стимулом и интересом. [7, 75; 4, 192], стимул отождествляется с заинтересованностью [13, 68]. Проблема подмены мотивов стимулами и наоборот и их отождествление отмечено Н.П. Волгиным [21, 84]. Отождествление стимула с интересом, заинтересованностью имеет причины, так как все они принимают участие в побуждении человека к деятельности, и это их объединяет. Однако каждое из этих явлений несет свою нагрузку. Выше нами было определено, что потребность — это нужда человека в чем-либо, интерес — проявление внимания к достижению цели, чтобы удовлетворить необходимую потребность, мотив — склонность к побуждению той или иной деятельности с целью удовлетворения потребности. Стимул — это потребность, интерес и мотив в целом, направленные на реализацию конкретной экономической формы, которая и является для экономического агента достижением цели. Эти понятия — потребность, интерес, мотив и стимул — представляют субъективную сторону экономической деятельности человека и являются неотъемлемыми элементами стимулирования развития экономики. Сложность познания этих понятий имеет особенность, так как они являются отражением сложного и многогранного социально-экономического развития общества. Экономическую науку они интересуют с точки зрения преломления их через конкретные экономические категории. Их существование невозможно без объективных экономических отношений.

Многообразие точек зрения на определение потребности, интереса, мотива, стимула оказало влияние на отсутствие единого подхода в определении стимулирования. При этом следует отметить большие различия в этих определениях. С.И. Шкурко трактует стимулирование как "выражение определенной связи между удовлетворением потребностей и трудовым вкладом работников в общественное производство" [16, 5]. Это определение ближе по духу к мотиву, которое давал В. Врум в теории ожиданий [26, 46]. К. Микульский отмечает, что "материальное стимулирование — это прежде всего дополнительная оплата за дополнительные затраты трудовых усилий" [20, 77]. А. Абрамов пишет: "Под материальным стимулированием понимается система мероприятий организационного характера в области заработной платы (включая премиальное поощрение)" [19, 31]. Вышеперечисленные определения стимулирования отождествляются с организацией оплаты труда.

Определяется стимулирование как система мер, сознательно используемая государством для обеспечения материальной заинтересованности повышения эффективности производства или трудовой активности на основе сочетания материальных интересов [6, 44; 11, 199].

Авторы приведенных трактовок рассматривают стимулирование как элемент экономической политики государства, использующего экономические и административные инструменты для побуждения экономических агентов к более эффективному труду. Необходимость внешнего воздействия на работника к более производительному труду, преобладавшая в 80-е годы, практически неизменной осталась до настоящего времени.

Исследование стимулирования в отечественной экономической литературе отличается тем, что оно рассматривается как совокупность

средств, методов, инструментов воздействия на человека со стороны государства для достижения поставленной цели или повышения эффективности производства. Под стимулированием понимается внешнее побуждение экономического человека с помощью экономических рычагов или стимулов. Государство рассматривается как институциональная структура, которая владеет необходимым набором инструментов, используя в нужный момент наиболее подходящие для достижения желаемого результата. Это подтверждает, что такая трактовка стимулирования является односторонней, так как не учитывает прежде всего внутренних возможностей самого человека и экономической системы в целом.

Выше нами была показана взаимосвязь между потребностью, интересом, мотивом и стимулом. Они в единстве и взаимосвязи составляют субъективную сторону стимулирования, так как активизируют всю сложную гамму внутренних возможностей человека в достижении цели.

Функциональный механизм стимулирования определяется изменениями в экономических отношениях общества. Конкретная экономическая форма является субъективным отражением объективных экономических отношений по поводу той или иной категории. Это субъективное отражение имеет выражение всей сложности восприятия и отражения объективных экономических отношений между людьми. Конкретная экономическая форма — это отражение объективных экономических отношений, возникающих при непосредственном участии человека, который фиксирует, описывает эти объективные отношения и взаимосвязи между ними. Он в силу своих способностей придает экономическим связям форму, понятную и удобную для использования экономическими агентами, которые регламентируют и регулируют экономическую жизнь общества.

