

Стратификация белорусского общества

Экономическое поведение населения

Экономическая деятельность осуществляется в рамках социального взаимодействия. Экономическое поведение социально обусловлено и внедрено в систему социальных «сетей», связей, которые представляют собой совокупность социальных отношений между людьми и социальными группами. Для достижения поставленной цели, человеком формируется его стратегия экономического поведения, которая основана на принципе соотношения затрат и результата.

Экономическое поведение - поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, то есть выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая прибыль и выгода. Предпосылками экономического поведения, выступают экономическое сознание, экономическое мышление, экономические интересы, социальные стереотипы. При этом каждый феномен по-своему формирует тот или иной тип экономического поведения. Например, техника экономического мышления - это некая предпосылка, которой человек руководствуется в своем поведении. Исходя из баланса рациональности и эмоциональности своего мышления индивиды предпринимают лишь те действия, которые принесут им наибольшую чистую пользу, иными словами пользу за вычетом возможных затрат, связанных с этими действиями. В общении между собой, особенно по поводу распределения и потребления ограниченных экономических ресурсов, субъекты преследуют свои экономические интересы, удовлетворяют свои насущные потребности. Это вторая предпосылка их экономического поведения, позволяющая во многом его предсказывать. Действуя в собственных интересах, люди создают возможность выбора для других, и общественная координация формируется как процесс непрерывного приспособления к изменениям в чистой выгоде, возникающим в ходе их взаимодействия. Существует несколько моделей экономического поведения индивидов, содержащих механизмы общественной координации.

Процесс выбора человеком определенной стратегии экономического поведения представляет собой органичную совокупность таких элементов как информация, социальная роль, место в стратификационной системе и само действие. На первом этапе происходит поиск информации о тех ролях, которые могут быть выполнены человеком. После этого как информация будет обработана, и выделена наиболее значимая, начинается процесс отбора ролей. Затем производится вторичная обработка информации относительно того, где отобраны роли, могут быть выполнены. На заключительном этапе

происходит отбор тех мест, где эти роли будут реализованы. Помимо этого должны быть рассчитаны усилия, которые будут затрачены на исполнение этого назначения.

Экономическое поведение человека может обладать *высокой степенью рациональности, частичной рациональностью, псевдорациональностью*.

Экономическое поведение с высокой степенью рациональности предполагает выбор такой стратегии, при которой максимизируется материальная выгода человека в экономической деятельности и минимизируются издержки.

Понятие частичной рациональности предполагает наличие у человека определенного противоречия: с одной стороны, осознание человеком необходимости рациональных действий, а с другой – невозможностью пожертвовать своими принципами, взглядами, а также сильной восприимчивостью к мнению других людей.

Понятие псевдорационального экономического поведения предполагает отсутствие у человека желания вообще что-либо предпринимать, в целях улучшения своего благосостояния, довольствуясь тем, что имеется или же пассивно соглашаясь с ухудшением своего положения.

Экономическому поведению присущи элементы сознательного и бессознательного. Термин «бессознательное» используется для характеристики индивидуального и группового поведения, истинные цели и последствия которого не осознаются. Причем неосознанность экономического поведения совсем не обязательно означает его иррациональность. Так, действия, доведенные до автоматизма, безусловно, являются рациональными, поскольку способствуют достижению цели с минимальными энергетическими затратами.

Параллельно с развитием сознания человека развивалось и осознание своей деятельности. На определенном этапе развития орудий труда формируются условия, при которых в сознании людей их зависимость от сил природы вытесняется социальной зависимостью. Формируется образ труда как зависимой деятельности. Со временем свобода выбора уменьшается (посредством разделения труда, профессионализации), а социальная зависимость неуклонно возрастает. Социальная среда формирует в сознании понимание необходимости трудиться, поскольку человек вне труда является человеком вне общества.

