

К-14038

П 325826

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

ISSN 0453-8048

ВЕСТНИК

Харьковского
государственного
университета

378'93

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ
РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

2500 -

V.N. Karazin Kharkiv National University



00280676

7

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

ВЕСТНИК

ХАРЬКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

№ 378

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Основан в 1965 г.

Харьков ХГУ 1993

Освещаются актуальные теоретические вопросы формирования рыночной экономики в тесной связи с решением практических проблем структурной перестройки украинской экономики. Рассматриваются проблемы становления фондового рынка, маркетинга, занятости и рынка труда, исследуются изменения в отношениях собственности, а также преодоление механизма отчуждения и развитие хозяйственной мотивации.

Для преподавателей, научных работников и специалистов.

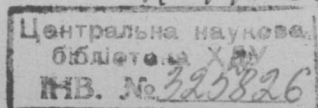
Висвітлено актуальні теоретичні питання формування ринкової економіки у тісному зв'язку з вирішенням практичних проблем структурної перебудови української економіки. Розглянуто проблеми становлення фондового ринку, маркетингу, зайнятості і ринку праці, досліджуються зміни у відносинах власності, а також подолання механізму відчуження і розвиток господарчої мотивації.

Редакційна колегія: канд. екон. наук
М.І.Бондаренко, д-р екон. наук проф. О.М.Васильев, д-р екон. наук проф. Є.М.Воробйов, д-р екон. наук, проф. В.В.Глушенко, д-р екон. наук, проф. А.А.Гриценко, канд. екон. наук, доц. Б.Ф.Данилевич, канд. екон. наук, доц. В.Є.Довгаль, д-р екон. наук, проф. М.М.Кім /відп.ред./, канд. екон. наук, доц. В.Л.Козлов, канд. екон. наук, доц. В.Н.Лисовицький, канд. екон. наук, доц. В.М.Соболев /відп. секр./, канд. екон. наук, проф. І.Є.Ткаченко, канд. екон. наук, доц. С.В.Тютюнникова.

Адреса редакційної колегії: 310077 Харків, пл.Свободи, 4, держуніверситет, кафедра економічної теорії, тел. 45-73-51.

В 0602010300 - 01 Заповне
93

С Харківський державний
університет, 1993



ПЕРЕХОД К РЫНКУ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Прежняя политическая экономия "социализма", бывшая по сути идеологическим оправданием сталинской модели социализма, рухнула вместе с административно-командной системой. Кризис экономической теории стал фактом, особенно заметным ввиду неспособности ее выработать научно обоснованную программу перехода к рынку, решить теоретические фундаментальные проблемы, такие как вопрос о собственности, ценообразовании, налогообложении и т.д. Коренной порок политической экономии "социализма" состоял в том, что она всегда исходила из факта существования социализма в СССР как из бесспорной предпосылки, вместо того чтобы исследовать экономическую реальность.

Нам еще предстоит осознать, какое глубокое воздействие на развитие теории и общественной идеологии оказал этот казалось бы простой исходный тезис о наличии социализма, не вытекавший из развития научной системы. Политическая экономия "социализма" должна была создавать теорию объекта, который, как теперь уже стало очевидно всем, никогда не существовал. Десятки и сотни ученых, докторов наук и академиков, полемизировали о том, как воспроизвести систему экономических отношений социализма методом восхождения от абстрактного к конкретному, какое производственное отношение является исходным для данной системы и какое основным, в чем суть нового содержания товарно-денежных отношений при социализме, убеждали друг друга и народ в том, что целью и основным законом этого способа производства является полное благосостояние и свободное всестороннее развитие трудящихся и т.д. и т.п. Сегодня самым легким и простым было бы объявить горы этих трудов "макулатурой" и присоединиться к громким и настойчивым голосам тех, кто считает саму социалистическую и коммунистическую идею утопической, а источник утопизма видит в реализации идей марксизма [10]. Однако серьезное отношение к науке требует, чтобы мы извлекали уроки даже из тупиковых направлений развития теории. Прежде всего надо понять, почему теория оказалась в тупике и до какого пункта она должна вернуться, чтобы стало возможным ее действительное развитие.

Изучая экономическую литературу "застойного периода", можно прийти к выводу о том, что политическая экономия исследует отдель-

ные законы и категории. Многочисленные работы претендуют на "уточнение категорий", "новые определения", исследование "механизма действия" законов. Эти претензии не случайны. Если объект не познается в развитии системы отношений в целом, т.е. диалектически, то познание идет путем приписывания объекту определений, т.е. метафизически. Диалектический путь познания, как мы видели, был невозможен ввиду априорно сформулированного тезиса о социалистическом характере объекта. Одно это произвольно взятое важнейшее исходное определение повлекло за собой безраздельное господство метафизического метода познания.

Опираясь на исследования Г.Ф.Гегеля [2, с.133-140, 147-152], можно указать на следующие проявления метафизики в политической экономии:

1. Случайно, эмпирически взятые определения, не вытекающие из развития научной системы. Такие определения выступают обычно как конечные, пригодные на все случаи и не отражающие специфики исторически конкретного способа производства. Сюда относятся все попытки развивать экономическую теорию в категориях простого процесса труда, например, рассуждения о возможности определения "эффективности производства вообще" на основе универсального принципа "соотношения результата и затрат" [5, с.56], все попытки рассматривать потребности и потребление как цель любого способа производства и т.д. Такого рода исследования нередко предшествоуют этимологические изыскания, когда изучение экономических категорий начинается с освоения их по словарю - иностранных слов или толковому.

Сама постановка вопроса об "исследовании" или "уточнении" категорий является, по сути, метафизической. Экономические категории есть необходимые абстракции, ступеньки в познании экономических отношений в ходе восхождения от абстрактного к конкретному. Вне теоретической системы любые претензии на "уточнение" категорий становятся произвольными, субъективными. На место научного исследования приходит субъективная уверенность. Очевидно, что такой "метод" дает неограниченные возможности для схоластических споров о содержании категорий.

Любое определение ограничивает объект исследования, но если определение, полученное в ходе развития научной системы, снимается в результате дальнейшего развития объекта и его теории, то произвольно взятое - не может быть снято и является конечным.

В связи с метафизическим характером определений, основанных на законах формальной логики, спор о конечных определениях предполагает признание одного из них истинным, а другого — ложным. Отсюда вытекает второе проявление метафизики в политической экономии, а именно — догматизм.

2. Догматизм. Его характерным признаком является формальный разбор точек зрения и присоединение к одной из них, спор о конечных определениях. Яркий пример проявления догматизма — формальное цитирование, которое придает конкретным высказываниям по определенному поводу форму всеобщих абсолютных истин. В политической экономии "социализма" почти не было работ, в которых не содержались бы ссылки на труды К.Маркса, Ф.Энгельса и В.И.Ленина, но лишь в очень немногих эти ссылки специально обосновываются. Между тем цитаты, например, из "Капитала" относятся не к социалистическому, а к капиталистическому производству, отражают исторически достаточно строго установленный период и занимают определенное место в логике восхождения от абстрактного к конкретному, могут относиться к более абстрактным или более конкретным отношениям. Формальное цитирование в таком случае автоматически превращает отдельные положения из произведений основоположников марксизма в догматические определения, которые отнюдь не имелись в виду в первоисточниках. Не случайно цитата стала излюбленным оружием в научных спорах, и с помощью цитат зачастую "доказывались" прямо противоположные точки зрения. И при этом как-то ускользало от внимания, что в цитированном месте автор скорее всего ничего не "определял", никому не "указывал" и никого не "учил" и тем более не пытался высказать истину, пригодную для всех времен и народов.

3. Эмпиризм. Претендуя на анализ реально существующих производственных отношений, апеллируя к критерию практики, политическая экономия оказалась также эмпирической. Эмпиризм вытекает из осознания первичности внешнего мира по отношению к сознанию, в том числе и к теоретическому знанию, и сам по себе ведет к материализму. Но лишенный движущей души, какой является диалектика, эмпиризм берет то, что лежит на поверхности явлений, придавая ему форму необходимости и всеобщности. Он не в состоянии отличить существенное от несущественного, случайное от необходимого, и в итоге необходимым кажется все, что существует. Наука начинает перечислять внешние явления реального мира, описывать их, занима-

... ась поиском "причин существования" этих явлений (наиболее известный и яркий пример - продолжающийся несколько десятилетий поиск "причин существования" товарно-денежных отношений при социализме). При этом остаются непостижимыми и непостижимыми действительные внутренние связи явлений и законы их развития.

Метафизика имеет свое оправдание в период сбора фактов и их осмысления, поскольку любая точка зрения имеет право на существование, пока она не опровергнута с позиций научной системы. Эмпирические исследования важны для классификации фактов. Вообще диалектический метод может воплотиться в теоретической системе только тогда, когда для этого созданы материальные условия как с позиции развития объекта исследования, так и с точки зрения самой науки. Поэтому использование метафизического метода до определенных пределов неизбежно.

Вопрос о необходимости преодоления метафизичности политической экономии социализма стал предметом специальной дискуссии на страницах журнала "Экономические науки" в 1988-1989 гг. [9]. Однако и в данном случае рекомендованные средства борьбы с метафизикой оказались метафизическими, а "достойным" завершением дискуссии стал призыв бороться с догматизмом в теории и преподавании [4]. Иного результата и не могло быть, поскольку участники дискуссии исходили из предпосылки существования социализма, а единственное верное оружие борьбы с метафизикой - диалектически построенная теоретическая система - не создана в приложении к "социализму" и по сей день. Вместе с тем развитие общественно-экономической ситуации в период перестройки обнаружило не только то, что метафизический подход исчерпал свои возможности, но и то, что он обслуживал идеологические установки, не вытекавшие из развития науки и продиктованные интересами правящей партийно-государственной прослойки. Исследование роли диктата идеологических установок, внешних для науки, также становится необходимым элементом критики прежней политической экономии "социализма".

Научная критика предполагает ясное определение теоретической позиции критикуемого. Первая гипотеза, определяющая методологические основы критики политической экономии "социализма", состоит в том, что необходимо вернуться на позиции теоретической системы политической экономии К.Маркса и с этих позиций оценивать последующее развитие теории.

Основная особенность системы К.Маркса состоит в том, что она

представляет собой строгое логическое развитие единственного исходного отношения, а именно - товарного. Поэтому вся система становится теорией стоимости в широком смысле, теорией товарного производства и рынка свободной конкуренции и одновременно - абстрактной теорией капитализма. "Форма стоимости продукта труда, - писал К.Маркс уже в главе I тома I "Капитала", - есть самая абстрактная и в то же время наиболее общая форма буржуазного способа производства, который именно ею характеризуется как особенный тип общественного производства, а вместе с тем характеризуется исторически" [I, т.23, с.91]. В силу сказанного марксистская теория рынка становится отправным пунктом для оценки не только последующего развития политической экономии, но и истинной сути современной экономической политики, направленной, как известно, на переход к рыночным отношениям. Здесь важно подчеркнуть несколько узловых пунктов.

I. Дискуссия о социально-экономической определенности товарных отношений. Эту дискуссию можно рассматривать в более абстрактной академической постановке, как, например, известный старый спор между Н.Хессиным и В.Шкредовым о предмете отдела первого тома I "Капитала": является ли простое товарное производство абстракцией капиталистических отношений либо характеризует отношения докапиталистические [8]. Ее можно рассматривать на примере еще более старой борьбы "товарников" и "антитоварников", отзвуки которой вновь прорвались на страницы журнала "Экономические науки" в 1987-1990 гг. в виде дискуссии о "новом типе" товарного производства при социализме, дискуссии, обреченной на неудачу уже в силу традиционной постановки проблемы [6]. До этих пор отрицание капиталистического характера товарного отношения как такового, что бесспорно вытекает из системы К.Маркса, имело целью оправдание тоталитарной системы и трактовку ее как "истинного социализма". Этой цели и служило конструирование "нового типа" товарных отношений, причем подразумевалось, что "старый тип" был все же капиталистическим, как у К.Маркса.

Но еще больший интерес представляет современная попытка трактовать товарные отношения как в принципе некапиталистические, как некую "общечеловеческую ценность". Именно так товарное производство рассматривалось в учебнике политической экономии под редакцией В.А.Медведева, где оно даже структурно выносится за пределы капиталистического и коммунистического способа производ-

ства и помещается в разделе "Общие основы экономического развития" на том основании, что "одна и та же разновидность экономической формы может существовать при различных способах производства... А товарная форма, возникнув еще в условиях разложения первобытнообщинного строя, продолжает существовать на протяжении нескольких тысячелетий, переходя из одного способа производства в другой" [5, с. 139]. Идеологическая подоплека такого подхода очевидна: авторы стремились показать, что нет "капиталистических" по своей природе товарных отношений, а следовательно, переход к рынку не наносит ущерба "социалистическим идеалам". Рынок с необходимостью повлек за собой переход к частной собственности, превращение рабочей силы в товар, безработицу и в этих условиях рассуждения о том, что это есть переход к "демократическому и гуманному" социализму, выглядели насмешкой не только над наукой, но и над элементарным здравым смыслом. Наука вновь приносилась в жертву идеологическим и пропагандистским установкам. Честный ученый-марксист должен был бы сказать: "Мы должны, наконец, перейти от тоталитарной системы к цивилизованному обществу. Но современное цивилизованное общество, известное до сих пор, есть демократическое буржуазное общество. Поэтому провозглашенный переход к рыночной экономике в действительности должен быть буржуазно-демократической революцией. В нашей стране в наших условиях такая революция безусловно прогрессивна, и марксисты должны ее поддержать". Вместе с тем исчез бы предмет дискуссии о социально-экономической определенности товарных отношений. Наукой этот вопрос в действительности давно решен: достаточно указать на теоретическую систему К.Маркса. И если он ставится снова и снова, то только потому, что имеет важное значение в идеологической борьбе.

2. Трактовка исходных положений трудовой теории стоимости. Трудовая теория стоимости, столь детально разработанная К.Марксом в отделе первом тома I "Капитала", казалось бы, не оставляет места для разночтений. Однако "последователи" сумели и здесь, особенно в приложении к политической экономии "социализма", "развить" Маркса. Общим недостатком стало непонимание различия между формой и субстанцией стоимости и, как следствие, абсолютизация значения категорий, характеризующих субстанцию стоимости, — абстрактного труда, общественно-необходимых затрат труда, величины стоимости. Данные категории могут иметь только краткие

абстрактные определения, связанные с установлением субстанции стоимости, и не могут быть специальным объектом исследования, потому что единственной возможной внешней формой их проявления является другой товар или деньги, выполняющие роль формы стоимости. Между тем литература по указанным вопросам весьма обширна.

Непонимание различия между субстанцией и формой стоимости особенно явно проявилось в попытках исчислять общественно-необходимые затраты труда в часах рабочего времени, т.е. в попытках дать стоимости форму выражения, отличную от ее проявления в другом товаре или деньгах. Хрестоматийным примером этому являются упражнения по исчислению общественно-необходимых затрат труда в часах, которые даются во всех учебниках по политической экономии (см., напр.: [5, с.154]). Не выдерживает никакой теоретической критики часто повторяемый лозунг о необходимости "приблизить цены к общественно-необходимым затратам труда", как будто возможно рассчитать общественно-необходимые затраты труда независимо от цен и цена не есть единственная форма их проявления.

Искажение фундаментальных положений марксистской трудовой теории стоимости конечно же не случайно. Существовавшее в бывшем СССР общество, как мы уже доказывали специально, явилось реализацией идеи мелкобуржуазного утопического уравнилельного социализма [7, с.52]. Идеологии этого общества наиболее соответствует понимание стоимости как отражения реальных затрат труда, а значит, и обмен "по затратам", и планирование "по затратам", и распределение "по труду", т.е. тоже "по затратам". А дальше логика системы предполагает равенство прибыли к одинаковым затратам, дифференциацию цен или введение субсидий для обеспечения равной рентабельности и т.д. Создается экономика централизованно планируемой уравнилельности, которая ничего общего ни с рынком, ни с марксистской теорией стоимости не имеет и за которой виднеется призрак старого доброго Прудона на развалинах Народного банка с его "рабочими деньгами", выраженными в часах рабочего времени, стремлением обеспечить "справедливый" обмен товаров и возмущением против частной собственности и капиталистических отношений. Во всяком случае критика К.Марксом прудонистского ошибочного понимания теории стоимости в приложении к политической экономии "социализма" звучит удивительно современно [1, т.46, ч.1, с.74-117].

3. Формирование рыночной стоимости. Интереснейший теоретический вопрос о переходе от цены производства к рыночной стоимости

К. Маркс не успел исследовать до конца. Но доказательство влияния изменения общественного спроса и предложения на величину произведенной стоимости и модификация понятия общественно-необходимых затрат труда сами по себе явились принципиальным развитием теории стоимости. Этот результат не был востребован политической экономией "социализма", из идеологических соображений ставившей во главу угла "трудозатраты" и отрицавшей влияние других общественных факторов производства стоимости. В современных условиях весьма перспективным направлением научного анализа в рамках трудовой теории стоимости становится проблема формирования рыночной стоимости с учетом влияния изменения спроса и предложения, их эластичности при изменении цен при свободном и монополистическом ценообразовании, при решении задачи максимизации совокупного дохода производителя и т.д. Иначе говоря, открывается возможность синтеза фундаментальных положений марксистской теории стоимости и реальных научных достижений немарксистских теорий рынка на основе марксистской теории стоимости.

4. Теория добавочной прибыли и ренты. Добавочная прибыль прекрасно иллюстрирует случай, когда новая стоимость возникает не из растущих затрат труда, а из более высокой его производительности, как при производстве добавочной прибавочной стоимости, вследствие использования передовой техники, лучшей организации производства или монополизации факторов производства. Добавочная прибыль возникает также вследствие монополии на землю как объект хозяйства в земледелии (но то же самое относится и к случаям монополии на другие факторы производства и научно-технические нововведения). Словом, она возникает всегда, когда рыночная стоимость выше индивидуальной стоимости производства данного товара. Поэтому именно добавочная прибыль служит реальным стимулом повышения эффективности капиталистического производства и рыночного хозяйства.

Значение добавочной прибыли и особой формы ее существования — ренты — для стимулирования производства не было понято в экономической теории и практике "социализма". Напротив, экономическая политика и вся система экономических отношений неизменно были направлены на ликвидацию добавочной прибыли и ренты под предлогом "создания равных экономических условий хозяйствования". Сохранение внешних форм товарных отношений при ликвидации стимулов к прогрессу рыночных отношений послужило предпосылкой застоя.