Совокупность конкретных экономических форм, созданных людьми на основе использования накопленного опыта и знаний, достигнутого уровня развития экономических отношений, отражает состояние экономической системы, адекватной сложившимся экономическим отношениям. Когда в обществе наблюдается такое соответствие, то реализуемые экономические отношения превращают экономические формы в стимулы развития экономики. Если функционирующие конкретные экономические формы с течением времени начинают отставать от постоянно изменяющейся системы экономических отношений, то образующийся разрыв между ними не позволяет реализовать экономические отношения и превращает конкретную экономическую форму в антистимул, который сдерживает развитие экономики. Необходимо учитывать, что изменения экономических отношений не всегда своевременно могут быть познаны и раскрыты.

Сдерживающее влияние старых экономических форм в развитии общества приходится сглаживать, используя накопленные знания и опыт. Разработка нормативно-регламентирующих документов смягчает действия антистимулов в экономике. Эти искусственные приемы и способы воздействия на объективные процессы эффективны при высокой гибкости и приспособляемости в экономической политике, и они краткосрочны. Даже в этом случае нет гарантии, что это воздействие на экономические формы разрешит возникшее противоречие, так как объективные отношения сложнее и многообразнее любого юридического закона или указа. Гегель в этой связи писал: "... закон никак не может со всей точностью и справедливостью охватить то, что является наилучшим для каждого, и ему предписать. Ведь не сходство существует между людьми и между делами людей, а также и то, что ничто человеческое никогда не находится в покое, — все это не допускает однозначного проявления какого бы то ни было искусства в отношении всех людей и на все времена..." [2, 232].

Проблема разработки конкретных экономических форм в соответствии с изменяющимися объективными экономическими отношениями, а

вернее запаздывание экономических форм обусловлено ограниченными возможностями человеческого познания, не всегда способного охватить сложные связи и взаимодействия развития экономических отношений. Об этом пишет В. Ойкен: "В масштабах крупного хозяйства, основанного на разделении труда, отдельно взятый человек может окинуть взором лишь отдельные части совокупного хозяйственного процесса" [9, 57].

Роль человека в формировании конкретных экономических форм, как и их функционирование, регламентируется юридическими, административными и другими документами государства и обязательны для соблюдения всеми экономическими агентами. Они могут иметь избирательно-дифференцированный подход формирования экономической формы, позволяющий определить выбор поведения хозяйствующего субъекта, стимулируя или сдерживая экономическую деятельность (прогрессивные ставки налога, тарифная сетка заработной платы и др.).

Взаимосвязь потребности, интереса, мотива и стимула генерирует внутреннее побуждение у людей к определенным действиям для достижения результата. Система психологических побудителей заставляет людей вступать в отношения между собой по взаимно выгодному достижению результата. Подталкиваемый побудителями человек вступает в объективные отношения, позволяющие удовлетворить его потребность. Удовлетворение одной потребности порождает новые, которые побуждают людей к расширению границ экономических отношений. В повседневной жизни человек имеет дело с конкретными экономическими формами, которые представляют единый взаимосвязанный и взаимозависимый механизм, обеспечивающий развитие экономики.

Система конкретных экономических форм в их взаимосвязи и взаимодействии составляет процесс *стимулирования экономики*. Он представляет единство объективного и субъективного. Игнорирование одной из этих сторон может вызвать деформирование стимулирования или дополнение его административными или другими экономическими инструментами внешнего воздействия на поведение экономического агента.

Выделяют экономическое, материальное и моральное стимулирование. Первые две формы стимулирования в экономической литературе иногда отождествляются. Так, Н.Н. Гвоздев пишет, что "в экономической литературе употребляются понятия "экономическое стимулирование" и "материальное стимулирование..."". Такое различие представляется искусственным. Термины "экономический" и "материальный" выражают одно и то же — превращение части прибыли в фонд материального поощрения. "Экономическое стимулирование не дает никакого эффекта, если не последует дальнейшее превращение фонда материального поощрения в премию... и т.д., поступающую в непосредственное распоряжение работника ("материальное стимулирование")" [1, 25]. Автор этих строк отождествляет разные понятия, проявляющие себя на различных стадиях распределения. В этой связи можно было бы использовать более широкое понятие, такое как экономическая категория. З.П. Коровина отмечает, что разделение стимулирования на материальное и экономическое "связывают либо с источником формирования фондов, либо с количеством фондом, включаемых в содержание экономического и материального стимулирования" [4, 197]. Источник стимулирования определяет его характер. Однако деление стимулирования на формы в зависимости от количества фондов, включаемых в процесс стимулирования, является сомнительным критерием. В этом случае количество не дает качественной характеристики явления.