Характеристики экономического поведения

В условиях переходной экономики влияние социально-психологических факторов на экономическое поведение субъектов рынка значительно возрастает. С утверждением рыночных отношений происходит резкая смена ценностей и норм, связанных с экономикой, то есть принятых в обществе и у его отдельных групп

устойчивых представлений о том, какие блага (богатство, связи, власть, статус, разные виды занятости, разные источники и способы приобретения дохода и т.п.) наиболее важны или совсем не важны для них и их семей, а также представления людей о том, какое экономическое поведение для них предпочтительно. Эти ценности во многом противоречат особенностям исторически сложившегося российского менталитета и типа экономического мышления, что вызывает деформации, деструктивное экономическое поведение людей, делает часто непредсказуемым процесс выбора, психологические установки и ожидания, препятствует экономической стабилизации. Поэтому эффективность экономической трансформации в Беларуси во многом зависит от того, насколько полно и правильно оценивается и учитывается специфика нашей страны, ее национального хозяйства, особенности психологического склада ее жителей.

Основными предпосылками, влияющими на формирование экономического поведения человека являются:

- отношения собственности (владение, распоряжение, пользование);
- уровень денежных доходов и расходов населения, социальная справедливость в оплате труда, уровень благосостояния, обмен деятельностью на принципах возмездности и эквивалентности;
- совокупность социокультурных компонентов, включающих в себя: экономическое сознание человека, его экономическое мышление, экономические и духовные интересы, экономическую культуру, социальные стереотипы, систему сложившихся идеалов и ценностей, общественных норм.

Эмпирическая типология экономического поведения человека прослеживается на двух уровнях: индивидуальном и организационном. На индивидуальном уровне поведение человека формируется на основе расчета затрат и результатов; имеющейся у человека свободы экономического выбора; гарантированности дохода в условиях реструктуризации и производства; степени рациональности, предпринимаемых человеком действий, степени его деловой активности.

На уровне организации (формы предприятия) зависимость экономического поведения обусловлена перспективными стратегиями развития организации, с учетом рыночной конъюнктуры, инновационной стратегией, стратегией формирования и развития трудовых ресурсов. Этот процесс проявляется в наличии формальных и неформальных ограничений, посредством которых организация (фирма, предприятие) может влиять на различные формы экономического поведения человека.

Любое экономическое действие связано с ожиданиями, и решения субъекты рынка принимают исходя из своих ожиданий того, например, будет инфляция или нет,

удастся ли сохранить за собой рабочее место или нет, обанкротится предприятие, в акции которого вложены деньги или нет и т.д. В переходной экономике Беларуси у большого числа населения сложились устойчивые «пессимистические ожидания» - отсюда и «утечка мозгов», и «бегство капиталов» и многие другие негативные явления.

Сегодня все большее влияние на поведение людей оказывают элементы рыночного экономического мышления, имманентные Западу: чувство хозяина, личная хозяйственная самостоятельность, инициатива, прагматизм, гибкость, адаптивность, предприимчивость, готовность действовать в условиях конкуренции. Экономическое поведение человека в Беларуси отличается от экономического поведения западного человека. Рационализм экономического поведения в западноевропейском варианте тождественен стремлению к получению выгоды не в результате случайного акта, а в результате постоянного сопоставления дохода и издержек, что выступает нормой поведения. В Беларуси в силу социально-исторических особенностей развития рационализм в западноевропейском варианте возникнуть не мог. Экономическое поведение здесь часто имеет иррациональный характер, и экономическая выгода иногда упускается из-за влияния субъективного восприятия окружающих и причастности к коллективному решению. Это отличительная особенность белорусского человека вносит моменты неопределенности в ситуации, сопряженные с экономическим выбором.

Иными словами, при анализе и воздействии на экономическое поведение человека в Беларуси необходимо учитывать, может быть, в несколько большей степени присущую ему субъективную рациональность, основанную на особенностях белорусского менталитета и экономического мышления

Приведенные характеристики экономического поведения членов белорусского общества на его переходном этапе свидетельствует о том, что это поведение характеризуется неопределенностью и дезориентированностью. Вся противоречивость экономического поведения индивида в нынешних условиях развития социума показывает, что при движении общества к рынку необходимо считаться с его национальными особенностями и сложившимися психологическими установками.