5. Теория реализации общественного продукта К.Маркса и теория рыночного равновесия. Политическая экономия "социализма" увидела в теории воспроизводства и обращения всего общественного капитала, изложенной в отделе третьем тома II "Капитала", прежде всего обоснование преимуществ того строя, в котором сознательно поддерживаемая пропорциональность обеспечивает эффективное бескризисное развитие. Не случайно теория реализации явилась методологической основой планирования. Однако нельзя забывать, что эта теория абстрактна и создана фактически в категориях простого процесса труда. Категории товарного производства и рынка, такие как рыночная стоимость и цена, добавочная прибыль, процентные ставки, пределы занятости и накопления, здесь не существуют. Тем не менее теорию реализации широко используют в экономике, признающей наличие товарно-денежных отношений и рынка.

Очевидно, что объемы реализации общественного продукта и пределы расширения производства при господстве названных категорий рыночного хозяйства далеко не совпадают с теми объемами и пределами, которые диктуются только наличием средств производства, предметов потребления и рабочей силы и необходимостью соблюдения пропорциональности в обмене.

"Социалистическое" производство, которое Я.Корнай так удачно назвал "ресурсограниченным" (т.е. здесь накопление ограничено только наличием материальных ресурсов), в отличие от "спросограниченной" капиталистической экономики (где накопление ограничено платежеспособным спросом и экономическими стимулами к расширению) до сих пор строилось на централизованном распределении материальных потоков [3, с.58]. Экономика этого типа не может быть рыночной. Переход к рыночной экономике, в свою очередь, создает такую экономическую систему, в которой абстрактная теория реализации общественного продукта вовсе не описывает действительную суть процесса, а централизованное распределение материальных потоков становится невозможным ввиду господства рыночных регуляторов. Поэтому теория реализации общественного продукта К.Маркса также не является здесь практически истинной и должна быть развита в теорию динамического рыночного равновесия. И вновь возникает перспектива синтеза макроэкономических моделей немарксистских экономических теорий и марксистского методологического базиса.

Беглый взгляд на развитие политической экономии "социализ-

ма" с позиций ортодоксальной экономической теории марксизма показал, что фундаментальные положения марксизма, которые определяют суть этой доктрины, оказались либо искаженными под воздействием причин чисто идеологического свойства, либо непонятными, либо примененными в неадекватных исторических условиях. Мы затрудняемся назвать хотя бы одно направление или проблему, в которых было бы обеспечено действительно творческое развитие теории. Это не удивительно при безраздельном господстве метафизического метода исследования и исключительно сильном влиянии идеологической цензуры. Решающую роль сыграла также ошибка в определении исторического этапа, на котором находилась страна в период так называемого "социализма". Сказанное не претендует на большее, чем осознание немарксистского характера политической экономии "социализма" и призыв к ее марксистской критике.

Однако возврат на ортодоксальные марксистские позиции сам по себе был бы догматическим. Вторая гипотеза, которую мы считаем необходимым сформулировать, относится уже к оценке методологических основ самой экономической теории марксизма и состоит в том, что исходные предпосылки этой теории могли измениться со времени написания "Капитала" и необходимо убедиться в их практической истинности в современных условиях.

Вопрос истинности исходных предпосылок имеет решающее значение для любой фундаментальной теоретической науки, будь то математика, физика или политическая экономия. Известно, как при замене исходных предпосылок, или аксиом, возникали принципиально новые теории в естественных науках. Сложность решения аналогичных методологических вопросов для политической экономии состоит в том, что здесь нужно не только правильно выбрать и сформулировать исходные предпосылки, но и постоянно контролировать их истинность в быстро меняющихся исторических условиях.

Вся теоретическая система К.Маркса построена на предположении реальности товарного или стоимостного отношения. Определение товара предполагает его реальное отношение к другому товару, и отсюда следуют все определения формы и субстанции стоимости, развитие формы стоимости и появление денег. У Маркса деньги везде выступают как реальная стоимость, как золотые деньги. Но достаточно перейти к современной системе денежного обращения и бумажным деньгам с принудительным курсом, как реальность стоимостного отношения исчезает. А вместе с тем исчезают и такие определения

стоимости, как относительная и эквивалентная формы, особенности эквивалентной формы, радикально меняется понятие количественной определенности формы стоимости, масштаба цен и др.

Вопрос о природе бумажных денег, демонетизации золота и окончательном крахе золотого стандарта широко дискутируется. Но уже из сказанного следует, что товар, эта "элементарная клеточка" капиталистического способа производства и носитель генетического кода всей системы, претерпел превращение. Он обменивается на не-стоимость, приравнивается только к знаку стоимости. Следовательно, новый генетический код должен проявиться в модификации всей системы.

Важнейшей необходимой предпосылкой превращения продукта труда в товар является обособление производителей на основе частной собственности на средства производства. Но современный капитализм превращает частную собственность из всеобщего условия товарного производства в особенную форму собственности, которая все больше теряет свое значение. Господствующей всеобщей формой становится акционерная собственность, которая, как известно со времен Маркса, есть "упразднение капитала как частной собственности в рамках самого капиталистического способа производства" [I, т.25, ч.1, с.479]. Но тогда совершенно иначе, чем у Маркса, должен решаться вопрос о противоречии между частным и общественным трудом и формах его проявления.

В системе К.Маркса свободная конкуренция является необходимой предпосылкой действия закона стоимости и превращения стоимости в цену производства и рыночную стоимость и цену, она определяет движение капиталов и распределение прибавочной стоимости между различными группами капиталистов. Но и эта предпосылка перестает быть практически истинной. Свободный рынок сменяется монополистическим. Производители, которые диктуют цену, сопоставляют предполагаемый объем продаж, совокупные издержки и доход, вырабатывают линию поведения, уже не подчиняются законам свободного рынка и ведут по сути планомерно организованное производство. Государство, которое регулирует денежное обращение, процентные ставки, кредитную и налоговую политику, становится субъектом экономической деятельности, а рынок превращается в регулируемый.

Наконец, К.Маркс исходил из предпосылки всеобщего характера товарного производства при капитализме. Собственной базой товарного производства является материальное производство. Продукт

сферы духовного производства уникален, единичен, не обладает воспроизводимостью и теоретически не есть товар. Труд, затраченный на его производство, выступает как непосредственно общественный. Этот труд, поскольку он не фиксируется в товаре, по своей природе не может быть подчинен капиталистическому способу производства [1, т.26, ч.1, с.170]. При всеобщем господстве материального производства и товарных отношений стоимостные категории проявляются и в духовном производстве, но выступают как производные от господствующих отношений и носят иррациональный характер. С того момента, когда сфера материального производства перестает господствовать (а в наиболее развитых странах мира в ней занято до 30 % трудящихся и эта доля имеет тенденцию к дальнейшему снижению), предпосылка всеобщего характера товарного производства подрывается. Но тогда классические марксистские определения сути капитала как общественного отношения также подрываются и начинают терять свой всеобщий характер, становясь особыми категориями, применимыми лишь к ограниченной сфере общественных отношений.

Таким образом, важнейшие исходные предпосылки экономической теории К.Маркса перестают быть практически истинными в условиях современного капитализма. Или, говоря иначе, современный капитализм в своих существенных чертах не совпадает с капитализмом в понимании Маркса. Если последний рассматривать как истинный капитализм, то становится правомерной гипотеза о посткапиталистическом характере современного западного общества, внутри внешней капиталистической оболочки которого уже идут процессы становления непосредственно общественной организации труда и создаются реальные элементы социализма.

Переход от экономической системы истинного капитализма к системе посткапиталистического общества можно проследить посредством анализа воздействия изменения исходных предпосылок первой системы на трансформацию отношений капитализма. По сути это означает необходимость продолжения процесса восхождения от абстрактного к конкретному, который теперь будет включать два больших витка. Первый большой виток — это становление системы истинного капитализма — от товарной "клеточки" системы до ее полного конкретного развития, включая развитие внутренних противоречий системы, обуславливающих ее гибель, что, собственно, и было сделано Марксом. В качестве конечного результата восхождения раньше формулировался вывод о неизбежности социалистической революции как

необходимой формы разрешения противоречия между общественным характером производства и частнокапиталистическим присвоением. Этот вывод вытекал из внутренней логики системы. Но оказывается, что изменение исходных предпосылок системы создает возможность разрешения внутренних противоречий эволюционным путем в процессе ее перестройки. Начинается второй большой виток движения от абстрактного к конкретному, а именно нисходящий виток, в ходе которого подрываются отношения истинного капитализма и начинают воспроизводиться элементы непосредственно общественной организации производства.

Процесс в целом может быть понят как отрицание отрицания. В ходе первого витка отрицается непосредственное тождество жизнедеятельности и труда, характерное для первобытного общества и примитивного уровня развития производительных сил, и развивается обособление труда в форме товарных отношений. В ходе второго витка происходит отрицание товарной формы, снятие овеществления производственных отношений и восстановление тождества жизнедеятельности и труда, но на неизменно более высокой ступени развития производительных сил, когда достигается независимость человека от материальных условий своего существования. Исторически это означает шаг из "царства необходимости" в "царство свободы".

К.Маркс рассматривал отрицание отрицания только внутри первого витка: капиталистическая частная собственность - первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. Второе отрицание отрицает капиталистическую частную собственность и восстанавливает индивидуальную собственность на основе достижений капиталистической эры. При этом предполагалась насильственная форма второго отрицания - "экспроприация экспроприаторов" [1, т.23, с.773].

Данный подход лишь доказывает, что диалектический метод - не универсальная отмычка на все случаи жизни, а ограничен историческими рамками. К.Маркс в свое время не мог строить научную систему, исходя из изменения внешних для нее исходных предпосылок, хотя и догадывался, что некоторые из них должны претерпеть изменения. Поэтому он не мог предвидеть второй, эволюционный виток отрицания капиталистических отношений.

Из сказанного вытекает два важных для развития экономической теории следствия.

Во-первых, если развитие капитализма не обрывается при пол-

ной экстенсивной и интенсивной реализации капиталистических отношений, а начинается нисходящее движение, в процессе которого рождаются элементы непосредственно общественной организации производства, или социализма, то социализм вообще может быть понят только как эволюционное отрицание капиталистических отношений. Тогда отдельная и противопоставляемая капитализму "политическая экономия социализма" вообще не может быть создана. Основной причиной тупикового развития этой науки, следовательно, стала постановка проблемы, не имеющей решения.

Во-вторых, понимание необходимости второго витка восхождения от абстрактного к конкретному открывает новые перспективы для классической школы политической экономии. Отличительной особенностью этой школы, как известно, является приверженность трудовой теории стоимости. Основы, заложенные А.Смитом и Д.Рикардо, были развиты К.Марксом в стройную научную систему, безусловно являющуюся одним из этапов развития классической школы, а не ее завершением. Дальнейшее ее развитие будет представлять собой снятие этой системы по мере эволюции объекта и снятия капиталистических отношений. Потенциал классической школы оказывается огромным. Только она способна, опираясь на диалектический метод, продолжить создание целостной теории естественноисторического процесса.

Список литературы: 1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. 2. Гегель Г.Ф. Энциклопедия философских наук. Т. I. - М., 1974. 3. Корнаи Я. Дефицит. - М., 1990. 4. Никитин А. В свете перестройки // Экон.науки. - 1989. - № 2; Громовская Т. Установить причины, чтобы избежать повторений // Там же. 5. Политическая экономия: Учеб. для высших учеб. заведений // Под ред В.А.Медведева. - М., 1990. 6. Смолдырев И.Т. Новый тип товарного производства // Экон.науки. - 1987. - № 4. 7. Сулов В.И. От утопий - к реальности // Под знаменем ленинизма. - 1990. - № 9. 8. Шкредов В. Товар и товарное обращение как предпосылки анализа процесса производства капитала // Экон.науки. - 1975. - № 6; Хессин Н. Некоторые методологические вопросы "Капитала" К.Маркса // Там же. - 1976. - № 8. 9. Черняк В. О преодолении догматизма в разработке и преподавании политической экономии социализма // Там же. - 1987. - № 4; Его же: О преодолении метафизичности политической экономии социализма // Там же. - 1988. - № 12. 10. Ципко А. Хороши ли наши принципы? // Новый мир. - 1990. - № 4.

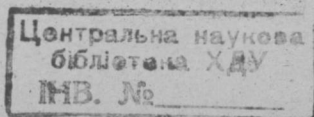
Поступила в редколлегию 24.12.90.

Г.В.ЗАДОРЖНИЙ, канд.экон.наук,
В.В.АЛЕКСАНДРОВ, канд.экон.наук

ОБ ИЗМЕНЕНИИ ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНКУ

Нормальное функционирование и развитие общества в экономическом плане состоит в том, что в стране должно производиться столько товаров и услуг, сколько их необходимо потребителям. Нарушение такого равновесия означает, что экономика не достигает своих целей, и, в конечном счете, несет потери население. Важнейшей задачей ученых является теоретическое осмысление мировых тенденций социально-экономического развития и поиск той модели экономической системы, которая при минимальном использовании ограниченных ресурсов обеспечивала бы удовлетворение возвышающихся потребностей как каждого индивида, так и общества в целом. Наиболее отвечающей данным требованиям выступает рыночная экономика как сфера жизнедеятельности общества, относительно самостоятельная и представляющая собой сложную многоуровневую систему взаимодействий производителей и потребителей материальных, духовных благ и услуг в ходе эквивалентного обмена. Наличие таких характеристик как целостность, организованность, управляемость, целенаправленность, способность приспосабливаться к изменениям внешней среды позволяет классифицировать рыночную экономику как открытую систему, получающую энергию и ресурсы в основном из природной среды, а значительную часть необходимой информации – из политической, духовной, правовой и других сфер жизни общества. Поскольку главными субъектами рыночных отношений являются люди, то рынок – социотехническая система, где над хозяйственными связями господствует экономический интерес.

Практика стран с развитыми рыночными структурами, с одной стороны, показывает, как далеко вперед в своем экономическом развитии ушли эти страны (производители товаров и услуг ориентируются уже не на массового покупателя, а на индивидуальные вкусы и предпочтения потребителей); с другой – чрезвычайно актуализирует задачу определения вектора дальнейшего движения и выбора новой парадигмы (общей системы воззрений) экономического развития и управления. В наиболее общем виде проблема заключается в том, чему сейчас отдать предпочтение: ориентироваться на удовлетво-



ние первичных потребностей или же все реформы подчинить выходу на уровень развитых стран, стать на путь общемирового развития, попутно решая вопросы массового потребления. Нам представляется, что именно второй подход должен стать приоритетным для процесса реформирования нашей экономики.

Мировая тенденция развития сейчас такова, что производство утрачивает черты собственно производства, все шире выходит за рамки товарного хозяйства, интеллектуализируется, а его конечные результаты определяются преимущественно не материальными затратами труда, а всеобщим трудом как деятельностью, основанной на накопленном опыте, научных идеях и открытиях предшествующих поколений и современников. Общественная ценность продукта всеобщего труда заключается не в способности обмениваться на другой продукт, как это характерно для непосредственного труда в условиях товарного производства, а в качественной определенности, выражающей меру развитости общественной производительной силы труда. Растущее распространение научного труда ведет к тому, что непосредственный труд как таковой перестает быть базисом производства и превращается лишь во второстепенный момент последнего. Всеобщий труд, основанный на превращении науки в главную производительную силу общества, становится доминантой общественного развития, при котором основной формой богатства уже не может быть его предметное воплощение. Сфера услуг все больше выдвигается на первый план, а ее специфические продукты — знания и информация, ценность которых постоянно возрастает, — приобретают статус социальных товаров. Особенность их в том, что они остаются с производителем, но в то же время ими могут пользоваться все члены общества. Производство и накопление социальных товаров, с одной стороны, есть предпосылка и необходимое условие развития общественного индивида, свободной индивидуальности, с другой — это уже результат всеобщего научного труда, присвоения человеком всеобщей производительной силы.

Концентрация сил и средств на решении "узкой" проблемы удовлетворения массовых первичных потребностей не оправдано ни в экономическом, ни в социальном плане, ибо предполагает сохранение такого положения, когда свобода индивида остается во многом ограниченной рамками и задачами материального производства. Но в мировой практике это уже пройденный этап и следовать ему в своем развитии — значит, по крайней мере, топтаться на месте. Рыночная

экономика не только создает условия, но и объективно требует свободы человека, а значит, и свободы всех отношений (от свободы потребительского выбора до свободы собственности в ее разнообразных формах), представленных в личности и осуществляющихся в ходе состязательности и конкурентности. При этом экономическая свобода не является свободой лишь в экономическом смысле, это феномен, который как кровеносная система пронизывает все сферы жизнедеятельности общества.

Таким образом, только пунктирное обозначение осмысления проблемы новой парадигмы экономического развития позволяет сделать, по крайней мере, два принципиально важных вывода: во-первых, в современных условиях оптимальной моделью развития украинской экономики является формирование развитого рыночного хозяйства, на что и должны быть направлены социально-экономические реформы. Во-вторых, формирование и утверждение всеобщего труда как базиса социального производства не только позволит решить проблему удовлетворения первичных потребностей, но и обеспечит выход страны на мировой уровень развития, когда истинную ценность приобретают социальные отношения. Рыночную систему нельзя рассматривать как самоцель, имеющую самодовлеющее значение. Она является лишь необходимой закономерной ступенью в историческом движении общества к "положительному гуманизму" (К.Маркс).

Изменение акцента в развитии производства с непосредственно-го труда на всеобщий требует изменений как в организационно-экономической структуре производства, так и в стиле управления. При этом необходимо обеспечить конкурентную среду в экономической сфере, где бы конкурировали между собой производители, потребители, формы и виды собственности, методы управления. Важно изменить и сам подход к пониманию роли собственности в ходе развития общества. Десятилетиями исповедовался тезис о том, что лишь государственная собственность позволяет решать проблему реального обобществления и эффективности производства. Однако на самом деле наблюдается иная картина: прогресс производительных сил требует динамичной системы отношений собственности, и допустима любая форма собственности, которая может обеспечить высшую эффективность производства. Отсюда вытекает задача разгосударствления и приватизации, становления многообразных форм собственности, хозяйствования и управления, которые, конкурируя между собой, способствовали бы прогрессу общества. Не сама по себе форма собст-

венности обеспечивает достижение экономических целей. Первостепенное значение имеют те условия, при которых она функционирует, то, каким образом осуществляется управление.

В данной связи в экономическом анализе необходимо учитывать специфику положения основного звена хозяйства, которое, являясь экономически обособленным в рыночной экономике, все же функционирует во взаимосвязи и взаимозависимости с другими товаропроизводителями, подчиняясь цели удовлетворения общественных потребностей. Важнейший момент данного аспекта — отношения планомерности, реализуемые договорными отношениями с поставщиками и потребителями, а также в планах производственно-хозяйственной деятельности как самого предприятия, так и его структурных подразделений. Первоначальное отношение основного хозяйственного звена со своими хозяйственными агентами и подразделениями представлено в идеальной форме и проявляется в планировании. Материальной базой идеальной формы выступает определенный уровень реального обобществления производства, но тем не менее в каждый данный момент идеальная форма (планирование) всегда предшествует реальным изменениям. Поэтому важны не план-фетиш, а реальные планы, формирующиеся в ходе маркетинговой деятельности.