Кроме источника стимулирования, проводящего грань между материальным и экономическим стимулированием, необходимо отметить направленность, опосредованность или непосредственность и границу действия его по достижению цели.

Материальное стимулирование характеризуется конкретными экономическими формами, непосредственно обеспечивающими реализацию потребностей, интересов, мотивов и стимулов работника. Такими формами являются заработная плата, премия, участие в прибыли, различные доплаты и т.д. Экономическое стимулирование характеризуется опосредованностью воздействия на активизацию деятельности человека. Это — деньги, кредит, ценные бумаги, процентная ставка и др.

Граница действия экономического стимулирования определяется всей экономической системой. Непосредственными объектами его воздействия являются хозяйствующие субъекты, институциональные структуры. Граница материального стимулирования определяется непосредственным воздействием на конкретных людей.

Моральное стимулирование предполагает признание общественной значимости трудовых успехов как коллективов, так и работников.

Бихевиористским направлением это явление связывается со вторичными потребностями. У А. Маслоу — это уважение и самоуважение, у Д. МакКелланда — признание и одобрение результатов работы, возможности творческого и делового роста, у Ф. Герцберга — получение удовлетворения от труда.

Все формы стимулирования взаимосвязаны и эффективность каждой из них зависит от оптимального сочетания с каждой его формой.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гвоздев Н.Н. Стимулы социалистической экономики. М., 1985.
2. Гегель Г.-В.Ф. О научных способах исследования естественного права. М., 1968.
3. Егизарян Г.А. Материальное стимулирование роста эффективности промышленного производства. М., 1976.
4. Коровина З.П. План, технический прогресс, стимулы. М., 1986.
5. Кочикян В.П. Политэкономические аспекты стимулирования труда. М., 1986.
6. Лутохина Э.А. Заработная плата: закономерности и проблемы формирования. М., 1978.
7. Мазитова Р.К. Заработная плата и проблемы ее взаимосвязи с экономическими интересами. Казань, 1983.
8. Методологические проблемы экономической науки. М., 1967.
9. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М., 1995.
10. Радаев В.В. Экономические интересы при социализме. М., 1976.
11. Развитие общественного труда в условиях зрелого социализма / Под ред. И.Я. Обломской. М., 1980.
12. Русинов Ф.М., Никулин Л.Ф., Фаткин Л.Ф. Менеджмент и самоменеджмент в системе рыночных отношений: Учеб. пособие. М., 1996.
13. Сташевский А.К., Палкин Ю.И. Механизм стимулирования труда в развитом социалистическом обществе. Краснодар, 1976.
14. Хохлов Н.Г. Экономические интересы и механизм использования экономических законов при социализме. М., 1976.
15. Человек: образ и сущность. (Гуманитарные аспекты.) Homo economicus. М., 1993.
16. Шкурко С.И. Материальное стимулирование в новых условиях хозяйствования. М., 1970.
17. Экономический строй социализма / Руков. авт. колл. В.Н. Черковец. Т. 1. М., 1984.
18. Энциклопедический социологический словарь / Общ. ред. акад. Г.В. Осипова. М., 1995.
19. Вестник Ленинградского университета. Сер. Экономика, философия, право, 1968. Вып. 4. № 23.
20. Вопросы экономики. 1975. № 1.
21. Человек и труд. 1996. № 11.
22. Экономические науки. 1971. № 7.
23. Экономические науки. 1978. № 6.
24. Siegel L., Lane I.M. Psychology in industrial organization. Homewood, 1974.
25. Strees P.M., Porter L.W. Motivation and work behavior. N.Y., 1975.
26. Vroom V. Work and Motivation. N.Y., 1964.
27. Organizational Behavior and Human Performance, 1976. Vol. 15.