Подходы и концепции изучения экономического поведения

С развитием экономической науки формировались различные подходы к пониманию экономического поведения. Так, в классической школе экономическое поведение есть поведение рациональное, максимизирующее полезность, индивидуалистическое, основанное на устойчивости предпочтений и полноте информации. Данная модель подверглась критике со стороны институционалистов, а позднее - неоинституционалистов. С целью компенсации ограниченности

неоклассической модели было предложено учитывать при анализе факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов. В целом институционалисты смогли сделать практически общепризнанным тот факт, что без учета социально-психологических факторов экономического поведения экономическая теория не сможет выполнять свою прогностическую функцию.

Экономическое поведение рассматривают в двух теоретических подходах: экономическом и социологическом.

Экономический подход в трактовке экономического поведения человека основывается прежде всего на системе экономических отношений, в частности, на системе отношений собственности, на возможности выбора из комплекса ограниченных ресурсов, на влиянии в целом системы общественных ценностей, на сопоставлении человеком и другими субъектами, предполагаемых выгод и затрат. Всё это свидетельствует об определённой ограниченности в понимании экономического поведения человека.

Социологический подход к анализу экономического поведения человека используя некоторые экономические предпосылки, особое внимание уделяет общечеловеческим ценностям, традициям, влиянию социальных институтов на поведение человека, его подчинение коллективной воле, рационализации деятельности, что позволяет расширить поле изучения экономического поведения человека.

Существует также *четыре* основных концептуальных подхода в экономической теории относительно определения сущности экономического поведения человека: классический, неоклассический, институциональный, неоинституциональный

Классический подход включает в себя концепции: «экономического человека» (Дж. Гейлс, А. Смит), «утилитарного человека» (Дж. Бентам, У. Годуин), «общественного человека» (К. Маркс). В рамках этого подхода прослеживается переориентация с позиций индивидуалистического понимания природы экономического поведения человека, обусловленного влиянием непосредственных интересов и потребностей отдельных индивидов к рассмотрению этого феномена как продукта социальных отношений или как социального феномена.

Неоклассический подход включает в себя концепции: «рационального максимизатора» (К. Менгер), «социально-экономической природы человека» (А. Маршалл), «формализма» (Дж. Кейнс), «либерализма» (Л. Мизес). В рамках этого подхода экономическое поведение человека обуславливается: во-первых, предпочтениями индивида, желающего сохранить или улучшить своё социальное и экономическое положение, путём удовлетворения сложившихся потребностей; во-вторых, наличием

необходимого комплекса ресурсов для достижения поставленной цели; в-третьих, сочетанием индивидуальных и общественных ценностей. В то же время вопросы влияния других индивидов и социальных групп, а также институциональных структур на процесс формирования экономического поведения человека отражены в данном подходе недостаточно.

Эти недостатки восполняются в институциональном подходе, разработанным Т. Вебленом. С точки зрения этого автора развитие общества обусловлено возникновением новых и развитием старых социальных институтов. Система социальных институтов формирует определенную совокупность норм, ценностей, которым должны подчиняться индивиды и, следовательно, предъявляет к ним жесткие требования; изменение институтов приводит к отбору индивидов с адекватным складом характера, гибкой системой ценностных ориентаций, способных осуществлять свою деятельность в новых экономических условиях, т.е. формируется новый тип экономического поведения, соответствующий новым социальным реалиям.

В последнее время сформировался и неоинституциональный подход, включающий в себя концепции: «коллективного институционализма» (Дж. Коммонс), «человеческого капитала» (Г. Беккер), «рационального выбора» (П.Хейне).

Трактовка экономического поведения в рамках экономической теории исходит из утверждения о том, что экономические субъекты при выборе того или иного типа экономического поведения: во-первых, имеют полную информацию о внутренней и внешней среде в экономической сфере; во-вторых, осуществляют калькуляцию выгод и предполагаемых затрат; в-третьих, рассчитывают возможности имеющегося комплекса ресурсов (финансовых, энергетических, технических); в-четвертых, подвержены влиянию системы социальных связей и отношений. Однако выбор стратегии поведения, основанный исключительно на принципе максимизации выгоды и минимизации издержек, всё же ограничивает понимание экономического поведения человека как социального феномена, что требует дальнейшей его конкретизации.