Далее в соответствии с планом осуществляется процесс производства материальных благ, в ходе которого идеальная форма движения экономики превращается в материальную, предметно воплощенную. Для обеспечения единства, соответствия планирования и производства необходим третий элемент — управление. Оно является всеобщей формой движения, заключающей в себе материальное и идеальное. При этом следует заметить, что планирование также выступает всеобщей, но лишь идеальной формой. Управление же, поскольку охватывает функционирование и развитие предприятия как в идеальной, так и в материальной форме, более широкое и глубокое понятие.

Соотношение между тремя моментами деятельности предприятия характеризуется их неразрывным единством и взаимопроникновением, благодаря чему производство и управление становятся плановыми (передовые фирмы и корпорации США и Японии имеют 5-6 видов планов, каждый из которых составлен в трех вариантах и подлежит ежегодным корректировкам); управление распространяется не только на производство, но и на планирование, а уровень развития производства определяет способ планирования и управления. Однако не сле-

дует думать, что реализация трех рассматриваемых форм происходит автоматически. На каждом этапе экономического развития необходим учет реальной диалектики их единства.

Поскольку всеобщей формой движения производства выступает управление, от системы которого на 80-85 % зависит эффективность деятельности предприятия, остановимся на некоторых, на наш взгляд, наиболее важных аспектах данной проблемы.

Управление в экономическом смысле — проявление производственных отношений на конкретном уровне экономической действительности. Поэтому исследоваться оно должно с точки зрения своих объектов, субъектов и отношения между субъектами.

В литературе объектами управления называются люди (рабочая сила), эффективность функционирования фондов, сам процесс производства и т.д. Вполне естественно, что все названные моменты заслуживают самого пристального внимания.

На наш взгляд, наиболее общим объектом управления как всеобщей формы движения экономики выступает качество, понимаемое не в узком смысле как качество продукции или технологических процессов, а более широко, — качество деятельности, качество как мера общественной полезности любого труда.

При таком подходе субъектами управления качеством являются не только работники управленческих служб, но практически все исполнители работ. Тем самым, с одной стороны, расширяются границы субъекта управления, с другой — изменяются требования к самим профессиональным менеджерам. Их роль заключается не в издании приказов, а в том, чтобы создать условия для творческого развития личности подчиненных, максимального раскрытия и реализации их способностей.

В управлении качеством деятельности, как представляется, следует выделять два аспекта. Первый — производственный, охватывающий производственно-технологические процессы. Его результатом выступает, как правило, продукт, материальное благо. В данной системе координат меняется само понятие потребителя: им является тот, кто пользуется результатами труда предыдущего исполнителя. Качество деятельности каждого работника исключает необходимость создания внешних контролирующих качество органов. Работник сам обеспечивает качество своего труда и оценивает качество труда своего предшественника. В силу психологии человека такой порядок наиболее эффективен, ибо рождает внутреннюю заинтересованность

в обеспечении качества на основе мотива "я не хуже других".

Но управление качеством деятельности имеет и второй, на наш взгляд, главный аспект — социальный. Объясняется это тем, что качество деятельности служит условием качества жизни каждого члена общества (хотя важна и обратная связь). Сюда относим качество и среды обитания, и воспитания, и самоздоровья и самочувствия человека. Закладывать названные качества необходимо с момента рождения человека, а затем, создавая соответствующие условия, развивать и реализовывать их. Целью управления качеством является человек, личность со своими потребностями и способностями.

Изменение объектов и субъектов управления обуславливает перемены в самом процессе управления. На смену стилю управления, основанному на силе принуждения и приказе, с объективной необходимостью приходит демократическое управление, стиль которого получил среди специалистов название партисипативного. Главной характеристикой последнего является то, что все работники предприятия принимают участие в рассмотрении проблем управления качеством, а вместо отдельных управленческих решений главным методом управления выступает создание его гибкой системы, всегда открытой для регулярных изменений в соответствии с меняющимися обстоятельствами.

Решение насущных социально-экономических проблем Украины невозможно без учета и глубокого анализа практики развитых стран, ориентации на те ценности, которые выработало человечество. Данный подход требует изменения парадигмы экономического развития и управления, главный момент которой — формирование рыночной экономики как конкурентной среды многообразия форм собственности и хозяйства с целью создания условий для утверждения господства всеобщего труда посредством перехода к партисипативному стилю управления, обеспечивающему приоритет качеству деятельности как в производственно-технологическом, так и в социальном плане.

Поступила в редколлегию 20.12.90

А.А.ГРИЦЕНКО, д-р экон.наук,
В.А.ДОЛГАЯ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В современной структуре общественного производства под воздействием научно-технического прогресса существенно возросла роль

инновационной деятельности и интеллектуальных продуктов, что значительно актуализировало проблему интеллектуальной собственности. Имеющаяся по этой проблеме немногочисленная литература посвящена в основном юридическим вопросам, а экономическое содержание интеллектуальной собственности в должной мере не раскрыто, что сдерживает решение конкретных вопросов, связанных с ее использованием в процессе хозяйствования.

В Конвенции, учредившей Всемирную Организацию Интеллектуальной Собственности (ВОИС), определено, что интеллектуальная собственность включает в себя права, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям; исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам; изобретениям во всех областях человеческой деятельности; научным открытиям; промышленным образцам; товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям; защите против недобросовестной конкуренции; а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях [1, с.283]. Такое определение, вполне правомерное в юридическом документе, не может быть признано достаточным с точки зрения требований научного исследования, тем более, если речь идет об экономическом содержании интеллектуальной собственности. Под последней, на наш взгляд, следует понимать отношения между субъектами по поводу присвоения продуктов интеллектуальной деятельности в процессе их производства, распределения, обмена и потребления.

Так как интеллектуальная деятельность является идеальной, то и ее продукты также по существу идеальны, хотя они всегда опредмечены в своих материальных носителях (книгах, схемах, технической документации, программах и т.п.). Но поскольку интеллектуальным продуктом как таковым является идеальная субстанция, а не ее материальное воплощение, постольку и затраты труда на создание этой идеальной субстанции не могут быть опредмечены в ней самой. В идеальном вообще не может быть овеществлено материальное. В отличие от идеальной субстанции ее материальные носители воплощают в себе затраты труда. Но это те затраты, которые необходимы не для получения новой идеи, а для ее воплощения в материальных носителях. Поскольку же в интеллектуальных продуктах не может овеществляться труд, постольку они не могут иметь

и стоимости. Но их включение в товарный обмен делает необходимым установление цен на интеллектуальные продукты. Такие цены являются мнимыми иррациональными выражениями (как, например, цена земли), не имеющими в своей основе реального содержания — стоимости. Однако по поводу производства и присвоения интеллектуальных продуктов складываются вполне реальные экономические отношения (например, связанные с возмещением затрат на материальные средства интеллектуальной деятельности, оплату труда работников этой сферы и т.д.), которые являются производными, т.е. зависящими от первичных экономических отношений, складывающихся в самом материальном производстве. Часть из них выступает в качестве перенесенных, т.е. таких, которые имеют форму действительного производственного отношения, но потеряли его реальное содержание [2, с.III]. Эти производные и перенесенные экономические отношения, складывающиеся по поводу присвоения интеллектуальных продуктов, и образуют экономическое содержание интеллектуальной собственности.

Один из видов интеллектуальной собственности — промышленная собственность. В Парижской конвенции по охране промышленной собственности последняя определяется через перечисление ее объектов, которыми являются "патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и указания происхождения или наименования места происхождения, а также пресечение недобросовестной конкуренции" [1, с.245]. Указывается также, что "промышленная собственность понимается в самом широком смысле и распространяется не только на промышленность и торговлю в собственном смысле слова, но также и на области сельскохозяйственного производства и добывающей промышленности и на все продукты промышленного или природного происхождения, как, например: вино, зерно, табачный лист, фрукты, скот, ископаемые, минеральные воды, пиво, цветы, мука" [1, с.245].

К интеллектуальной относится также литературно-художественная собственность [6, с.197, 206]. Однако ни в правовых документах, ни в научной литературе не проведено четкое различие между понятиями "интеллектуальная", "промышленная" и "литературно-художественная" собственность. Обычно это различие определяется по составу объектов, перечень которых никогда не может быть полным. Так, при образовании ВОИС информационная продукция не была названа в составе интеллектуальной собственности. Сейчас же это

один из быстро развивающихся ее объектов.

В Законе Украины о собственности записано, что "объектами права интеллектуальной собственности являются произведения науки, литературы и искусства, открытия, изобретения, промышленные образцы, рационализаторские предложения, результаты научно-исследовательских работ и другие результаты интеллектуального труда" [3, с.20-21]. На наш взгляд, разграничение промышленной и литературно-художественной собственности как двух видов интеллектуальной собственности может быть проведено не через перечень объектов, а через определение функциональной роли продуктов интеллектуальной деятельности. Промышленная собственность при таком подходе охватывает продукты интеллектуальной деятельности, предназначенные для использования в производстве и реализации материальных благ (изобретения, промышленные образцы, товарные знаки и пр.). Литературно-художественная собственность включает в себя интеллектуальные продукты, предназначенные для удовлетворения духовных потребностей и используемые в сфере духовного производства (книги, картины, телепрограммы и пр.).

С точки зрения регулирования отношений интеллектуальной собственности, важно различать интеллектуальные продукты, для которых форма воплощения в материальном носителе является существенной (например, промышленный образец, скульптура), и такие, для которых материальный носитель не существенен (например, для научных, литературных произведений не существенно, в каких материальных носителях они воплощены: в рукописи, книге, устном выступлении, магнитофонной записи и т.п.). В последнем случае материальные носители не выступают ни объектом интеллектуальной собственности, ни интеллектуальным продуктом. В первом же, наоборот, идея и ее материальное воплощение неотделимы друг от друга, а потому объектом интеллектуальной собственности и интеллектуальным продуктом является идея вместе с ее носителем. Общественная природа продуктов интеллектуальной деятельности во втором случае выражена отчетливее, чем в первом. Поэтому реализация права исключительно частной собственности на такие интеллектуальные продукты встречает затруднения. Об этом может свидетельствовать решение американского суда в пользу фирм - пользователей видеоманитонов в их споре с телевизионными компаниями, требовавшими компенсации за несанкционированное копирование их программ [4, с.II], хотя законодательство западных стран стоит на страже частной собственности.

Интеллектуальная собственность является одной из форм реализации социальной или истинно человеческой [5, т.42, с.98]. Социальную собственность образуют отношения присвоения человеческих способностей. Именно человеческие способности по мере развития общества будут становиться определяющей формой богатства. В отличие от присвоения материальных благ присвоение способностей одним человеком (в процессе обучения, воспитания и т.п.) не предполагает потерю этих способностей человеком, осуществляющим их передачу. Способности здесь лишь умножаются, накапливаются и у общества, и у индивидов. Реализация индивидуальной и общественной собственности в данном случае диалектически совпадает.

Дальнейший прогресс общества связан с переходом от господства собственности на материальные блага как необходимого условия развития человека к господству подлинно человеческой, социальной собственности как к самому процессу всестороннего развития человека. Однако в условиях современного уровня развития производительных сил определяющее значение сохраняется за собственностью на материальные блага. Поэтому диалектика индивидуального и общественного присвоения проявляется в форме совместно-разделенной собственности. Примером совместно-разделенного присвоения может служить акционерная собственность. Разделенность здесь реализуется посредством стоимостных форм, которые позволяют каждому акционеру выделить и обособить свою долю (например, путем продажи акций), а совместность – посредством потребительных стоимостей (средств производства), принадлежащих акционерному обществу и не подлежащих разделу и обособлению.

Совместно-разделенная собственность позволяет разрешать противоречия между обществом, коллективами, индивидами и т.д. Она применима и для характеристики интеллектуальной собственности, так как последняя является формой реализации социальной собственности (способностей) в условиях господствующего значения отношений присвоения материальных благ.

Для раскрытия этого положения необходимо показать взаимосвязь общественного и индивидуального начал в интеллектуальной деятельности и ее продуктах. Интеллектуальная деятельность является формой всеобщего труда, которым "является всякий научный труд, всякое открытие, всякое изобретение. Он обусловливается частью кооперацией современников, частью использованием труда предшественников" [5, т.25, ч.I, с.II6]. Если труд всеобщий, то

и продукт по существу всеобщий. Следовательно, и собственность на него должна быть всеобщей. Однако всеобщий по существу труд выступает в форме индивидуального труда ученого, изобретателя и т.д.

В условиях современного развития производительных сил противоречие между индивидуальной формой и всеобщей сущностью интеллектуального труда находит выражение в противоречии между индивидуальным и общественным присвоением продуктов интеллектуальной деятельности. Эти противоречия в практической жизни решаются по-разному.

Попытка сделать продукты интеллектуальной деятельности на современном уровне развития производительных сил непосредственно общественной собственностью игнорирует индивидуальную и коллективную формы создания интеллектуальных продуктов, лишает их производителей материальных стимулов. Вместе с тем индивидуальная собственность на интеллектуальный продукт противоречит всеобщей сущности интеллектуального труда, тормозит общественный прогресс. Поэтому должна быть найдена соответствующая современному уровню развития производительных сил форма движения и разрешения противоречия между индивидуальным и общественным началом в интеллектуальной собственности.

В.Л.Макаров рассматривает два крайних случая. В первом наблюдается полная незащищенность интеллектуальной собственности; все, что создается, становится всеобщим достоянием. Другой крайний случай - авторская собственность защищена на 100 %, и интеллектуальный продукт является личной собственностью его создателя [4, с. II]. Западные страны, как отмечает далее автор, тяготеют в основном ко второму варианту, а в нашей стране ситуация близка к первому случаю. Рациональное хозяйствование обуславливает необходимость сочетания общественной, коллективной и индивидуальной собственности на интеллектуальные продукты на основе учета соотношения индивидуального, коллективного и всеобщего труда с соответствующей дифференциацией прав индивидов, организаций и государства в присвоении интеллектуального продукта. Представляется, что такое сочетание может быть обеспечено использованием совместного-разделенного собственности на продукты интеллектуальной деятельности. При подобном подходе потребительная стоимость интеллектуального продукта в соответствии с ее индивидуально-общественной природой одновременно признается собственностью ее созда-

теля (автора) и переходит в общественную собственность (обеспечивается доступ к ее использованию всех членов общества). Стоимость же, полученная от реализации совместно-разделенной собственности, делится в соответствующих пропорциях между ее субъектами (индивидами, организациями и государством).

В условиях рыночного хозяйства движение интеллектуальных продуктов приобретает товарно-денежную форму, хотя по существу, как уже отмечалось, выходит за рамки стоимостных отношений. Существенное значение в связи с этим имеют вопросы ценообразования на продукты интеллектуальной деятельности. В нашей стране, как отмечает В.Л.Макаров, нет методологии и практических методик по ценообразованию на большинство интеллектуальных продуктов [4, с.8]. Потребность же в них является настоятельной. Так как интеллектуальные продукты не могут овеществлять в себе труд и потому не имеют стоимости, их цена не является ее денежным выражением и определяется другими факторами, связанными с использованием интеллектуальной собственности.

Для субъекта хозяйственной деятельности покупка интеллектуального продукта целесообразна в том случае, если в результате его применения будет получена прибыль не меньшая, чем от использования других вложений денежных средств. При этом вложениями со стороны субъекта хозяйственной деятельности служат средства на покупку продукта интеллектуальной деятельности и затраты на его внедрение в производство.

Это соотношение может быть записано в следующем виде:

$$\frac{\Delta D}{Z + 3_g} \geq \frac{P'_H \cdot n}{100},$$

где ΔD - прирост дохода от применения продукта интеллектуальной деятельности в производстве за весь предполагаемый период использования;

Z - цена интеллектуального продукта;

3_g - затраты, связанные с внедрением и использованием интеллектуального продукта в производстве;

P'_H - обычная (средняя) годовая норма прибыли, выраженная в процентах;

n - количество лет, в течение которых предполагается получение дополнительного дохода.

Отсюда

$$Z \leq \frac{\Delta D 100}{P'_H n} - 3g.$$

Это верхняя граница цены интеллектуального продукта, выше которой его приобретение становится невыгодным для покупателя. Нижняя граница цены должна возмещать полные затраты на производство интеллектуального продукта (затраты прошлого и живого труда). Но так как в интеллектуальном продукте не овеществляется труд и соответственно не происходит образования и переноса стоимости, живой труд не может принять стоимостное выражение. Поэтому здесь мы имеем дело с перенесенными экономическими отношениями и цену можно определить лишь по аналогии с материальным производством. Для организации, производящей интеллектуальные продукты, цена последних не может быть меньше, чем сумма материальных затрат на их производство M , затрат на оплату труда работников O_T и обычной прибыли P_H за весь период создания данных продуктов. В соответствии с этим нижнюю границу цены можно представить следующим образом:

$$Z \geq M + O_T + P_H.$$

С учетом этого цена интеллектуального продукта

$$M + O_T + P_H \leq Z \leq \frac{\Delta D 100}{P'_H n} - 3g.$$

В указанных пределах цена продукта интеллектуальной деятельности может колебаться в зависимости от самых различных факторов, влияющих на производство и реализацию продукции. Внутреннего закона (как, например, закон стоимости для цены материального продукта) для цены продукта интеллектуальной деятельности не существует.

Данный подход может быть применен с соответствующими модификациями для определения возможного движения цен на объекты всех видов интеллектуальной собственности (и промышленной, и литературно-художественной). Объективные пределы цены на интеллектуальные продукты могут также служить ориентиром для соотношения государственного, коллективного и индивидуального присвоения доходов от интеллектуальной деятельности.

Список литературы: 1. Боденхаузен Г. Парижская конвенция по охране промышленной собственности. - М., 1977. 2. Гриценко А.А., Драганова Е.Н. Хозяйственный механизм в сфере духовного производства // Вестн. Харьк. ун-та. - № 328. - Харьков, 1989. 3. Закон Украинской социалистической республики о собственности. - Киев, 1991. 4. Макаров В.Л. Экономика интеллектуальных продуктов // ЭКО. - 1989. - № 10. 5. Маркс К Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. 6. Савельева И.В. Развитие теории интеллектуальной собственности на произведения науки, литературы и искусства в буржуазном праве // Методологические и теоретические проблемы юридической науки / Под ред. М.Н.Марченко. - М., 1986.

Поступила в редколлегию 30.II.89.

Е.М.ВОРОБЬЕВ, ВУ НГОК МИНЬ,
ДОАН СУАН ТХЮИ

КОММЕРЧЕСКИЙ РАСЧЕТ КАК СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Радикальная экономическая реформа, проводимая в Украине, обуславливает необходимость, с одной стороны, по-новому взглянуть на сущность всей системы производственных отношений, ее внутреннюю противоречивость, с другой - найти адекватные формы, способы разрешения экономических противоречий в переходный к рыночным отношениям период.