Типы и стратегии экономического поведения.

Экономическое поведение почти всегда сопряжено с риском. Ф. Найт определяет риск как ситуацию с неопределенным исходом, но известными вероятностями возможных событий. Факторами неопределенности, согласно К. Эрроу, могут выступать дефицит времени для принятия решения и дефицит информации. Во всех теориях предпринимательства прибыль рассматривается как частичное вознаграждение за риск. Так, кража со взломом, следуя заключениям М. Сесновица, есть разновидность высокорискованного бизнеса, где средний доход всегда ниже, чем в других сферах.

Однако, кроме учитываемых им таких переменных, как доход взломщика, вероятность, что он будет пойман и наказан, величина украденного, денежная величина его потерь, которые он понесет в результате наказания, необходимо еще учитывать «цену» выхода из подобного бизнеса и влияние институциональных факторов (при рецидивах), удельный вес которых, как нам кажется, будут зачастую несравнимо большими, чем удельный вес всех вышеперечисленных переменных.

Анализ экономического поведения индивида, в контексте методологии А.Смита, показывает, что в отечественной экономике в процессе становления рыночных отношений явно доминируют два базовых типа экономического поведения индивидов: дорыночный и рыночный. Дорыночный тип поведения характеризуется формулой «гарантированный доход ценой минимума трудовых затрат», или «минимум дохода при минимуме трудовых затрат». В целом для носителей до рыночного типа поведения характерно неприятие рынка или настороженное отношение к нему, низкая оценка собственных представлений о рыночной экономике, высокий уровень социальной и психологической напряженности личности, находящейся под сильным влиянием социальных стереотипов, выработанных в годы советской экономики.

Рыночный тип поведения характеризуется формулой «максимум дохода ценой максимума трудовых затрат». Он предполагает высокую степень экономической активности со стороны индивида, понимание им того, что рынок предоставляет возможности для повышения благосостояния соответственно вложенным усилиям, знаниям, умениям. Собственно рыночный тип поведения еще только начинает формироваться и в сильной мере зависит от хода экономических реформ и их соответствия социальным ожиданиям экономически активных индивидов.

Неизбежные издержки формирования рынка труда привели к возникновению еще одного типа экономического поведения псевдорыночного. Псевдорыночный тип экономического поведения характеризуется формулой «максимум дохода ценой минимума трудовых затрат». Наличие псевдорыночного типа поведения в той или иной социальной системе свидетельствует о низком уровне ее развития, отсутствии четко выраженной концепции этого развития, что характерно в той или иной мере для развивающихся стран.

Н. В. Полякова определяет стратегию экономического поведения как «подсистему в общей динамично-равновесной системе готовности индивида к экономическому поведению (синтез, агрегирование двух или более видов экономического поведения в сознании индивида), основанную на связи компенсационного поведения с трудовым, а также с нормативным или хищническим отношением к своей рабочей силе».

На выбор стратегии поведения влияет уровень притязаний, включающий в себя обобщенное представление человека о себе (самооценку) и то, на что он претендует, надеется, что ожидает от жизни. Если мотивация выражает побудительную, динамическую сторону потребностей, а ее содержание - то, на что они направлены (то есть их предметную адресованность), то притязания выражают ценностную характеристику и самого субъекта, и его жизни, и отвечают ее смыслу. В. С. Магун уровень притязаний рассматривает как «стандарт достижения», который индивид устанавливает для себя и который ожидает достичь, и сам термин предлагает в более широком понятии: от ожиданий индивида по поводу своих достижений при выполнении теста до его представлений о том общем жизненном положении, к которому он стремится.

Прежде чем давать определение стратегии и выявлять её роль в формировании готовности индивида к экономическому поведению, рассмотрим, каким образом синтезируются отдельные его типы в какие-либо новые образования или совокупности.

Наиболее очевидной и широко представленной в экономической литературе является связь компенсационного поведения с трудовым поведением работника по найму (согласно другой классификации - трудовым нормативным, а также поведением с хищническим отношением к своей рабочей силе). Действительно, труд есть не что иное, как расходование физической и психической энергии, а также времени индивида (а время представляет для работника не что иное, как частицу его жизни). Причём расходование ресурсов организма и личности работника происходит не только непосредственно в процессе работы, затраты ресурсов осуществлялись и в прошлом - в периоде предшествующей профессиональной учёбы и развития способностей (в периоде формирования рабочей силы). Все эти затраты рабочей силы «требуют» компенсации, и трудящийся получает её в виде заработной платы. Если компенсации не происходит или она происходит в недостаточном с точки зрения работника объёме, повторное расходование им энергии и времени в том же размере маловероятно. В таком случае работник осуществляет изменённое (в сторону уменьшения затрат) трудовое поведение либо другие типы экономического поведения: забастовочные действия, отказ от труда в форме увольнения, поиск нового рабочего места.

Положения любой теории мотивации к труду, а также практика дифференциации заработной платы являются убедительными примерами установления связи, гипотетической или реальной, между компенсационным и трудовыми типами поведения. Как было показано выше, каждый из этих типов поведения имеет целый ряд вариантов. И в сознании работника какие-либо из вариантов объединены достаточно сильной связью, чтобы образовать относительно устойчивую комбинацию. Действительно, каждый

конкретный работник заранее имеет собственное понимание того, как интенсивно и сколько нужно трудиться, какой размер оплаты за свой труд требовать, то есть свое понимание «подходящей» работы и «правильной зарплаты» в реальных для него условиях выбора рабочего места. Такая взаимозависимость является объективной причиной агрегирования отдельных типов экономического поведения, причем не только связанных с трудовой деятельностью по найму. Компенсационное поведение неразрывно сосуществует также с предпринимательским трудом, затраты которого возмещаются предпринимательским доходом, и с девиантным экономическим поведением, когда затраты энергии, времени и связанные с риском издержки возмещаются доходами от незаконной деятельности.

В одной из своих работ Т. И. Заславская пишет: «значительная часть людей имеет возможность выбора между двумя стратегиями трудового поведения». Первая из них характеризуется формулой «максимум дохода ценою максимума труда» и свойственна, например, бригадам сезонных строителей. Вторая - формулой «гарантированный доход ценою минимума труда» и свойственна, к примеру, лицам со слабым здоровьем. Многие люди комбинируют стратегии в зависимости от личных предпочтений и обстоятельств.

Под стратегией экономического поведения индивида можно понимать относительно устойчивое соединение (синтез, агрегирование) двух или более видов экономического поведения в сознании индивида. Стратегия воплощается в реальные действия тогда, когда условия окружающей среды предоставляют необходимые возможности. Если такие возможности отсутствуют, реализуются другие, менее желательные варианты соединения каких-либо видов экономического поведения.

Каждая стратегия представляет собой подсистему в общей динамично-равновесной системе готовности индивида к экономическому поведению. Её назначение - ориентация индивида как экономического агента в реальных экономических условиях окружающей среды.

Формируясь в течение длительного времени - в процессе воспитания и предшествующей экономической деятельности индивида - стратегия обладает определённой прочностью, инерционностью, потенцией самосохранения. Для разрушения соединяющих её связей и для формирования новой поведенческой стратегии необходимо достаточно сильное и длительное изменение экономических условий, в которых осуществляется деятельность индивида. Явление разрушения старой, неадекватной изменившимся условиям, стратегии и формирования новой есть не что иное, как процесс экономической адаптации индивида. Этот процесс может быть самостоятельным объектом исследования, поскольку знание закономерностей его осуществления открывает

возможности программного (увязанного во времени) управленческого воздействия на экономическое поведение индивидов (групп).

В современных условиях переходной экономики наиболее актуальной является типология стратегий экономического поведения, образованная из разновидностей компенсационного и трех следующих типов поведения трудоспособных индивидов:

- трудового;
- иждивенческого;
- девиантного (экономического).