Для решения такой важной и сложной в экономической теории задачи первостепенное значение имеет новый подход к проблеме собственности. Как известно, в недавнем прошлом считалось, что основным родовым признаком общенародной собственности на средства производства является положение, при котором собственниками средств и условий производства становятся все члены общества и само общество. Но в теории и практических мероприятиях по реализации общественной собственности не учитывался тот факт, что средства и условия производства принадлежат не только обществу в целом, но и каждому индивиду, труженику, и тем самым недооценивалось значение личной, индивидуальной собственности членов общества. Между тем К.Маркс, которого догматически "эксплуати-

вали" обществоведы, подчеркивал, что "капиталистический способ присвоения, вытекающий из капиталистического способа производства, а следовательно, и капиталистическая частная собственность, есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. Но капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание. Это - отрицание отрицания. Оно восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную собственность на основе достижений капиталистической эры: на основе кооперации и общего владения землей и произведенными самим трудом средствами производства" [1, т.23, с.773]. Таким образом, отрицанием капиталистической частной собственности является не абстрактная общественная собственность (и тем более ее деформированная государственная форма), а индивидуальная собственность всех членов общества и каждого из них в отдельности на обобществленные средства производства.

Недиалектическое понимание в теории процессов обобществления и обособления явилось одной из главных причин деформаций отношений собственности в советском обществе. Отсюда не связанная с объективными общественными условиями политика тотального обобществления и огосударствления всей экономической жизни страны. Разумеется, обобществление производства - прогрессивный естественноисторический процесс, сопутствующий развитию производительных сил общества. Но нельзя забывать, что наряду с тенденцией к обобществлению всегда существует другая, противоположная - к обособлению. Эти тенденции взаимообуславливают, взаимоисключают и взаимодополняют друг друга. Одна не существует без другой. При этом в диалектически противоречивом единстве обобществления и обособления ведущее значение имеет второе, так как оно выступает основой и снабжает "материей" процесс обобществления производства.

Еще Г.Ф.Гегель писал, что "притяжение так соотносится с отталкиванием, что имеет его своей предпосылкой. Отталкивание составляет материю для притяжения. Если бы не было никаких одних, то нечего было бы притягивать" [2, с.242]. Дальше Г.Ф.Гегель подчеркивал, что "отталкивание есть то, благодаря чему "одни" проявляют и сохраняют себя как "одни", то, благодаря чему они существуют как таковые. Само отталкивание и есть бытие..." [2, с.245].

Хозяйственная практика показывает, что всякое обобществление имеет свои границы, пределы, выход за которые уже не способствует развитию производства, а, наоборот, тормозит его, снижает эффективность. Именно необоснованное положение о гипертрофированном значении обобществления производства стало теоретической предпосылкой отождествления общественной собственности с собственностью государственно-экономического центра и отделения этого центра от каждого конкретного трудящегося. На практике собственность государственно-экономического центра выступает особой формой, основанной на ведущей роли собственнической и хозяйственной роли государства, его аппарата. В этих условиях все отдельно взятые члены общества становятся своего рода наемными работниками, поощряемыми государством. Следовательно, сохраняется известная отчужденность каждого трудящегося от общенародных средств производства, при которой общественная собственность выступает для отдельного человека "ничейной". Прямым следствием такого положения трудящегося является утрата его хозяйского отношения не только к общественному достоянию, но и к собственному труду и его результатам. Утрата хозяйского отношения трудящимися указывает на наличие серьезных деформаций в понимании противоречивого единства самой сущности общественной собственности и ее практической реализации.

"Уже самый факт, что это есть отношение, означает, что в нем есть две стороны, которые относятся друг к другу. Каждую из этих сторон мы рассматриваем отдельно; из этого вытекает характер их отношения друг к другу, их взаимодействие. При этом обнаруживаются противоречия, которые требуют разрешения" [1, т.13, с.497-498]. Внутреннее противоречие общественной собственности состоит в том, что индивид в одно и то же время является и собственником средств и условий производства, и непосредственным производителем. В этих условиях трудящийся не может быть собственником вообще, он должен непосредственно участвовать в процессе общественного производства, для того чтобы реализовать свою собственность. Реализуя ее путем непосредственного участия в общественном труде и управлении производством, он становится собственником всех обобществленных средств производства. Следовательно, непосредственный производитель - трудящийся - является непосредственным, главным собственником средств и условий производства.

В связи с этим неточным представляется широко распространенное в последнее время утверждение, согласно которому непосредственный производитель в условиях общественной собственности одновременно является и не является собственником средств производства. Является как член общества и не является как отдельный индивид [3, с.16]. Во-первых, главное в вопросе общественной собственности и ее реализации — не членство общества, а непосредственное участие индивида в общественном производстве и управлении им. Во-вторых, непосредственный производитель в одно и то же время является и членом общества, и отдельным индивидом, личностью. Член общества и отдельный индивид — не два обособленных, не зависящих друг от друга субъекта, а один и тот же человек, личность, выступающая в данном случае в разных ролях.

В этих условиях первичные простейшие элементы общества — индивиды, трудящиеся, — отталкиваясь от других как относительно самостоятельные определенные элементы, в то же самое время соединяются друг с другом, образуют единое целое. Это значит, что в отношениях общественной собственности важнейшее значение имеет индивидуальная собственность каждого непосредственного производителя (или точнее — совокупного работника общественного производства) в том смысле, что именно последняя является основой, доминирующим началом существования собственности "всех", общества в целом.

Общественная собственность выступает не только результатом, но также и предпосылкой осуществления собственности каждого на обобществленные средства производства. Она не является простой суммой индивидуальной собственности членов общества, а имеет свою специфику, характерные черты, присущие только ей как общему. В целом их соотношение проявляется как соотношение общего и отдельного.

Каждая форма собственности проявляется в особом экономическом интересе, ибо экономические отношения проявляются прежде всего как интересы. Поскольку производственные отношения всегда образуют единую целостную систему, экономические интересы также представляют единую систему, где главная роль принадлежит личным экономическим интересам индивида, непосредственного производителя. Данное положение основывается на утверждении, с одной стороны, о ведущем значении индивидуальной собственности в системе общественной собственности и, с другой, — о решающей роли чело-

веческого фактора, личности в общественном производстве и его развитии.

В своей жизнедеятельности индивид руководствуется прежде всего своими непосредственными интересами, выступающими в индивидуально-конкретной форме. Но для того чтобы удовлетворить свои потребности, интересы, индивид должен вступить в определенные общественные связи и отношения с другими в процессе общественно-го труда, при котором рождается общий (общественный) интерес как результат взаимодействия и столкновения различных интересов индивидов. Однако необходимо подчеркнуть, что общественный интерес — это не столько общий интерес разных индивидов, сколько личный интерес одного индивида, субъекта. Это объясняется тем, что, вступая в отношения с другими, индивид выступает в различных ролях: непосредственный производитель и собственник общественных средств производства; отдельный индивид, личность как таковая и член определенного трудового коллектива и общества в целом. Вследствие такого общественного положения индивид одновременно является субъектом, носителем и личных, и коллективных, и общественных интересов. В таком понимании проблемы личные и общественные интересы уже не составляют альтернативы, не отторгаются абсолютно друг от друга, а образуют диалектическое единство; общественный интерес — это общий интерес и личный интерес индивида в их диалектическом единстве.

Следовательно, понимание роли личных интересов как определяющих — это не попытка апологии эгоизма, индивидуализма или недооценка огромного значения общественных интересов и их самостоятельного существования, а лишь констатация того факта, что общее не должно пониматься в виде силы, которая противостоит общему.

Глубокие перемены и преобразования в странах Восточной Европы и СНГ наглядно показывают, что идея общих интересов, оторванных от интересов личности и трудовых коллективов, превращается в лучшем случае в бессодержательные, пустые слова, которым уже никто не верит.

Из сказанного следует, что внутреннее противоречие общественной собственности на средства производства проявляется прежде всего как противоречие экономических интересов самого непосредственного производителя. Это значит, что для разрешения данного противоречия следует использовать механизм согласования общест-

венных, коллективных и личных интересов не различных индивидов, а самого непосредственного производителя.

Отдельный работник участвует в производстве и управлении им и реализует свое право собственника общественных средств производства прежде всего через трудовой коллектив определенного предприятия, объединения. При характеристике особой роли и места предприятия, его трудового коллектива в общественном производстве важнейшее значение имеют следующие обстоятельства. Во-первых, предприятие как трудовая ассоциация обособленных производителей-собственников имеет относительную социально-экономическую обособленность по отношению к другим предприятиям и обществу в целом. Во-вторых, в результате разделения общественного труда и специализации производства оно обладает относительной технико-технологической и организационно-экономической обособленностью. Для реализации своего противоречивого положения в общественном производстве предприятие, его трудовой коллектив осуществляют свои экономические отношения по вертикали и горизонтали посредством коммерческих отношений, являясь полноправным, основным товаропроизводителем. Отсюда следует, что предприятие — это не просто организационно-технически обособленная производственная ячейка, а агент, субъект экономических отношений, в рамках которых реализуется связь благосостояния трудящихся с результатами их коллективного и индивидуального труда.

Можно сказать, что экономические отношения всех непосредственных производителей, трудовых коллективов и общества в целом по поводу производства и распределения его результатов опосредуются коммерческими или, как еще вчера говорили, хозрасчетными отношениями. Именно в этих отношениях находит свое разрешение противоречивое положение непосредственного производителя, так как благодаря им он становится хозяином (сохозяином) не только своего рабочего места, предприятия, но и всего общества. Вместе с тем через данные отношения при сохранении общественной собственности общество выполняет функции управления, организации всего общественного производства как всеобщий, единый субъект этого вида собственности. Следовательно, коммерческие (хозрасчетные) отношения (по горизонтали и вертикали) обеспечивают экономическую реализацию общественной собственности всем ее субъектам и тем самым снимают отчужденность собственников-трудящихся от средств и условий производства. В этом заключается важнейшая функция хозяйственного

расчета как способа разрешения противоречия общественной собственности.

Такое положение коммерческого расчета обусловлено двойственностью его природы: он одновременно является объективной экономической категорией и методом хозяйствования. Как экономическая категория коммерческий расчет выражает совокупность экономических отношений, материальной заинтересованности и ответственности между различными субъектами хозяйствования. Как метод хозяйствования он, во-первых, служит конкретным способом реализации многосубъектности отношений собственности и выявления роли и функций различных хозяйствующих субъектов и тем самым позволяет материализовать положение каждого производителя, трудового коллектива и общества в целом как собственников; во-вторых, обеспечивает увязку, согласование экономических интересов, создает такие условия, при которых личные интересы, личная выгода каждого работника, трудового коллектива не противоречат общественным интересам, а общенародные интересы соответствуют интересам трудящегося. Таким образом, благодаря коммерческому расчету может быть эффективно разрешено противоречие между тенденциями к усилению роли централизованного управления и к повышению экономической самостоятельности предприятий (объединений).

Список литературы: 1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. 2. Гегель Г.Ф. Наука логики: В 3 т. Т. I. - М., 1970. 3. Черняк В.К. О преодолении метафизичности политической экономии социализма // Экон.науки. - 1988. - № 12.

Поступила в редколлегию 10.12.89.

В.М.СОБОЛЕВ, канд.экон.наук

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В ПРОЦЕССЕ СЛОМА КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитая рыночная экономика предполагает наряду с функционированием рынков товаров, капиталов, труда и существование финансового рынка, т.е. рынка свободных денежных активов. Важнейшей его составной частью является рынок ценных бумаг, закономерности развития которого носят универсальный характер, в том

смысле, что они обнаруживают свое действие в любой рыночной экономической системе. В то же время они проявляются специфическим образом в конкретно-исторических условиях той или иной страны, отражая специфику развития ее рыночной системы. Поэтому характер финансового рынка, механизм его функционирования и правового регулирования при естественном ходе становления и развития рыночной системы будет одним, а в условиях "восстановительного" развития рынка, т.е. при демонтаже командной системы, - другим. Правильное понимание общих и специфических моментов в развитии финансового рынка - одно из важнейших условий его эффективного функционирования на практике, поскольку позволяет выработать оптимальный механизм управления им.

Объективная необходимость существования финансового рынка обусловлена характером оборота капитала. С одной стороны, в процессе оборота происходит постоянное высвобождение части денежного капитала, немедленно ищущего себе поприще прибыльного приложения; с другой - в то же самое время функционирующий капитал постоянно испытывает потребность в дальнейшем росте, не удовлетворяемую в полной мере собственными возможностями. Денежный, или финансовый, рынок как раз и выполняет функцию аккумуляции временно свободных денежных средств и их прибыльного размещения. Его относительная самостоятельность проявляется в том, что аккумуляция и размещение в определенной степени не зависят от реальных потребностей производства, и это обуславливает взаимную противоречивость развития производства и финансового рынка и возможность возникновения спекулятивных тенденций в движении структурных элементов последнего.

В развитой рыночной экономике круг субъектов финансового рынка, равно как и совокупность объектов вложения свободных денежных средств, достаточно широк, чем достигается высокая гибкость финансовой системы и ее значительная аккумулирующая способность. В настоящее время этому способствует высокая техническая оснащенность современными средствами связи, благодаря которым можно осуществлять практически почти мгновенные переводы значительных финансовых ресурсов на неограниченные расстояния. Особую роль играет тщательно разработанная правовая сторона осуществления операций на денежном рынке во избежание неблагоприятного воздействия спекулятивных тенденций на положение инвесторов, что особенно важно в связи с усилением международного характера функ-

функционирования финансового рынка в современных условиях.

В свете вышеизложенного ясно, что командная система не испытывает потребности в финансовом рынке, ибо она заменяет рыночный механизм функционирования экономики непосредственным воздействием на производство и его пропорции. Отдельные элементы этого рынка, правда, имеют место и в условиях командной системы (например облигации), но сколько-нибудь заметной роли в осуществлении инвестиционной деятельности предприятий они не играют, поскольку отсутствует требуемая инфраструктура финансового рынка, и прежде всего такой ее элемент, как фондовая биржа; в результате практически все финансовые потоки движутся через банковскую систему.

Переход от командной экономики к рыночной вызывает, помимо всего прочего, необходимость становления и развития полноценного финансового рынка. Однако данный процесс сопряжен с рядом объективных и субъективных трудностей, обусловленных конкретно-историческими причинами. Главная из них — несоответствие между огромными размерами финансовых потоков в народном хозяйстве и неразвитостью институциональной структуры, в которой доминирующие позиции занимают банки. На первый взгляд, это позволило бы в полной мере использовать потенциал банковской системы для формирования финансового рынка. Однако именно в силу невозможности сразу наладить деятельность других элементов институциональной структуры последние изначально находятся в неравном положении с банками, что затрудняет конкуренцию в этой сфере и снижает эффективность ее функционирования.

Вторая причина трудностей становления финансового рынка связана с общей расстроенностью финансовой системы как результатом кризиса и распада командной системы управления экономикой. В условиях неопределенности перспектив хозяйственной деятельности степень коммерческого риска вложений в различные финансовые активы неизбежно повышается, причем риск связывается инвесторами не с реальной выгодностью или невыгодностью вложений, а с тем, привычны или непривычны для них имеющиеся способы вложения. В такой ситуации новые способы помещения финансовых ресурсов оказываются в заведомо невыгодном положении по сравнению с традиционными, несмотря на то, что они обеспечивают более высокую эффективность. Так, например, в связи с развитием акционерной формы собственности и быстрым ростом числа акционерных обществ у предприятий,

имеющих свободные денежные средства, появляются возможности для вложения этих средств в соответствующие акционерные предприятия. Однако данный процесс тормозится вследствие того, что в условиях неопределенности хозяйственных перспектив отсутствует должная уверенность в оправданности этих вложений. Если бы существовал биржевой механизм котировки акций, то это значительно облегчило бы принятие соответствующих инвестиционных решений, несмотря на наличие неопределенности.

Третья причина носит субъективный характер. Она состоит в психологической неподготовленности как рядовых работников, так и руководителей предприятий к хозяйственной деятельности в условиях активно действующего финансового рынка. Общественное сознание находится на начальной стадии восприятия его атрибутов, со всей присущей этому сознанию, сформированному в условиях командной экономики, совокупностью предубеждений и ложных представлений. Одно из таких предубеждений — неприятие идеи о широком распространении ценных бумаг среди физических лиц по причине того, что доход по этим бумагам является нетрудовым. Из этой посылки с неизбежностью следует, что усиление анонимного характера собственности по мере расширения использования акционерной формы создает предпосылки для усиления позиций теневой экономики и отстранения трудящихся от управления производством.

Вышеуказанный субъективный момент не следует недооценивать. Дело в том, что теоретическая сторона вопроса исследована недостаточно. Это затрудняет выработку правильных и эффективных мер по внедрению новых хозяйственных форм в практику, а сам процесс внедрения испытывает серьезное воздействие со стороны консервативного общественного сознания, сопротивляющегося такому внедрению, как нарушающему привычный стереотип мышления. Рассмотрим этот момент подробнее.

С теоретической точки зрения, увязка проблемы доходности ценных бумаг с вопросом о трудовой или нетрудовой природе этих доходов является искусственной в силу искусственности самого понятия "трудовой доход". В той мере, в какой эта проблема связана с функционированием рынка ценных бумаг, представляется уместным отметить, прежде всего, что обоснованность того или иного суждения обусловлена исходным положением о трактовке сущности труда. Если под трудом рассматривать любую общественно полезную деятельность, то в условиях рыночной экономики доход выступает

формой общественного признания полезности этой деятельности. Наиболее существенно то, что общественно полезный характер деятельности может выступать в многообразных формах, не сводясь к производительному труду по созданию материальных благ. Инвестиции в ценные бумаги также являются одной из форм такой деятельности, ибо они объективно способствуют развитию производства. С этой точки зрения любой доход от общественно полезной деятельности является трудовым, т.е. полученным от общественно полезного труда, в отличие от дохода, получаемого от общественно бесполезного (например, выпуск некачественной продукции) или направленного против интересов общества (например, преступная деятельность - воровство, торговля наркотиками и т.п.) труда. Таким образом, категория "трудовой доход" применима только в смысле выражения качественной стороны взаимосвязи труда и дохода. Обычно же она используется для исследования количественных взаимосвязей и именно в этом своем качестве становится надуманной. Дело в том, что в категории "доход" отражаются конечные результаты общественно полезной деятельности, и сводить ее к учету только затрат труда неправомерно.

Следовательно, проблема состоит не в том, как бороться с наличием "нетрудового" элемента в доходе от ценных бумаг, а в создании благоприятного общественного климата вокруг вопроса о выгодном вложении средств в эти бумаги, в том числе и путем овладения потенциальными инвесторами необходимыми сведениями о сравнительных преимуществах вложений в различные финансовые активы.