Названная типология включает в себя три основные, а также дополнительные виды стратегий экономического поведения индивида как владельца рабочей силы:

1. «Стратегия иждивенчества», или ориентация на отказ от труда и на получение вспомоществования в размере прожиточного минимума.

2. Трудовые стратегии, или ориентация на труд и трудовой доход:

а) «Стратегия минимизации труда», или ориентация на короткий рабочий день, нетяжёлый труд в безопасных и благоприятных условиях и на небольшой доход;

б) «Стратегия максимизации труда», или ориентация на продолжительный рабочий день, интенсивный труд и на высокий доход;

в) «Стратегия максимизации расходования рабочей силы», или ориентация на выполнение тяжёлых, вредных и/или опасных видов труда и на высокий доход.

г) «Перспективный тип стратегии», или ориентация на содержательный, развивающий труд, ведущий к высокому профессионализму, на невысокий заработок в настоящее время и на высокие доходы в будущем.

3. «Криминальный тип стратегии», или отказ от труда и ориентация на девиантные (противоречащие действующему законодательству) способы быстрого получения высокого дохода.

Данная типология отражает, в первую очередь, разнообразие поведения, направленного на получение жизненных благ (труд, иждивенчество, девиантные действия), и, во вторую очередь, отношение индивида как экономического агента к своему важнейшему ресурсу - рабочей силе. Отношение к использованию рабочей силы варьируется по двум критериям:

а) степень расходования рабочей силы в процессе труда. По этому критерию предусмотрены варианты:

- «нулевая» («иждивенческая» и «криминальная» стратегии);
- «низкая» (стратегия «минимизации труда»);
- «высокая» (стратегии «максимизации труда» и «перспективная»);

-«сверхвысокая» или хищническая (стратегия «максимизации расходования рабочей силы»);

б) характер расходования в контексте жизненного цикла владельца рабочей силы:

- «тактический» (стратегии «минимизации труда», «максимизации труда», «максимизации расходования рабочей силы»);

- «стратегический» («перспективный тип стратегии»).

Следует подчеркнуть, что ведущий (приоритетный) тип стратегии представляет собой наиболее сильную, легче остальных реализуемую готовность к поведению. Однако, при изменении внешних экономических условий и невозможности, вследствие этого, реализовать ведущую стратегию, на первый план выходит другая, пусть менее желательная, но более соответствующая сложившимся условиям, которая и определяет реальное экономическое поведение человека. Таким образом, структура стратегий является для индивида необходимым субъективным ориентиром в ситуациях экономического выбора в объективно заданных рамках социально-экономических условий: на что направить свою активность и какие ресурсы для этого использовать.

На экономическое поведение значительно влияют и социально-демографические характеристики, такие как пол, возраст, уровень образования, доходы, жилье, жизненный цикл, семья и т.д.

Рассматривая влияние социально-демографических особенностей работников на показатели эффективности поведения занятых, следует обратить особое внимание на то, что все люди неодинаковы и сводить их поведение к набору нескольких характеристик, по крайней мере, некорректно. Социально-демографические характеристики персонала указывают скорее на общие тенденции организационного поведения. При этом в зависимости от особенностей организации, рабочих мест, индивидуальных различий работников показатели эффективности могут варьироваться в достаточно широком диапазоне. Некоторые из них внутренние - такие, как пол, раса, этническая принадлежность, возраст; другие же внешние - социально-экономический статус и уровень образования. Демографические характеристики также можно разделить на временные, например, социально-экономический статус, и постоянные, такие как место, где человек жил в детстве, размер и социально-экономический статус его семьи. Очевидно, что эффективность работы не зависит от пола, нет сильных различий между мужчиной и женщиной в способности решать проблемы, в аналитическом мышлении, мотивации, в талантах, обучаемости или общительности.

Пол работников

Здесь можно отметить следующие характерные тенденции. В физическом труде у мужчин более высокая производительность, а в умственном существенной этой разницы нет. Не обнаружено никакой разницы в мужских и женских аналитических способностях, способностях принятия решений, лидерских качествах и т.д. В то же время исследования показали, что женщины законопослушнее, а мужчины более агрессивны и сконцентрированы на достижение успеха. Таким образом, нарушения дисциплины среди женщин наблюдаются реже.

Также практика кадровых служб показывает более высокий уровень текучести среди мужчин. Этот факт объясняется с одной стороны - более высоким уровнем притязаний со стороны мужчин; с другой стороны – «традиционными» социальными ролями мужчин и женщин (мужчина - добытчик, обеспечивающий семью, женщина - мать и воспитатель детей). В отдельных ситуациях наблюдается более высокая текучесть среди женщин. Например, в условиях Севера, где на предприятия приглашаются в основном мужчины (и их заработная плата составляет основу семейного бюджета), а женщины преимущественно работают в менее стабильной сфере услуг, торговле.

Прямого влияния пола работника на удовлетворенность работой не обнаружено. Однако, женщины дольше работают на одном месте, получают признание, «вписываются» в коллектив, при этом у них меньше уровень притязаний. Все это сказывается на удовлетворенности трудом.

Возраст

Среди руководителей широко бытует мнение, что с возрастом эффективность труда работников снижается. Действительно, можно признать, что в физическом труде это так. Что касается умственного труда, то все будет зависеть от характера деятельности. Если работа требует знаний, опыта, дисциплины, стабильности, то преимущество имеют более старшие работники. Если требуется высокая обучаемость, мобильность, то лучше справятся более молодые работники.

С возрастом становится труднее найти работу, кроме того, люди старшего возраста предпочитают не уходить из организации в связи с рядом социальных выплат (доплата за стаж работы и т.д.). Таким образом, текучесть кадров среди более пожилых сотрудников гораздо ниже, а дисциплина выше, чем среди молодых коллег. Что касается пропусков, то исследования показали, что количество пропусков по неуважительной причине у пожилых работников меньше, при этом велико количество пропусков по болезни.

Семейное положение.

Семейное положение, особенно при наличии детей, либо иждивенцев сказывается на чувстве социальной ответственности работников, что делает их более стабильными, заставляет принимать более взвешенные решения по поводу увольнения и трудоустройству.

Прямого влияния на производительность труда семейное положение не оказывает, однако, накладывает ограничение на возможность продолжительных командировок и работы вахтовым методом.

Некоторые факты свидетельствуют о том, что работники, состоящие в браке, меньше пропускают работу, реже увольняются, и более удовлетворены своим трудом, чем их холостые коллеги. При этом нельзя забывать, что наличие противоречий «семья-работа» может сказаться на удовлетворенности трудом и отрицательно. К таким противоречиям можно отнести и ситуацию, когда работа привлекательна и интересна, но заработной платы не хватает, чтобы обеспечивать семью.

Стаж работы в организации.

Со стажем производительность труда несколько возрастает при условии удовлетворенности трудом. Однако, может возникнуть нежелание что-либо менять в своей деятельности, сопротивление инновациям. Также при минимальном стаже, в период адаптации производительность труда более низкая.

Текучесть кадров обратно пропорциональна стажу работы. В настоящее время в некоторых отраслях до 70% увольняющихся по собственному желанию работников делают это в течение первого года работы.

У работников с большим стажем работы обычно выше показатели дисциплины. В зависимости от действующих факторов, влияние стажа на удовлетворенность трудом и дисциплину может быть как положительным, так и отрицательным.

Учитывая различия между людьми в повседневной жизни, следует, прежде всего, обращать внимание на демографические характеристики. Они важны также и при обсуждении условий работы, для того чтобы правильно реагировать на нужды и запросы работников. Несмотря на это, демографические различия слишком часто приводят к неправильной оценке потенциала работника. Компетентность, система ценностей, установки и особенности характера значительно более важные факторы.

Стратегии экономического поведения белорусского населения в современных условиях.

В современных условиях белорусское население вынуждено выбирать новые стратегии экономического поведения. В новых реалиях белорусы предпринимают различные действия для улучшения своего положения в период кризиса. Различные

тактические действия являются проявлением нескольких ключевых ориентаций населения, связанных с социальными установками, ценностями, опытом, а также с социальным статусом.