Итак, становление финансового рынка, в первую очередь, рынка ценных бумаг, в условиях демонтажа командной экономики протекает с большими трудностями. Помимо неразвитости институциональной структуры, свою роль играет и неразвитость самих форм существования финансовых активов. До недавнего времени ценные бумаги на финансовом рынке были представлены лишь облигациями государственных займов. В настоящее время действующими нормативными документами предусмотрено значительное расширение видов ценных бумаг путем введения в хозяйственную практику акций, казначейских обязательств государства, сберегательных сертификатов и векселей, а также выпуска облигаций местных займов [1]. Особая роль при этом отводится акциям как инструменту разгосударствления собственности, что предусмотрено Государственной программой приватизации в Украине [1, с.1278].

Однако подобный подход, основанный на традиционном понима-

нии механизма функционирования акционерных предприятий, нуждается в определенной корректировке применительно к нашим условиям. Обычно считается, что владение акциями способствует участию трудящихся в управлении производством, ибо акция, помимо права на доход, дает также право участия в голосовании на общем собрании акционеров. Формально это так, но в современных условиях довольно часто сами акционеры сводят свое участие в предприятии к получению доходов, передавая права на управление банкам. Реальная власть на предприятиях переходит в руки менеджеров, в результате чего эффективность деятельности предприятий растет, а роль общих собраний становится чисто декоративной.

Далее, упор в развитии акционерной формы собственности на формирование чувства хозяина может прийти в противоречие с интересами повышения эффективности производства. Так, для реализации крупных программ модернизации предприятий, особенно в условиях их технической отсталости, требуются значительные финансовые ресурсы, которые в полном объеме не могут быть мобилизованы за счет средств работников данного предприятия. Значит, возникает вопрос о привлечении акционеров со стороны. Причем вполне вероятна ситуация, когда их вклад в развитие предприятия сопровождается переходом контрольного пакета акций в их руки. С точки зрения здравого смысла это вполне нормально, однако не соответствует целевой установке на расширение привлечения трудящихся к управлению производством. По мере роста акционерной формы это противоречие неизбежно будет обостряться, и без его эффективного разрешения не следует ожидать высокой отдачи от внедрения данной формы.

Кроме того, сама по себе акционерная форма еще не гарантирует реального участия работников в управлении. Как это ни парадоксально на первый взгляд, командная система вполне может приспособить ее для сохранения своих позиций. Так называемое разгосударствление в настоящее время нередко сводится к смене вывески, когда вместо государственного предприятия, ранее находившегося в полной зависимости от соответствующего министерства, появляется акционерное предприятие, контрольный пакет акций которого находится в руках того же министерства.

Следовательно, широкое внедрение ценных бумаг, в частности, акций, в хозяйственный оборот не обязательно приводит к тем же результатам, к которым оно привело в свое время в западных странах, поскольку общие условия для подобного внедрения в нашей

стране совершенно иные, чем в свое время в тех странах. Да и сам процесс акционирования предприятий как массовое явление не был присущ развитию акционерной формы собственности в середине XIX в. В то время акционерные предприятия были вновь создаваемыми и потому изначально способными обеспечивать высокую эффективность производства, ибо в противном случае они в ходе конкуренции разорялись. В тот период неэффективные структуры в рамках отдельного акционерного общества просто не могли иметь места. В условиях же демонтажа командной экономики предполагается, что основную роль в развитии акционерной формы должны сыграть именно преобразованные в нее государственные предприятия. Однако при этом сразу возникает проблема оценки имущества, подлежащего акционированию.

Вполне понятно, что предприятия будут стремиться избавиться от неэффективных структур в составе своих основных фондов. В первую очередь это касается объектов соцкультбыта, которые предприятия постараются передать на балансы местных Советов. Столь же неизбежно, что в условиях слабой финансовой базы местные органы власти будут всячески этому сопротивляться. Результатом станет торможение процесса акционирования в силу возникающих противоречий, ибо если местные органы власти будут понуждать предприятия перед передачей на их баланс объектов соцкультбыта обеспечить доведение последних до более-менее удовлетворительного состояния, то на это уйдут практически все финансовые и прочие ресурсы, в результате чего акционирование станет просто невозможным.

Следовательно, акционирование может не достичь у нас тех масштабов, на которые рассчитывают органы государственного управления. Пожалуй, гораздо успешнее акционерная форма собственности будет применяться в процессе создания новых предприятий, функционирующих в современных отраслях, а также в ходе развития горизонтальных хозяйственных связей, при широком участии банков (по типу холдинговых компаний). Такого рода акционерные формы связаны с естественными процессами поиска капиталом сфер наиболее прибыльного приложения, и, скорее всего, акции соответствующих предприятий получат преимущественные возможности доступа на фондовую биржу.

Можно также предположить, что наиболее успешно будет идти процесс развития акционерной собственности, а вместе с ней и рынка ценных бумаг, в тех отраслях, где соучредителем этих обществ будет иностранный капитал. Основанием для подобного вывода служит

то, что уровень развития финансового рынка в западной экономике гораздо выше, опыт инвестирования финансовых ресурсов — больше, соответственно обоснованность решений об инвестировании — тоже более высокая. Возможно, что привлечение иностранного капитала (причем не только в сферу финансового бизнеса, но и в другие сферы предпринимательской деятельности) при соответствующем контроле — это наиболее быстрый путь реального, а не формального вхождения нашей экономики в рыночную среду обитания.

Весьма важную роль играет и вопрос об издержках становления финансового рынка. В экономической литературе данной проблеме уделяется совершенно недостаточное внимание. Между тем рыночная экономика — это экономика риска, что полностью относится и к финансовому рынку, причем в еще большей степени, чем к любому другому. Теория финансового риска — самостоятельный раздел экономики финансов, и в рамках настоящей статьи уместно заметить лишь следующее.

Развитой финансовый рынок характеризуется меньшей неопределенностью, чем неразвитой, поскольку для него характерна относительная устойчивость, обеспечиваемая отлаженным механизмом правового регулирования, возможностями достаточно жесткого контроля со стороны государства и общественности, высокой квалификацией персонала соответствующих финансовых институтов. Поэтому массовое распространение акций среди слабо подготовленных в финансовом отношении людей, хотя и может оказывать неблагоприятное воздействие на состояние финансового рынка в силу их не всегда компетентных действий [2, с.16-23], тем не менее во многом нейтрализуется именно благодаря адаптационным возможностям современных высокоразвитых финансовых структур в западных странах.

Иное положение в нашей экономике. Здесь финансовый рынок подобными амортизирующими возможностями пока не обладает. И вследствие этого опасность деструктивного воздействия спекулятивных тенденций очевидна. Более того, именно в результате общей неустойчивости экономики переходного периода вероятность усиленного развития негативных процессов на финансовом рынке (прежде всего, спекулятивных операций, не направленных на повышение эффективности производства) существенно возрастает. Это, однако, не означает, что нужно тормозить развитие финансового рынка. Суть проблемы в другом, а именно, в том, что нормальное развитие этого рынка возможно только в обстановке общего благоприятствования форми-

рованию рыночных отношений во всем их многообразии. Скорейшее налаживание полноценного рыночного механизма, направляя предпринимательскую инициативу в цивилизованное русло, способно обеспечить условия для здорового функционирования финансового рынка, сводя к минимуму неизбежные издержки его существования, особенно в начальный период.

Список литературы. 1. Ведомости Верховного Совета Украины. - 1991. - II июля. 2. А у к у ц и о н е к С. Финансисты поневоле, или некоторые загадки экономического поведения // Мировая экономика и междунар. отношения. - 1990. - № 12.

Поступила в редколлегию 10.12.90.

М.Б.ОНУФРИЕНКО

МАРКЕТИНГ КАК ОБРАЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Для решения задач перехода от административно-командной экономики к рыночной существенное значение имеет использование хозяйственного опыта стран Запада. В этом плане особый интерес вызывает развитие маркетинга.

Оценки маркетинга с точек зрения административно-командной и рыночной экономики принципиально отличаются. Поэтому рыночная ориентация нашей экономики привела к кардинальной переоценке роли маркетинга. Достаточно сравнить две цитаты. Первая: "Хитросплетения монополистических методов завоевания покупателей позволяют уподобить маркетинг гигантской паутине, куда крупнейшие компании пытаются заманить как можно больше жертв" [2, с.20]. И вторая: "Маркетинг - это универсальный инструмент, позволяющий нам, во-первых, сделать любой ... труд производительным, во-вторых - внедрить наиболее передовые формы хозяйствования, ..., в-четвертых - эффективно участвовать в международном разделении труда" [5, с.10]. Разумеется, маркетинг не является панацеей от всех бед и перенесение "философии бизнеса" на нашу почву требует весьма осторожного и вдумчивого подхода. Необходимо найти ту особую форму использования маркетинга, которая соответствует уровню и особенностям развития нашей экономики. В противном случае "внедрение" маркетинга может оказаться пустой тратой времени и средств.

С точки зрения реализации маркетинга можно выделить три его

функциональные формы. Во-первых, маркетинг существует как определенная концепция. В этом качестве он представляет собой систему научно обоснованных представлений об управлении предприятием в условиях рынка на основе изучения требований потребителей и организаций реализации товара, идей и услуг с целью удовлетворения данных потребностей. В западной литературе представлены различные концепции маркетинга, имеющие единую основу, но делающие акценты на разных элементах и сторонах маркетинговой системы [1, с.8; 3, с.62; 6, с.6-8].

Во-вторых, маркетинг существует как соответствующий определенной концепции образ экономического поведения, ведущий к реализации поставленных целей. И, в-третьих, маркетинг представляет собой организованную в соответствии с образом экономического поведения предпринимательскую деятельность. Эти функциональные формы последовательно сменяются, сосуществуют и корректируют друг друга.

Первоначально маркетинг возникает как форма предпринимательской деятельности, ориентированной в процессе достижения целей бизнеса на нужды потребителей. Так как эта ориентация вела к укреплению позиций, то постепенно сложился образ экономического поведения, ведущего к успеху на рынке. И, наконец, все это было осознано теоретически и воплотилось в концепцию маркетинга.

Однако процесс реализации маркетинга, в отличие от процесса его формирования, развивается в обратной последовательности: от концепции через образ экономического поведения к форме предпринимательской деятельности. Происходит обычное в таких случаях обобщение оснований, связанное со снятием исторической последовательности развития событий. Особенностью ситуации в Украине является наличие и взаимодействие двух потоков: с одной стороны, сама предпринимательская деятельность находится в процессе становления, и должно пройти определенное время, для того чтобы мог сложиться рынок покупателей и возникла объективная потребность в маркетинге; с другой — существует привнесённая в наши условия извне детально разработанная концепция маркетинга, полученная на основе обобщения опыта хозяйствования стран с развитой рыночной экономикой.

Соединение этих двух потоков дает возможность ускорить становление рыночной экономики в Украине и придать данному процессу более цивилизованный характер. Этого можно достичь за счет марке-

тингового образования субъектов предпринимательской деятельности, создания в их сознании образа экономического поведения, соответствующего маркетинговой ситуации. Разумеется, для этого необходимо так видоизменить сам образ, чтобы он был не абстрактным идеалом, а практическим ориентиром, учитывающим реалии нашей экономики. Важно осознавать, что для нас еще достаточно длительное время наиболее важное практическое значение маркетинга будет заключаться не в форме предпринимательской деятельности, которая преимущественно будет носить немаркетинговый характер, а в создании образа экономического поведения, основанного на принципах маркетинга.

Существенное значение здесь имеет также то, что маркетинг в единстве его функциональных форм представляет особый аспект управления экономической деятельностью. В этом плане он смыкается с менеджментом. Маркетинг возникает как элемент менеджмента, но в своем развитии приобретает всеобщий характер и становится определенной концепцией менеджмента.

Принято считать, что маркетинг не занимается производством, он сосредоточивает свои усилия на процессах реализации, продвижения товаров и услуг от производителя к потребителю. Такое понимание маркетинга основано на эмпирическом обобщении реально наблюдаемых явлений. Однако за реализацией скрываются более глубокие эмпирически не констатируемые процессы. Хотя маркетинг непосредственно связан с реализацией, его главное экономическое значение состоит в воздействии на производство, в приспособлении последнего к требованиям потребителя.

Основываясь на обобщении разработанных в странах Запада маркетинговых концепций, можно попытаться дать краткую характеристику маркетинга как образа экономического поведения.

Исходным пунктом в маркетинге, на наш взгляд, должна быть ориентация на достижение соответствия между производством и потребностями. Отсюда вытекает необходимость решения следующих задач:

- обоснование целесообразности производства товаров путем выявления потребности в них и возможности формирования спроса;
- организация НИОКР;
- координация и планирование производственной и финансовой политики;
- организация сбыта и распределения продукции;
- регулирование и направление деятельности фирмы, включая опе-

ративное руководство, направленное на стимулирование сбыта.

Важное место в организации маркетинговой деятельности занимает решение "проблемы маркетинга", т.е. вопросов стратегии и тактики поведения с учетом поставленной цели. Главное – снижение степени неопределенности и, следовательно, риска. Решение проблемы маркетинга – обоснование и подготовка управленческих решений на уровне предприятия. Оно начинается с формулирования проблемы, для чего специалисты отдела маркетинга выделяют вопросы, являющиеся, по их мнению, ключевыми и требующими решения. После этого определяются области деятельности, на которые могут или должны повлиять принятые решения. На втором этапе производится оценка исходной информации, отбор, обработка и анализ информации, относящейся к данной проблематике. Третий – начинается с разграничения общих целей и специфических задач и выражается в количественных показателях в абсолютном исчислении. После постановки целей и задач происходит выбор конкретного направления действий: на этой стадии перед специалистами встает наиболее сложная задача – нахождение оптимального баланса между различными элементами риска и объемами намеченных работ, фактором времени и ожидаемым результатом. Пятый этап, предусматривающий планирование и контроль исполнения, включает распределение заданий между подразделениями фирмы и конкретными работниками с персональной ответственностью. Последний, шестой, – заключается в оценке предпринятых действий, определении эффективности и сопоставлении фактически достигнутых результатов с запланированными на предыдущих этапах работы.

В случае нерешения поставленной задачи весь цикл повторяется заново.

Для оптимального решения проблемы маркетинга необходимо понимание самого процесса маркетинга как системы, имеющей четкую последовательность реализации его основных элементов в их взаимодействии и взаимоувязке.

Процесс маркетинга начинается с комплексного изучения возможностей реализации продукции на исследуемом рынке с учетом НИОКР и пожеланий потенциальных потребителей. На последующей стадии планируется ассортимент продукции, после чего составляется план маркетинга, охватывающий следующие виды деятельности:

- рекламно-сбытовую;

- сбыт и распределение продукции среди брокеров, комиссионеров, агентов по рекламе и продаже, оптовых и розничных продавцов или непосредственно среди покупателей;

финансовую;
производственную.

На последующих этапах происходит взаимоувязывание операций, реклама и стимулирование сбыта, распределение и продажа продукции в соответствии с выбранными каналами распределения.

В описанном выше процессе особое место занимает план маркетинга, составляемый после проведения комплексного исследования рынка, НИОКР, планирования сбыта, распределения и реализации продукции. Этот документ является основой маркетинговой деятельности предприятия. Примерная схема годового плана включает в себя четыре основные части маркетинга:

цели;
стратегия;
смета;

исторический обзор и доклад руководителя отдела маркетинга (вице-президента по маркетингу) о современном состоянии рынка.

Последняя часть предшествует трем остальным и особое внимание в ней уделяется предлагаемым к выпуску на планируемый период товарам и возможному перечню сопутствующих услуг, а также предполагаемым действиям возможных конкурентов. Во второй части рассматриваются цели, которые призвана решить фирма методами маркетинга в их логической последовательности. Третья — дает описание товаров и услуг, намечаемой упаковки, мер по их совершенствованию, определяется ценовая политика, стимулирование сбыта и распределение, реклама, установление связей с общественностью (в первую очередь с ассоциацией потребителей), прилагается исследование рынка и график работ.

В процессе составления плана маркетинга особое внимание уделяется его функциям, под которыми в данном случае понимаются основные специализированные виды деятельности или комплексы таких видов деятельности, осуществляемые в процессе маркетинга для достижения его целей. Эти функции таковы:

исследование маркетинга и сбор информации;
планирование ассортимента продукции;
сбыт и распределение;
реклама и стимулирование сбыта.

Первая функция подразумевает комплексное изучение рынка, проведение анализа в экономической, хозяйственной, научно-технической, потребительской, сбытовой и рекламной сферах, сбор и обра-

ботку информации, исследование маркетинговых операций и деятельности конкурентов.

Вторая — заключается в определении и разработке ассортимента продукции и структуры производства, приведении к запланированным технических характеристик изделия и их упаковки, приспособлении их эксплуатационных качеств, цен, техобслуживания к потребностям покупателя путем совершенствования выпускаемых изделий и создания новых.

Третьей функцией является сбыт товара через торгово-распределительную сеть, выбор каналов сбыта (распределения) в зависимости от конкретных условий, складирование, транспортировка, торговая отчетность, анализ и прогнозирование сбыта, определение торговых бюджетов и квот, планирование товарооборота по ассортименту и связь со сбытовыми организациями.

Под рекламой и стимулированием сбыта понимается реклама среди конечных покупателей и промежуточных потребителей, в том числе с использованием средств массовой информации, стимулирование покупателей при помощи ценовых скидок, подарков, различных премий и конкурсов, а также стимулирование работников сбыта. Кстати, маркетинг начинался именно со стимулирования сбыта. При проведении рекламных мероприятий следует учитывать, что основной их задачей является индивидуализация товара, его выделение из общей массы аналогичной продукции, придание ему особого имиджа, а не превозношение достоинств, зачастую сомнительных с точки зрения массового потребителя.

Различают стимулирование сбыта в широком и узком смыслах. Стимулирование сбыта в широком смысле — это поощрение покупателя и заказчика, премирование продавцов, имидж фирмы, реклама. Стимулирование сбыта в узком смысле более понятно и привычно для Украины — это лишь дополнение к рекламной информации. Как правило, сюда включают персональную продажу и неперсональное стимулирование сбыта при помощи образцов, выставок и витрин без продавца, а также несистематические торгово-рекламные мероприятия.

Под "исследованием маркетинга" понимают комплексное изучение рынка. Только в Германии действуют более сотни коммерческих исследовательских организаций, а годовой доход восьми подобных организаций в Соединенных Штатах приближается к миллиарду долларов [4, с. 65].

Столь большое внимание, уделяемое таким функциям, как рек-

ламно-бытовая деятельность и исследование маркетинга, вполне объяснимо. На мировом рынке произошли большие перемены в приемах и методах конкурентной борьбы. Фирмы вынуждены покончить с ценовой войной (в том числе и со скрытыми ее формами), демпинговыми методами борьбы с конкурентами. В настоящее время в подавляющем большинстве стран Запада использование демпинговых цен в конкурентной борьбе запрещено на законодательном уровне и закреплено, в частности, в документах ГАТТ. Поэтому сейчас корпорации ориентируются в первую очередь на новизну, сервисное обслуживание и комплексность в предоставлении услуг, а маркетинговые исследования ведутся по трем основным направлениям, включая в себя изучение: качества товаров, их потребительских свойств, соответствия требованиям потребителя;

конъюнктуры рынка и его емкости;

основных форм и методов сбыта товаров.