Выделено несколько ключевых стратегий реагирования на кризисные явления.

– *Сокращение потребления* – эта стратегия связана с сокращением расходов на досуг, отдых, отказом от крупных покупок, сокращением доходов на питание. Суть стратегии сводится к общему сокращению текущих расходов и изменению потребительского поведения.

– *Сокращение выплат по обязательствам* предполагает задержку коммунальных платежей и платежей по кредитам.

– *Активные стратегии по поиску дополнительного заработка* включают готовность к выезду за границу, использованию незаконных методов повышения благосостояния, открытию частного бизнеса. Помимо тактик, связанных с определённым риском, данная стратегия также предполагает работу на несколько ставок и поиск дополнительной подработки.

– Стратегия *расходования сбережений* также позволяет населению «переждать» кризис. В рамках этой стратегии население расходует накопленные финансовые средства, продает недвижимость. Здесь же предполагается использование помощи друзей и родственников – это использование накопленного социального капитала.

– *Трудовая стратегия* предполагает активный поиск новых возможностей трудоустройства и включает получение новой квалификации, а также поиск нового места работы.

– *«Иждивенчество»* включает уход с работы и нахождение в статусе безработного, что предполагает потребность в помощи со стороны государства.

– Отдельно выделяется стратегия по получению *кредита* в банке.

Сокращение потребления наиболее характерно для группы среднего возраста (30–49 лет), что, вероятно, определяется их максимальным уровнем потребления в докризисный период: именно люди этого возраста, имея достаточно высокий уровень дохода, склонны к совершению крупных покупок и значительным затратам на продукты питания. Они чаще являются покупателями товаров верхнего ценового диапазона. Молодёжь и старшее поколение не сокращали потребление так активно, как 30- и 40-летние, ведь эти группы не являются активными потребителями.

Старшее поколение пенсионного возраста видит основной источник поддержки в социальной помощи государства. Это выразилось и в их адаптации к кризису – основной

стратегией для них является «иждивенчество», связанное с просьбой о социальной поддержке, адресованной государству.

Другую стратегию используют белорусы в возрасте 18–19 лет. Не имея сбережений и обязательств, молодёжь видит выход в активных действиях по получению дополнительного заработка. Среди всех групп они чаще других ищут подработку, дополнительные ставки. Данная группа, находясь в стадии обучения, имеет максимальные возможности и для смены квалификации. Молодёжь, ощущая сокращение рынка труда и неблагоприятную ситуацию с занятостью, видит выход в дополнительном обучении. Это обучение позволяет заполнить паузу в занятости и получить дополнительную квалификацию.

Данная группа склонна и к смене места работы, что может быть связано с более высокими требованиями и нежеланием мириться с низкой заработной платой, а также с давлением рынка труда и сокращением занятости именно за счёт молодёжи. Схожа по своему поведению и группа 20–29 лет – для неё характерна установка на активный поиск работы и смену квалификации. К тому же у этой группы уже появляются определённые сбережения, которые используются как «подушка безопасности».

Как уже отмечалось, для групп 30–49 лет ключевой стратегией является сокращение потребления. Кроме того, 30-летние также ищут дополнительные источники дохода. Однако, обременённые кредитами и обязательствами, они не рискуют менять работу или квалификацию, «держатся» за имеющиеся места работы. Вероятно, данная группа ожидает окончания кризиса, веря в его временный характер и восстановление докризисного уровня жизни. Тридцатилетние меньше, чем более старшее и младшее поколения, расходуют накопленные сбережения – возможно, это связано с жизненным циклом (содержание детей и покупка недвижимости не позволяет делать значительные накопления).

Достигнув сорока лет, люди менее склонны искать дополнительный заработок. Вместо этого они тратят накопленные ресурсы – вероятно, именно у данной группы имелись максимальные возможности накопить средства. Таким образом, жизненный цикл в значительной степени определяет возможный ассортимент адаптационных стратегий и тактик.