При этом большое внимание уделяют расчету так называемого "жизненного цикла" товара, суть которого заключается в прохождении товаром на рынке четырех стадий:

внедрение товара на рынок (в это время происходит узнавание товара и бурный рост продаж);

более длительная фаза роста (характеризующаяся более медленным, но неуклонным увеличением объема продаж);

фаза зрелости (достижение максимальных объемов реализации и постепенное их снижение);

фаза спада (до нуля или, в лучшем случае, до стабилизации на какой-либо минимальной величине).

На основании полученных в результате комплексного изучения рынка данных принимается решение о так называемой демаркетизации товара, т.е. о снятии с производства и выводе с рынка продукции, находящейся на четвертой фазе "жизненного цикла". При этом фирма-производитель должна обращать особое внимание на необходимость своевременного изъятия излишков и увеличения доли непроизводительных расходов, в противном случае затоваривание отрицательно скажется на имидже фирмы. Идеальной является формула: "операция прекращается за мгновение до смерти пациента".

Необходимо постоянно иметь в виду, что маркетинг должен претерпевать изменения в соответствии с повышением уровня экономического развития. В постиндустриальных странах сейчас существенно изменились внутрифирменные системы контроля, стиль администри-

рования, принципы построения структуры корпораций. В настоящее время главным направлением работы отдела маркетинга является координация работы других отделов, от изучения спроса, через производство, до реализации, включая контроль над производством, сбытом, кадрами. Управляющий "директор" по маркетингу является, как правило, вице-президентом компании. И, как показала практика, подобные нововведения в немалой степени способствовали преодолению постиндустриальными странами кризисных явлений 80-х гг.

Использование маркетинга как образа экономического поведения облегчает выход украинской экономики из кризиса и становление цивилизованных форм предпринимательской деятельности.

Список литературы: 1. Абрамова Г.П. Маркетинг: вопросы и ответы. - М., 1991. 2. Долгоруков А.П., Барыкина А.Г. В паутине маркетинга. - М., 1982. 3. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М., 1990. 4. Ривз Р. Реализм в рекламе. - М., 1983. 5. Современный маркетинг. - М., 1991. 6. Эванс Дж.Р., Берман Б. Маркетинг. - М., 1990.

Поступила в редколлегия 10.12.92.

И.А.ОСТРОВСКИЙ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ТРУД В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Экономический кризис в нашей стране стал реальностью. В этих условиях только переход к рыночным отношениям может вывести из тупика и в перспективе создать высокоэффективную, ориентированную на человека экономику.

При этом общество должно пережить сложный период отхода от господства административно-командной системы к полнокровному, цивилизованному рынку. Но такой процесс не происходит сам по себе. Здесь на первое место выходит способность органов власти и управления отразить главную тенденцию современного периода - переход от прямого управления народным хозяйством к регулированию его развития путем экономических рычагов с возможностью использования необходимых административных мер,

В этих условиях особую актуальность приобретают теоретические разработки вопросов управления экономикой, причем сложность

анализа связана с необходимостью сочетания проблем интенсификации общественного производства с особенностями перехода к рыночным отношениям.

Одной из узловых точек современной теории управления является изучение проблем управленческого труда. При этом исходным является определение его места в системе общественного разделения труда.

Разделение труда, которое К.Маркс называл "категорией всех категорий" [1, т.47, с.298], исторически прошло большой путь развития, разные этапы, но в основе его всегда лежит специализация трудовых функций и закрепление их за работниками. Универсальность разделения труда объясняется глубокой связью этой категории с развитием товарного производства, воздействием на развитие человека и целым рядом других вопросов. Разделение труда – сложная система, внутри которой выделяются прежде всего два крупных блока: естественное и общественное разделение труда. Естественное разделение труда является не только предтечей общественного. Оно оказывает свое, хотя и не доминирующее, влияние на общественные процессы и сегодня. Рассматривая блок общественного разделения труда, необходимо подчеркнуть его сложность и выделить важные звенья, а именно, разделение труда: общее, частное и единичное; профессиональное; отраслевое; территориальное и международное. Каждое из названных звеньев имеет свою структуру и специфику. Однако в любой системе необходимо, кроме основных, выделять стержневые элементы.

Таким элементом, точнее, подсистемой, по нашему мнению, является управленческий труд, связывающий все элементы системы воедино.

Еще А.Смит отмечал: "Получающееся в результате разделения труда значительное увеличение производства всякого рода предметов приводит в обществе, надлежащим образом управляемом, к тому всеобщему благосостоянию, которое распространяется и на самые низшие слои народа" [4, с.25].

Характеристика управленческого труда основывается на понимании управления как особой функции, присущей всякому совместно-му труду. Управление обеспечивает согласование, координацию отдельных видов труда в пространстве и времени, а также распоряжение и использование факторов и результатов производства.

Управление, как и любое явление в экономике, не может быть

социально инертным, потому что осуществляется прежде всего в интересах собственников. Имея в виду собственность как сложное, многоуровневое явление, необходимо выделить основные уровни присвоения: пользование, владение, распоряжение. Функция управления вытекает из распоряжения факторами и результатами производства. Форма собственности во многом предопределяет особенности управления. Так, собственник сам может заниматься управленческой деятельностью или передавать ее наемным управляющим. Реальное многообразие форм собственности обуславливает во многом и специфику управления. Например, выборность руководителей оправдывает себя, как правило, на предприятиях коллективной собственности. В то же время на государственных предприятиях такая выборность себя не оправдывает. Здесь принцип единоначалия опирается на назначение руководителей.

Представляется важным определить функции, осуществляемые работниками управленческого труда. При анализе функциональной роли каждого работника можно выделить три большие группы.

К первой относятся руководящие работники всех уровней. Их наиболее общие функции заключаются в принятии решений, организации их выполнения, учете и контроле.

Во вторую следует включить специалистов и техников. Труд специалистов является управленческим в том смысле, что они в своей практической деятельности обеспечивают организационно-техническую сторону управления производством. Каждый специалист в той или иной мере участвует в подготовке и принятии управленческих решений и их реализации. Он занят в системе как линейного, так и функционального управления. В первом случае реализуются принципы единоначалия и централизма, во втором обеспечивается управление по ограниченному кругу вопросов, относящихся к компетенции той или иной функции.

В третью группу управленческого персонала входят делопроизводители, секретари, прочие канцелярские служащие. Они частично выполняют организационные функции. Эту группу работников можно отнести к представителям управленческой инфраструктуры, чья роль не должна преуменьшаться.

Если говорить о численности управленческих работников, удельном весе и влиянии на эффективность производства каждой из основных групп, то можно привести следующие данные. По сведениям Института США и Канады РАН, в 1988 г. в США было 12,6 млн руководи-

телей всех рангов, 1,7 млн специалистов и техников, 17,7 млн конторских служащих. И это при 3,3 млн различных предприятий. В то же время в бывшем Союзе было 5,7 млн руководящих работников, 4,4 млн специалистов, 2,1 млн конторских служащих. Причем эти работники представляли примерно 50 тыс. предприятий. По различным оценкам, ВВП составлял от американского от 20 до 45 % [5, с.8].

Из приведенных цифр ясно, что более высокая эффективность производства в США обеспечивается меньшим числом управленцев, в среднем приходящихся на одно предприятие. Интересно сопоставить структуру управленческих кадров. Более чем двукратный перевес числа руководящих работников в США объясняется как большим количеством предприятий, так и децентрализацией управления внутри предприятий, что обусловливается реальным многообразием форм хозяйствования. Этот факт не характерен для экономики СНГ с ее гипертрофией государственной собственности. Меньшая численность специалистов в США объясняется прежде всего широкой автоматизацией технико-организационных работ. Наконец, самую большую численность из всех управленческих групп представляют конторские служащие в США, что трудно переоценить с точки зрения подготовки принимаемых решений, их информационного обеспечения.

В нашей стране численность работников управленческой инфраструктуры - самая низкая из трех групп. Поэтому в качестве делопроизводителей часто используются специалисты, что завышает численность последних. А ведь они являются людьми с высшим образованием, обучение которых предназначалось для других целей. Такой подход не ведет к повышению эффективности занятости работников и представляет собой старый, экстенсивный путь решения проблем.

Отдельно нужно остановиться на подготовке кадров управленческого персонала. Остро назрела проблема массовой подготовки менеджеров на уровне предприятий, причем не только мелких и средних. Речь идет о новых специальностях в высших и средних учебных заведениях, о налаженной системе курсов и школ, опирающихся на международный опыт.

Динамика развития подсистемы управленческого труда зависит и от общих факторов, преобразующих систему общественного разделения труда в целом. В первую очередь нужно выделить изменения в технологическом способе производства. Если индустриальный тип производства определил главной тенденцией дифференциацию трудо-

вых функций, в том числе обособление управленческого труда, то элементы постиндустриального типа роста вызвали изменение форм занятости, определили акцент на интегрирование трудовых функций и групповую работу (например "кружки качества").

Серьезные изменения происходят в личностном факторе производства: пересмотр принципов занятости и разработка альтернативных вариантов режимов работ, ориентация системы стимулирования на предпринимательство, участие в хозяйственных решениях и т.д. "Ренессанс" мелкого и среднего предпринимательства породил термин "неопредпринимательство" как тип экономического поведения субъектов, фактически сочетающих в себе черты собственника, управляющего и работника.

Отдельно стоит отметить воздействие внешнеэкономических и социально-политических факторов: дальнейшей интернационализации производства, серьезного воздействия политических моментов, переоценки роли общественных организаций и т.д.

Возрастание роли политических решений особенно заметно в переломные, зачастую конфликтные периоды. В таких условиях логична дальнейшая концентрация власти в руках Президента, непосредственно руководящего Кабинетом министров. Этот шаг, думается, позволит ослабить проблему разрыва между принятием решений и их практической реализацией.

Однако централизация исполнительной власти необходима только на период стабилизации. По мере преодоления кризиса в экономике раскрепощение субъектов хозяйствования должно сопровождаться уменьшением прямого централизованного влияния на экономику и приоритетностью регулирующего воздействия со стороны центральных органов управления.

На принятие управленческих решений значительно влияет использование информационных технологий, которые позволяют человеку оперативно получать доступ к накопленной информации и эффективно применять ее для решения поставленных задач. Внедрение таких технологий обуславливает тенденцию к ликвидации большого числа промежуточных посредников при ее передаче, что повышает достоверность и оперативность данных. Наконец, возможно сокращение издержек по сравнению с традиционными затратами (зарплатой работников, расходами на канцелярские товары и т.д.).

С использованием информационных технологий упрощаются ранее сложные иерархические связи и решения организационных и струк-

турных задач. Полнота и оперативность данных невозможна сегодня без учета и анализа международной информации. Глобализация экономической жизни требует сочетания компетентности работников управления и их способности интегрировать производственную, общеполитическую и прочие виды информации.

Дальнейшая разработка проблем управленческого труда в современных условиях требует широкого анализа, в котором политэкономические подходы должны учитывать психологические, кибернетические, социально-политические и другие моменты. Только таким путем возможно комплексно оценить пути решения названных проблем.

Список литературы: 1. М а р к с К., Э н г е л ь с Ф. Соч. - 2-е изд. 2. Правда Украины. - 1990. - 2 окт. 3. Г р а ч е в М.В. Управление трудом // Теория и практика капиталистического хозяйствования. - М., 1990. 4. С м и т А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., 1962. 5. Экономика и жизнь. - 1990. - № 39.

Поступила в редколлегию 03.01.91.

А.С.КУЛАНХИН

РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ МОТИВАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА

Недостатком экономической теории, вызвавшим идеологизацию, схоластику, отрыв от реальности, было пренебрежение к человеку. Из политико-экономического анализа исчез человек с его конкретными желаниями, эмоциями и поведением. Был утрачен смысл термина "отношения контакта" как характеристики качества связи между людьми. Процесс формообразования в экономике связал хозяйственные отношения и мотивацию вопреки догмам, бытовавшим в политической экономии социализма. В частности, молчаливо полагалось, что мотивация относится к категориям распределительного слоя экономики, тем самым из сферы анализа выводился воспроизводственный аспект, являющийся источником важных сущностных стимулов.

Деформация субъектов в теории отразилась и в деформации объектов, вызвав затратность, диспропорциональность, засилие ВПК. Экономика стала невосприимчивой к социальным и технотронным инновациям. Усложнился и сам переход к рынку для независимой Украины.

Радикальные преобразования всех сфер жизни нашего общества предусматривают преодоление таких явлений, как равнодушие, ослабление социальной активности масс, отчуждение человека от собственности и управления. При этом и создание себя самого либо предмета характеризуется как процесс производства носителей признака общественной жизни, общественного бытия. Таким образом, отчуждение может рассматриваться не только как самоотчуждение, но и как общественное — в первую очередь экономическое — отношение. Отчуждение человека, вообще любое отношение, в котором человек находится к самому себе, реализуется, выявляется лишь в отношениях человека к другим людям.

Западная экономическая мысль давно изучает взаимодействия конкретных индивидов с целью выявления методов и мотивов их экономического выбора. Абстрагируясь от желания и эмоций каждого человека, невозможно выяснить предельный продукт, определиться в участии в каждом акте купли — продажи. При этом само понятие "участие" в производственной деятельности зависит от его положения в социальной структуре; человек раскрывает преимущественно те свои возможности и мотивы, которые определяются его местом в системе хозяйственных отношений.

Идея хозяйственных отношений шире и дает возможность выхода за пределы узкоформационного подхода к экономике: если политическая экономия ориентирована на идеологические структуры, то выдвижение хозяйственных отношений позволяет изучать место работника в системе производства, пути превращения его в хозяина, обращает преимущественное внимание на содержание экономической деятельности.

Мотивация составляет основу участия в хозяйственных отношениях, но и данные отношения определяют доминанту мотивации. Единство мотивации и хозяйствования является формой саморазвертывания экономической сущности человека. Не внешний материальный мир жестко определяет поведение человека, а сам человек в процессе хозяйствования под влиянием мотивации творит мир, т.е. обеспечивает экономическое формообразование. На практике это означает необходимость повышения "свободы рук" для субъектов экономики коммерциализуемых госпредприятий, новых предпринимательских структур, органов межгосударственного образования, науки, культуры.

Экономическое влияние на поведение хозяйствующего субъекта осуществляется через воздействие на мотивы его поведения, особенно через денежно-кредитные (монетарные) рычаги.

Распространенным заблуждением в понимании хозяйственного механизма является его отождествление с производственными отношениями или их сторонами. Ошибка здесь двоякая: во-первых, не разграничиваются понятия хозяйственных и производственных отношений; во-вторых, не замечается разница между хозяйственными отношениями и хозяйственным механизмом.

Хозяйственные отношения возникают в процессе практической деятельности между субъектами и являются связующим звеном конкретной практики и отношений собственности через их "вторичную сущность" — организационно-экономические отношения. Если производственные отношения относятся к числу наиболее глубоких абстракций, то хозяйственные — к поверхностному, изменчивому, субъективному, т.е. наиболее конкретному, слову экономики. Производственные отношения зависят от состояния производительных сил, хозяйственные же — и от географической среды, управления, организации, демографических, политических, этнических, культурологических процессов.

Хозяйственные отношения определяют протекание целостного экономического процесса так, что всегда существует возможность реализации своего положения в обществе, обусловленного необходимостью каждого исторического этапа развития. Детерминирующее воздействие этих отношений на логику экономического процесса реализуется через их материализацию в формах хозяйственной деятельности.

Отношения хозяйствования являются пограничным блоком, посредством которого осуществляется взаимопроникновение экономических отношений в производственные и наоборот. Это область, где происходит взаимодействие объективного и субъективного. Субъектность отношений заключается в том, что они могут быть полностью объективными, но вместе с тем представляют собой практические отношения, которые не осуществляются помимо субъекта. Субъектное отношение есть отношение взаиморепрезентации контрагентов сделки друг в друге и в материальных носителях. Таким образом, посредством хозяйственных отношений человек преодолевает идеально и реально свою субъективную ограниченность, вступая в общественное разделение труда. Поэтому сознание так или иначе включено в отношения, даже когда совершенно пассивно отражает внешние, навязанные условия деятельности.

В силу этого появляется возможность опосредованного воздей-

ствия субъектов на производственные отношения через хозяйственные путем изменения материально-вещественных условий их осуществления. Не люди сознательно изменяют материальные производственные отношения, а последние сами изменяются в соответствии с измененными условиями.

По своей природе хозяйственные отношения не всегда системны. Из-за недостаточного развития общества или неадекватного отражения его в познании субъективных интересов групп объективные закономерности создания экономической системы могут нарушаться. Поэтому отношения хозяйствования выступают лишь внешней формой хозяйственного механизма, воплощающей социальное содержание.

Иррационализм современного хозяйствования вытекает из особенностей способа производства. При индустриальном производстве основным трудовым ресурсом выступали предметно-материальные силы. При информационно-постиндустриальном — информация; на нынешнем этапе — творческие сущностные силы каждого. Они имеют родовой, всеобщий характер, но могут развиваться и использоваться только личностно, индивидуально. Общество в состоянии развиваться и функционировать только при высокой активности каждого субъекта экономической жизни. Эта особая роль субъекта способствует развитию представлений о необходимости вмешательства в экономику извне (идеологическими, административными, прочими путями) для "подталкивания". Такой подход делает творческую активность масс излишней, поддерживая и питая административно-командный тип развития.

Следовательно, хозяйственный механизм представляет собой систему форм и методов созидательного воздействия на экономику посредством изменения мотивов субъектов хозяйственной деятельности. Такими формами и методами выступают: экономическая политика; организация прогнозирования, регулирования, финансирования; стимулирование; хозяйственное законодательство.

Эффективный механизм может быть построен исключительно при адекватном восприятии хозяйственного поведения людей. Хозяйственная деятельность человека выполняет функции: способа удовлетворения потребностей; создания внешнего богатства; человекотворчества; свободы творчества.

Хозяйственная деятельность — это активное преобразующее при-
способление к природе вообще, а не конкретной среде обитания. Оно осуществляется при помощи искусственно создаваемых и используемых звеньев — превращенных форм. Эта деятельность не просто опосре-

дует, а регулирует обмен веществ в природе. Она имеет социальную природу и подчиняется хозяйственным мотивам.

Главные мотивы субъекта хозяйственной деятельности проявляются: в материальных благах (предметах, услугах); в труде как способе самоутверждения и самовыражения; в познании, в том числе ради более полного овладения миром объектов, улучшения благосостояния и повышения социального статуса, ради наслаждения достигнутым; в общении. Гегель отмечал: "Потребности есть связь со всеобщим механизмом и абстрактными силами природы" [1, с.482]. Поскольку развитие хозяйствующего индивида является развитием его собственной предметной деятельности, то и принцип исторического движения неправомерно искать во внешних обстоятельствах развития человечества, которые всего лишь сырой материал преобразующей деятельности человека. Поэтому хозяйственная мотивация является всеобщим принципом исторического развития экономики. "Всеобщее... это целокупность понятия; оно есть конкретное, не нечто пустое, а скорее имеющее содержание благодаря своему понятию, - такое содержание, в котором оно не только сохраняет себя, но которое свойственно и имманентно ему. Можно, конечно, абстрагироваться от содержания, но тогда получается не всеобщность понятия, а лишь абстрактность, которая есть изолированный, неполный момент понятия и в которой нет истины" [2, с.38]. И далее: "Следовательно, эта всеобщность абстрактна потому, что опосредование есть лишь условие, иначе говоря, потому, что оно не положено в ней самой, ... стало быть, хотя абстрактно - всеобщее и есть понятие, но не как понятийное, как понятие, не положенное как таковое" [2, с.44].

Выявление сущностных сил происходит в зависимости от хозяйственной мотивации. Содержание экономического высвобождения человека, сбрасывания им оков авторитарно-бюрократической системы выступает в преодолении отчуждения, в совмещении индивида как субъекта живого и исторического процесса.

Другими словами, экономическая свобода предполагает переход от мотивации как внешнего принуждения к внутреннему побуждению, выбору конкретных хозяйственных связей. Совокупный труд индивидов выступает как предпосылка, определяющая смысл живого труда и человека.

Социальная связь в наибольшей мере характеризуется как общественно-направленная форма мотивации человека, воплощенная в конкуренции, товариществе и т.д.

Одной из главных задач, требующих решения на пути становления рынка, является переход от мотивации административно-бюрократической системы к мотивации предпринимателя, базирующейся на свободе выбора, преодолении административных форм отчуждения. Данный переход достигается развитием новых форм хозяйствования, объединяющих в единую структуру самостоятельные государственный и альтернативный секторы экономики, обеспечением приоритета производства над обращением. Необходимо сформировать условия проявления возмездности в производстве и обмене через выравнивание возможной конкуренции хозяйственных форм, демополизацию, развитие биржево-банковских регуляторов ценообразования, создание корпоративных лидирующих групп, участие в международном обмене деятельностью.

Список литературы: 1. Гегель Г.Ф. Сочинения: В 12 т. Т.2. - М.; Л., 1934. 2. Гегель Г.Ф. Наука логики: В 3 т. Т.3. - М., 1970.

Поступила в редколлегию 04.12.92.

В.Н.ЛИСОВИДСКИЙ, канд.экон.наук,
Е.А.ТУРАНОВА

МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Переход от экономики государственного социализма к экономике рыночного типа требует всестороннего осмысления этого процесса и в определенной степени управления им, что возможно лишь при теоретическом осмыслении различий между двумя этими типами экономических систем. Место и роль человека в производстве и относятся к числу концептуальных различий. В рыночной экономике действуют независимые субъекты и велико значение личного фактора производства. Поэтому возрастает значение анализа непосредственных причин, заставляющих человека действовать определенным образом, анализа мотивации его деятельности, в первую очередь трудовой. Понимая мотивацию трудовой деятельности, мы можем анализировать причины и следствия тех или иных экономических процессов, а значит, и в определенной мере управлять ими.

По известному определению, мотивы - это осознанные потребности, выступающие в качестве побудительных причин деятельности [2, с.167]. Для анализа экономического поведения личности важна

осознанность ею потребностей. Неосознанная потребность непосредственной причиной деятельности стать не может. Более того, потребности должны действовать регулярно, чтобы стать побуждением к деятельности. Мотивы формируются осознанно на основании таких потребностей. При этом потребностей как побудительных причин к трудовой деятельности может быть и чаще всего бывает множество, поэтому в норме трудовая деятельность полимотивирована, и, следовательно, можно говорить о характерной для определенных экономических условий или для отдельного человека мотивационной системе. Но среди многочисленных мотивов практически всегда можно выделить ведущий или группу ведущих, что помогает решать задачу управления трудовой деятельностью. При этом следует учитывать, что наиболее сильной мотивация будет тогда, когда сформированы и действуют в одном направлении большая часть или все мотивы. Если задействована меньшая часть мотивов, то в целом мотивация слабее. Ослабляет мотивация также и тогда, когда разные группы мотивов действуют в противоположных направлениях; если же преобладают отрицательные мотивы, то и мотивация к этому виду деятельности будет носить негативный характер.

Может возникнуть вопрос о правомерности рассмотрения мотивации трудовой деятельности как экономической категории наряду с категорией экономического интереса, в основе которого также лежат потребности. По нашему мнению, категория мотивации отличается от категории экономического интереса прежде всего по своей природе: в то время как экономические интересы носят объективный характер, мотивация трудовой деятельности имеет объективно-субъективную природу. Для того чтобы превратиться в побудительный мотив деятельности, потребность должна быть осознана. Эта особенность мотивации делает ее категорией более конкретной, приближенной к реальному экономическому поведению, чем экономический интерес. Именно объективно-субъективный характер мотивации деятельности человека и является причиной, по которой вопросы мотивации долгое время рассматривались преимущественно социологической и психологической наукой; теоретический анализ объективных основ мотивации трудовой деятельности назрел и необходим.

В формировании трудовой мотивации ведущее место занимают потребности. Но сами они не однородны. Потребности физиологические, в том числе и в восстановлении затраченных сил, потребности в одежде, жилье и т.п. существуют у любого человека, и их

удовлетворение обязательно для воспроизводства рабочей силы. Однако человеку необходима деятельность, в том числе и трудовая, как удовлетворение существующей у него потребности в деятельном существовании, в самореализации. Поэтому среди мотивов трудовой деятельности можно выделить две большие группы: мотивы, направленные на реализацию собственной потребности в деятельности, и мотивы, направленные на получение конкретного результата с помощью этой деятельности. В практическом управлении трудовой деятельностью методы воздействия на производителя с помощью этих двух различных групп мотивов принципиально различаются между собой.

Исторический опыт показывает, что низкий уровень удовлетворения потребностей часто сочетается с принудительной (насиленной) мотивацией. Удовлетворение, часто неполное, простейших потребностей не может служить эффективным мотивом для производительного труда, именно поэтому работник принуждается к труду угрозой потери какого-либо блага, угрозой наказания или даже угрозой для жизни. Следствием низкой эффективности принудительной мотивации, как правило, является низкая производительность труда. Расширение круга потребностей расширяет и возможности мотивации. Если в обществе существует эффективный механизм возвышения личных потребностей, то появляется возможность заинтересовать человека в приобретении дополнительного блага, ценой которого может стать определенное количество труда для рабочего или определенные затраты капитала для собственника. Появляется косвенная мотивация, которая значительно эффективнее принудительной, возможности стимулирования и роста производства расширяются. Развитой рынок предметов потребления, таким образом, выступает необходимым элементом эффективной мотивации при условии динамичного роста потребностей. В противном случае, когда такой рынок не сформирован или когда потребляется традиционно ограниченный круг товаров, возможности косвенной мотивации снижаются.

Однако наиболее сильные мотивации формируются у человека тогда, когда он заинтересован непосредственно в труде как средстве самореализации либо в результате труда как социально-значимом результате. Обоснования такого типа — прямые мотивации — настолько сильны, что могут действовать и при отсутствии материальных стимулов. Но при их сочетании мотивация является наиболее эффективной.

При анализе мотивации трудовой деятельности можно выделить

три структурных уровня ее формирования. Первым уровнем будут выступать внешние по отношению к конкретному производителю условия деятельности: тип производства, тип собственности, а также политический строй общества и экономическая политика государства по отношению к производителям. На втором уровне можно расположить мотивы и стимулы, определяемые при прочих равных условиях специфическими условиями деятельности на том или ином производстве: прежде всего содержание труда, условия труда, а также политика руководства предприятия по отношению к мотивированию работников. Сюда можно также отнести профессиональные особенности труда на данном предприятии. И, наконец, на третьем уровне расположатся наиболее конкретные обстоятельства — особенности личности мотивируемого работника (половозрастные особенности, уровень образования, квалификация, а также такие личностные характеристики, как тип направленности личности, темперамент, жизненные установки). Перечисленные стороны личности работника не могут не оказывать влияния на его трудовую мотивацию, но учет их требует индивидуального подхода и хуже всего поддается обобщению.

Наука и практика управления наиболее активно изучают мотивацию второго уровня, занимаясь формированием положительной мотивации к труду у работника конкретного предприятия, действующего в неизменной (с точки зрения отношений собственности) внешней среде. Этому в основном и посвящены разработанные западными экономистами, социологами и психологами мотивационные системы (школа раннего научного управления, теория человеческих отношений Э.Мэйно, теория самоактуализации и иерархии потребностей А.Маслоу, двухфакторная теория мотивации Ф.Герцберга, модель В.Вруума и др.) [3]. Однако представляется важным теоретическое осмысление более общих условий для формирования мотиваций трудовой деятельности, что возможно при анализе отношений собственности как основы всей системы общественных отношений.

Собственность на средства производства играет ведущую роль в формировании мотивации труда у участников общественного производства. Так, тотальная государственная собственность формирует преимущественно так называемые бюрократические мотивации: расточительство, безразличие к делу, к труду, краткосрочные ориентации, стремление к сиюминутной выгоде [1, с.134], причем подобные мотивации складываются как у непосредственных производителей, так и у многочисленных представителей аппарата государственного управ-

ления. Проблему отсутствия положительной мотивации или ее недостаточной силы не решает и предоставление коллективам государственных предприятий свободы в принятии решений. Уже неоднократно отмечалось отечественными экономистами, что коллективы при аренде и любой форме хозрасчета постепенно перераспределяют все, что возможно, в текущие доходы, поскольку у них возникает ориентация на текущее потребление. В результате "проедается" и прибыль, и даже амортизация, что является эксплуатацией народа и собственного будущего.

При частной собственности на средства производства ориентация собственника на доход, экономическая ответственность за результаты производства не только доходом, но и капиталом, конкуренция между отдельными товаропроизводителями принципиально меняют мотивацию деятельности собственника средств производства. Пренебрежительное отношение к труду, расточительство и бесхозяйственность перестают быть свойственными экономическому поведению человека с того момента, как он становится собственником, и исключаются из системы мотивов его деятельности, вне зависимости от того, частный это собственник или коллективный.

Мотивация работников коллективных самоуправляющихся предприятий сходна с мотивацией работников государственных самоуправляющихся предприятий. Характерной ее чертой является предпочтение потреблению перед накоплением, стремление к росту текущих доходов, а также к сохранению занятости. Данная мотивация не способствует эффективному ведению хозяйства, особенно в условиях научно-технического прогресса. Создание предприятий такого типа может способствовать переходу от государственной формы собственности, поскольку хозяйственные мотивации у их работников имеют общие черты. Однако следует ожидать, что под влиянием конкуренции многие из коллективных предприятий либо распадутся на частные, более мелкие, либо превратятся в акционерные общества открытого типа, опирающиеся на более адекватную рыночной экономике мотивацию.

Частная собственность создает эффективную мотивацию деятельности собственника средств производства. Сохранение и увеличение дохода действуют как косвенный мотив, требуя прироста производства, эффективного его ведения, инвестирования прибылей в производство. Можно, по-видимому, сказать, что производственное накопление является функцией и задачей собственника, поскольку

именно у собственника средств производства формируются наиболее эффективные мотивации для накопления.

Но нельзя однозначно сказать, что частная собственность формирует максимальные положительные мотивации. Сама по себе частная собственность еще не включает у ее обладателя мотивацию высшего типа. Кроме того, у наемных рабочих мотивация сама по себе не складывается, их потребности не обладают собственным механизмом реализации. Эффективность труда наемных рабочих, по нашему мнению, зависит от того, насколько эффективную мотивацию создает в своих интересах собственник средств производства, а также от направленности этих интересов.

При условии развитого товарного рынка преимущественно применяется косвенная мотивация, создается прямая связь между производительностью труда и заработком. Мотивация наемных рабочих может носить и принудительный характер, когда они подвержены риску потери работы, а с ней и привычного уровня дохода и социального статуса. Однако низкая эффективность принуждения и ограниченность различных стимулирующих систем размерами необходимого продукта заставляют собственника искать иные пути создания у рабочих эффективного обоснования высокопроизводительного труда. Один из них — это путь создания прямой мотивации, что возможно даже в условиях отчуждения работника от средств производства, через удовлетворение его потребностей в труде, в самореализации, в социальном признании, в самоуважении и уважении окружающих. Современным менеджментом разработано большое количество методов, позволяющих создавать именно такую мотивацию. Кроме того, с ростом профессионального уровня, с усилением творческих начал труда у личности обычно усиливается ориентация на результат вне зависимости от внешних стимулирующих систем — профессиональный, творческий труд сам формирует в значительной степени прямую мотивацию.

Эффективной мотивации у работников, очевидно, должно способствовать превращение их в собственников. Путь к этому — акционирование рабочими собственных предприятий. При этом дополнительная мотивация не ограничивается получением дивидендов на свою долю акций. Возможность реального участия в управлении производством значительно повышает заинтересованность работников в труде. И наоборот, если это участие номинально, то мотивация существенно не отличается от мотивации наемных рабочих. При этом, если рабочие полностью контролируют предприятие, экономические условия функци-

онирования производства и мотивация работников имеют сходные черты с самоуправляющимися предприятиями.

Таким образом, изучение мотивации трудовой деятельности помогает анализировать и прогнозировать экономическое поведение субъектов экономики, что важно для переходного периода к рыночной экономике, для выбора вариантов приватизации собственности. Важно это и для организации стимулирования, поскольку стимулы будут работать только в том случае, если направленность их совпадет с внутренней мотивацией производителя. Много значит также изучение особенностей мотивации различных социальных групп, поскольку важными для них могут быть различные побудительные причины.

Список литературы: Ё. Г о л и к В. Приватизация, права собственности и мотивация // Вопр.экономики. - 1991. - № 6. 2. Краткий словарь по социологии. - М., 1988. 3. М е с к о м М., А л ь б е р т М., Х е д о у р и Х. Основы менеджмента. - М., 1992.

М.Н.КИМ, д-р экон. наук,
Н.П.БЕЛЯЕВ

ОТЧУЖДЕНИЕ ТРУДА В КОМАНДНО-АДМИНИСТРАТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

В условиях коренного преобразования экономики и перехода к рыночным отношениям важное значение имеет преодоление негативных последствий командно-административной системы (КАС). К ним, безусловно, относится и отчуждение труда, с чем связаны процессы мотивации и стимулирования трудовой деятельности, творческой активности людей.

Официальная политическая экономия социализма, марксистско-ленинская философия и социология были единодушны в том утверждении, что с ликвидацией частной собственности на средства производства и эксплуатации наемного труда в социалистическом обществе покончено с отчуждением труда. При этом многие авторы соглашались с тезисом преодоления (или снятия) отчуждения с оговорками вроде того, что сохраняются еще его пережитки ввиду наличия при социализме остатков старого разделения труда, отставания сознания людей от бытия и т.д.

На современном этапе необходимо переосмысление и формирова-

ние нового политико-экономического взгляда на проблему отчуждения труда. В данной статье, отталкиваясь от марксистского учения об отчуждении труда, рассмотрим судьбу данного феномена в КАС, его причины и формы проявления, проблемы его преодоления.

В результате анализа капиталистического общества прошлого К.Маркс пришел к выводу, что основами отчуждения труда служат господство частной собственности и эксплуатация человека человеком.

К.Маркс в "Экономическо-философских рукописях 1844 года" рассматривает отчуждение конкретного человека как результат социально-коллективного процесса отчуждения его труда в единстве следующих четырех моментов:

1. Рабочий в условиях производства отчуждается от себя в самом акте производства. Он не распоряжается своей деятельностью и собой. Его труд отторгается от него как труженика, делается в отношении его внешним, чуждым.

2. Конечный продукт труда, результат производства, обособляется, отчуждается от рабочего, который не властен распоряжаться не только своей деятельностью, но и ее плодами.

3. Отчуждение собственной человеческой сущности.

4. Отчуждение людей друг от друга [2, т.42, с.90-94].

Исследуя капиталистическое общество и основные тенденции его развития, К.Маркс выводил условия и средства преодоления отчуждения труда. К ним следует отнести, во-первых, достаточно высокий уровень развития производительных сил. Без этого нельзя освободить людей. Без необходимого уровня развития производительных сил, по мнению К.Маркса, имело бы место лишь "всеобщее распространение бедности, а при крайней нужде должна была бы снова начаться борьба за необходимые предметы и, значит, должна была бы воскреснуть вся старая мерзость" [2, т.3, с.33].

На основе высокого уровня развития производительных сил происходит постепенное преодоление старого разделения труда, основанного на противоположности между городом и деревней, между умственным и физическим трудом.

Во-вторых, самоотрицание частной собственности приводит к появлению новой формы собственности - общественной, которая должна быть выше по уровню эффективности, чем любая, самая высокоразвитая частная собственность. Общественная собственность, разрешающая противоречия развитой частной собственности, овладевает всеми ее возможностями и имеет свои преимущества. Сказанное относится

именно к той общественной собственности, которая наследует и воспринимает положительную сущность частной. Это есть "положительное упразднение частной собственности", диалектическое ее отрицание. И возникнуть общественная собственность должна не как альтернатива частной, а на основе ее развития.

И, в конечном счете, полное снятие отчуждения совпадает с выходом человека из процесса труда, за пределы материального производства. Из главного агента процесса производства он становится рядом с ним. Это предполагает выход общества за рамки индустриального типа развития, когда непосредственный труд перестает быть основой производства и богатства.

Как же обстоит дело с отчуждением труда в КАС советского типа?

В недавнем прошлом построенное в странах советского блока общество называлось социалистическим или развитым социализмом. В ожесточенных дискуссиях, вызванных перестройкой, определились различные трактовки социально-экономической природы бывшего советского общества. Одни продолжали считать его социализмом — первой фазой коммунизма, построенным на основе марксистско-ленинской теории. Другие называли его государственно-монополистическим, бюрократическим, административным или другим социализмом, не имеющим ничего общего с марксизмом. Третьи трактовали советское общество как некий гибрид азиатского способа производства, феодализма, капитализма и социализма. Сегодня большое распространение и признание получила теория, в соответствии с которой наша общество не являлось социалистическим, а представляло собой командно-административную систему (КАС). Ее основными чертами являются: монополия государственной собственности на средства и результаты производства, отчуждение трудящихся от владения и распоряжения ими, от продуктов труда. От имени народа всеми экономическими ресурсами (и не только ими) распоряжалась партийно-государственная номенклатура. Ее господство во всех сферах общественной жизни было неограниченным и всепроникающим. В таких условиях отчуждение труда было неизбежным.

Ни национализация промышленности, транспорта и банков, ни коллективизация сельского хозяйства и другие процессы так называемого социалистического строительства не смогли устранить глубинных причин существования отчуждения труда.

Сейчас многие ученые признают, что огосударствление не при-

вело к становлению социалистической общественной собственности. Наша государственная собственность, поскольку она не является эффективнее предыдущей, капиталистической собственности, не может быть названа социалистической [1, с.13], а также и общественной, так как трудящиеся отчуждены от средств производства и результатов своего труда. Фактически произошла не смена частной собственности общественной, а противопоставление всеобщей частной собственности индивидуальной частной собственности. Общность такой собственности есть лишь "общность труда и равенство заработной платы, выплачиваемой обшнным капиталом, общинной как всеобщим капиталистом" [2, т.42, с.115]. Иррациональность всеобщей частной собственности заключается в том, что она не разрешает противоречий частной собственности, а лишь модифицирует их и загоняет внутрь. Каждый конкретный человек относится к такой собственности как к чуждой ему. Владеет и управляет ей государственный аппарат. Но в то же время и каждый государственный чиновник относится к ней как к чуждой, поскольку он в любой момент может быть отстранен от нее. В результате собственность становится как бы собственностью системы и в этом также заключена ее иррациональность.

Далее, всеобщность этой собственности заключается в том, что формально она стремится сделать собственником всех членов общества, реально отчуждая их от себя. Общество является собственником в лице государства, а государство само по себе представляет собой продукт отчуждения общества.

С этой позиции можно объяснить многие негативные явления, такие как бесхозяйственность, халатное отношение к, казалось бы, своей собственности, а также грандиозные планы поворота рек, осушение морей и т.п.

Итак, можно выделить несколько основных причин существования отчуждения и его воспроизводства в КАС. Во-первых, производительные силы общества еще не достигли такого уровня развития, чтобы вывести человека за пределы материального производства. Продолжает существовать непосредственный труд как основа производства, остатки разделения труда. В самом товарном производстве, товаре уже заключаются противоречия, порождающие отчуждение (двойственный характер труда). С другой стороны, товар сам является продуктом отчужденного труда и может существовать только в условиях отчужденного труда.

Во-вторых, произошло не преодоление частной собственности, а ее уничтожение. На ее место вместо предполагаемой общественной встала государственная монопольная собственность, имеющая определенные черты всеобщей частной. Такая собственность также является продуктом отчуждения и причиной его воспроизводства.

В-третьих, господство КАС иррационализирует отношения собственности, что приводит к обострению противоречий. С другой стороны, начинает доминировать отчуждение в политике, культуре и т.п. и даже в определенном смысле вызывать отношения отчуждения труда.

Рассмотрим, как проявляются отношения отчуждения на поверхности.

1. Отчуждение человека от природы. Природа представляется объектом переработки. Здесь берут начало все те мероприятия, которые ведут нас к экологической катастрофе.

2. Отчуждение человека от общества. Общественная жизнь становится средством индивидуальной, средством личной карьеры человека.

3. Отчуждение работника от результатов труда, собственности и управления. Собственность начинает восприниматься как "ничья", казенная. На этой почве развились такие "социалистические" явления, как "несуны", бесхозяйственность, расточительство.

4. Труд приобретает характер повинности, становится принудительным. Зачастую единственный стимул его – заработная плата. Для обширных категорий населения, например обитателей архипелага ГУЛАГ, существовало прямое физическое насилие и принуждение к труду.

5. Отчуждение производителей от действительных общественных целей, которые замещались показателями плана. Вместо ориентации на повышение уровня производства имело место подчинение работе "на цифру".

Анализ причин существования отчуждения труда и форм его проявления в командно-административной экономике определяет и условия, пути преодоления отчуждения. Для этого необходимо обеспечить прежде всего следующее:

1. Достижение такого высокого уровня производительных сил, при котором человек выводится из непосредственного процесса производства, становясь его главным контролером и надзирателем. Это предполагает широкое применение современных научно-технических

достижений: электронизации и всеобщей автоматизации, информационной и биотехнологии, новых материалов и способов их обработки и т.п. С революцией в науке и технике преодолеваются остатки старого разделения труда. Место узкоспециализированной рабочей силы занимает универсальная, всесторонне развитая индивидуальность, способная к физическому и интеллектуальному, репродуктивному и творческому труду.

2. Устранение отчуждения трудящихся от собственности на средства производства и рабочую силу, от управления экономикой и распределения доходов. Это предполагает уничтожение монополии государственно-бюрократической собственности и всевластия государственного аппарата путем разгосударствления и приватизации имущества, демократизации государства. В результате утвердятся многообразие форм собственности: частной, коллективной и государственной, а также их смешанных форм, плюрализм форм труда: индивидуально-частного, кооперативного, коллективного, предпринимательства. С утверждением многообразия форм собственности и форм хозяйствования разовьется и конкуренция экономических субъектов.

Без свободы выбора каждым форм собственности, хозяйствования и труда, профессии и специальности не может быть снятия отчуждения труда.

3. Совершенствование организации труда, основанной на широкой перемене труда, его действенной мотивации и стимулировании, принципе свободного выбора рабочим темпа работы.

Опыт экономического развития стран Запада во второй половине XX столетия, особенно в последние десятилетия, свидетельствует о том, что в рыночно-капиталистической экономике пробивает себе дорогу тенденция постепенного преодоления отчуждения труда в среде различных категорий населения, в том числе и рабочих. Об этом свидетельствует широкое распространение кружков качества, бригад творчества и других проявлений роста трудовой и творческой активности работников, что является одной из существенных причин повышения эффективности труда. Этому способствовала растущая социализация производства, широкое акционирование предприятий и демократизация владения акциями, распространение коллективной собственности непосредственных производителей (типа ЕСОП), участие трудящихся в управлении фирмой, распределении ее доходов, выполнение государством крупных социальных программ и т.д. Происходит эволюция капиталистической частной собственности: из индивидуаль-

ной она превращается в коллективно-частную. В современных акционерных обществах собственность характеризуется совместно-разделенным присвоением, сочетает в себе общественно-коллективную (в натурально-вещественном отношении) и индивидуально-частную (по стоимости).

Мы поддерживаем точку зрения тех авторов, которые считают, что К.Маркс недооценил внутренние силы капитализма к саморазвитию, его внутренние возможности к разрешению собственных противоречий и адаптации к изменяющимся условиям. Вместе с тем следует отметить, что процессы социализации производства, эволюции частно-капиталистической собственности и преодоления отчуждения труда происходят противоречиво, наталкиваясь на контртенденции.

Из сказанного вытекает необходимость переосмысления роли рыночных отношений и современных форм частной собственности в процессе снятия отчуждения труда. Рано делать какие-то однозначные выводы, нужны серьезные исследования этих проблем.

Список литературы: 1. А б а л к и н Л.И. Социалистическая собственность: проблемы перестройки. - М., 1989. 2. М а р к с К., Э н г е л ь с Ф. Соч. - 2-е изд.

Поступила в редколлегию 26.12.92.

В.Е.ШЕДЯКОВ, канд.экон.наук

ЧЕЛОВЕК ОТЧУЖДЕННОГО ТРУДА
В СИСТЕМЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Much of the soul they talk,
But all away.*
Milton.

Тип личности массового работника - один из наиболее трудно-одолимых барьеров интенсификации производства. А.Н.Энгельгардт отмечал, что с начала века приобретал доминирующее положение стиль не общинного коллективизма, а индивидуализма, но не буржуазного, а "дотоварного" - соответствующего стремлению выделиться не для улучшения труда, а для сокращения затрат его, чтобы не переработаться за другого [7, с.242, 249, 353, 365]. Следствием становится не повышение, а снижение производственных показателей;

10-1539

преуспеяние воспринимается как обман, а основным средством делового успеха видится неэквивалентный обмен. В результате, если до 1907 г. столкновения между крестьянами составляли лишь 6 % их насильственных действий, то после 1910 - на один поджог крестьянами помещичьих усадеб приходилось 4 поджога друг друга [4, с.273-274].

Современные социологические исследования свидетельствуют об усилении стереотипов экономического поведения, исповедующего регрессивный индивидуализм в соединении с элементами кастовости, "нового феодализма". Предотвращение многочисленных негативных последствий этого предполагает развитие как теоретической критики, так и позитивной науки формирования родовой специфики производственной деятельности человека отчужденного труда, когда, по словам Н.А.Бердяева, прогресс достижим только путем "наибольшего сопротивления" [2, с.123, 160, 256; аналогично: 5, с.58, 77].

Сущностные силы человека - абсолютные биосоциальные возможности человека как члена общества и субъекта деятельности и общественных отношений - по своей природе являются родовыми, представляя собой меру, способ интеграции индивидуального в социальное. Отличаясь в формах личностного существования, сущностные силы людей имеют общий источник и общественное содержание. Особенностью родовых сил человека является то, что, с одной стороны, они - общественный, по-преимуществу производственный уровень индивидуальных сущностных сил, с другой - необходимая характеристика любого уровня их, что в целом позволяет охарактеризовать родовые силы как общественный срез сил сущностных и атрибутивных уровня личности. Неточно как сводить родовые силы лишь к обособленной части сущностных, так и не замечать их отличительных черт: фундаментальности, атрибутивности, социальности, тесной связи с производственными отношениями. Биологическое не вытесняется из сущности человека, но в родовых силах, во-первых, частное превращается в носителя общего признака (общество - субстанция, индивид - акциденция), во-вторых, биологическое движение снято и опосредовано общественным. Структура человека не predetermined инстинктивно, "открыта", не завершена, дает простор компенсационности и вариативности развития, требует постоянства социальных связей. Это же качество на более высоком уровне проявляется у цивилизации в целом: лишь различное целостно. Отсюда - "многоединство" Л.П.Карсавина, "моноплюрализм" Н.А.Бердяева.

Законы производства родовой жизни таковы, что с ростом каче-

ства человеческого мира увеличивается и сфера природы, которой он живет; личность (и человечество) относится к себе как к роду, универсуму: в жизнедеятельности каждого отражен весь родовой характер ее. Следовательно, случайность или свобода могут быть присущи человеку лишь как представителю общества. Для индивида как случайного все окружение - чужое, восстановление же целостности человека как личности требует превращения мира инобытия не в чуждое, а в свое, в средство воплощения всех способностей (*Vermögen*) в действии.

Вариантом реализации родовых сил в производстве оказывается отчуждение, потенциальная возможность которого закладывается внешним по отношению к каждому конкретному человеку характером природы, вещей и людей, но сам этот внешний характер историчен. Отчуждение соединяет нейтральное к оценке людьми положение, связанное с закономерным процессом повышения их индивидуальной общности, с негативно оцениваемым разрушением личности. Первый момент (так называемое позитивное отчуждение, безразличное отчуждение, опредмечивание. - *Entäußerung*) - необходимость развертывания сущностных сил, их самоопределения как источника дополнительной социальной силы, содержания всеобщего богатства и предпосылки общественного труда, основа перехода от приспособительно-присваивающей деятельности к производственному труду. Второй момент (отчуждение в узком смысле, *Entfremdung*) - усвоение обществом лишь незначительной части человеческого потенциала, которая отбирается случайно, стихийно.

Овеществление своего становится не чужим, а чуждым, когда опредмечивание подчиняется собственно отчуждению, а освоение окружающего мира реализуется в форме присвоения. При этом "чем ничтожнее твое бытие, чем меньше ты проявляешь свою жизнь, тем больше твое имущество, тем больше твоя отчужденная жизнь, тем больше ты накапливаешь своей отчужденной сущности" [1, с. 602]: если все предметы окружающего мира остаются для человека опредмечиванием самого себя, то осознание индивидуальной выгоды от господства отчуждения возможно лишь при отказе от своей индивидуальности в пользу безличности и произвола. Всеобщность абстрактного богатства фиксируется капиталом; абстрактно всеобщий характер труда по-разному закрепляется хозяйственными и производственными отношениями, в формах которых идеально преодолевается ограниченность производительных сил (реальному преодолению препятствует проти-

ворение абстрактного труда и многообразия в разделении деятельности конкретной работы, расхождение труда однородного и особенного неоднородного).

Комплекс отношений отчуждения формируется на материально-вещественном, социально-материальном и социально-идеальном уровнях, фиксируя качество взаиморепрезентации объективных и субъективных феноменов. Когда живая деятельность дополнительна к прошлому, настоящему и будущему труду других членов общества, а смысл ее определяется совокупным трудом, то человек относится к миру предметности сначала через совокупный и только затем — через свой живой труд. Дорефлексивное сознание заменяет правду сущностного бытия правдоподобием мира иллюзий, той второй реальности, "собственного мира" (*die eigene Welt der Kunst*), что порождается фетишизмом самого бытия, охраняя принципиальную неискренность в стиле призыва св.Августина: "Даруй мне чистоту сердца и непорочность воздержания, но не спеши, о, Господи!".

Противоречие родовых сил (прежде всего способностей и потребностей) разворачивается в социальные конфликты. Если внутренняя характеристика сил — их рационально-эмоциональная определенность, то внешняя — единство вещественного содержания, форм вещественных и общественных. На материально-вещном уровне деятельность уже входит в сущность человека, является потребностью, но развитие той же потребности на социально-материальном уровне затрудняется закономерностями отчуждения, что мешает структурированию социальной сущности человека, придает ей внешний характер. Феномены труда производительного, абстрактного, социально неоднородного возникли как этапы становления общественно разделенного и закрепленного. Ограничение сферы деятельности при комбинировании индивидуальных производительных сил в общественные при случайном способе распредмечивания конкретного сочетания сущностных сил реализуется не как социальное распределение деятельности и людей, а как общественное разделение труда. Оно включает специализацию (разделение на уровне вещной, а не социальной формы), но не сводится к ней, а диктует недоступность всей деятельности, полноты освоения труда, всесторонней сущности, и "как труд есть лишь выражение человеческой деятельности в рамках отчуждения, ... разделение труда есть не что иное, как отчуждение, самоотчуждение полагание человеческой деятельности в качестве реальной родовой" [I, с.61I].

Вопреки догмам первичное отчуждение *in statu nascendi* появляется задолго до частнокапиталистической собственности, проходя стадии отчуждения продукта труда, самой деятельности в труде, распада общества на отчужденных от себя, других и всего общества индивидов. Во всеобщем состоянии отчуждение в экономике включает отчуждение самого труда и его продукта, родовой жизни и самоотчуждение, дополняясь иррационализмом политики, культуры, сознания и оборачиваясь отторжением от общества и природы. Если всеобщее отчуждение присуще классическому индустриализму, то сейчас его элементы модифицированы. По мнению Дж.К.Гэлбрейта, Запад выжил посредством радикальных социальных, а не технологических изменений. Тем самым многие классические абстракции утратили практическую истинность. Но и сегодня население США (5 % мирового) потребляет 40 % глобальных природных ресурсов и дает 70 % отходов. Для удовлетворения элементарных потребностей беднейших необходим рост мирового производства в 12-15 раз. Богатые страны живут за счет бедных, последние же никогда не смогут приблизиться к ним в рамках этой системы без экологического катаклизма. Прибыли акционеров, по данным Кевина Филиппса, в 93 раза превосходят доходы рабочего (в 1980 г. - в 40 раз). В США самое высокое для индустриальных стран число людей за чертой бедности - 32 млн человек и с 1974 г. запрещены независимые правомочные комиссии по защите прав населения от произвола правительства. Но и история реализации социалистической идеи привела к воспроизводству отчуждения, которое национализацией самой по себе не уничтожается.

Само употребление понятия "отчуждение" для анализа нашего общества казалось не соответствующим марксистской номенклатурно-терминологической традиции. Вкус к серьезным теоретическим исследованиям (без которых выявить суть отчуждения невозможно) портился обвинениями в схоластическом теоретизировании, третировался упреками в излишней абстрактности рассуждений, развращался смешением диалектики и схоластики, подрывался "расчеловечиванием" экономической теории и практики. Недостаточная глубина начальных абстракций служила причиной последующего схоластического подхода и убогого эмпиризма куцых практических рекомендаций. Резкий же рост популярности понятия в последнее время, зачисление его в обиход модных политических терминов окончательно мифологизировали проблему. Специфический смысл утрачи-

вается, некатегориальное словоупотребление теснит строгую научную постановку проблемы. Современность характеризуется как очевидным социальным заказом на изучение отчуждения, так и неподготовленностью науки. Приходится констатировать: с одной стороны, не "плюрализм мнений", а гультаризация и разноречивая невежества, отсутствие научной системы в применении активно вводимого в аппарат исследования многих отраслей гуманитарного знания термина, с другой, — увеличивающееся значение его разработки для цивилизации.

Очевидно, что реформы идут не так, как хотелось бы. Не последняя причина здесь — эмпиризм, отказ от анализа (или невладение им?) внутренних закономерностей социально-экономического развития. Именно на крутых поворотах развития общества выявляется связь между волюнтаризмом и эмпиризмом. И основной опасностью становятся не ошибки застоя, а преобладание авторитарно-бюрократического варианта преобразований на практике и эмпиризм (неспособность к теоретическим обобщениям, отказ от коренных проблем, склонность к штампам) в науке.

Человеческая деятельность реализуется в производстве посредством отчужденного труда либо самодетельного творчества. Если деятельность — атрибут любого живого существа, то отчуждение и творчество — суть процессы социальные, противоборствующие формы общественного прогресса. Этапами становления деятельности и выступают: инстинктивная (присваивающая, предчеловеческая); отчужденно-фетишизированная; творческая. Самодетельное творчество возникает в предыстории человечества, но не находит там себе адекватного основания, а творческая активность — каналов превращения в творческую деятельность. Поэтому творчество остается всеобщим лишь идеально, реально воспроизводясь как особенное. Ныне же создаются предпосылки для закрепления творчества как конкретно-всеобщего в единстве и взаимопереходе идеального и реального. Функцией идеального становится подтверждение истинности реального, перешедшего от бытия в себе (потенции) к бытию для себя (деятельности) и развернувшегося в систему отношений субъекта творчества к активности, обществу (и посредством этого — к труду), общества — к субъекту творчества, между субъектами творчества, между локальными социальными группами и включенными в них творцами.

Человек, в деятельности и сознании которого жестко отгра-

ничено производство и потребление и который сам полностью разложим на производителя и потребителя, — отчужденный человек. Только выход на более высокий уровень творческой самостоятельности ведет к превращению всего времени личности во время свободного развития, уничтожая тем самым его деление на свободное и рабочее, деятельности — на потребление и производство. Поэтому философской оппозицией отчуждению является свобода, отчужденному труду — свободное самостоятельное творчество. Выражением личностной устремленности участников труда становится их творческая активность. Отношения отчуждения разворачиваются по схеме "необходимость — свобода — необходимость", творчества — "свобода — необходимость — свобода".

Творчество — новый, достигаемый в опосредовании необходимостью, уровень свободы, трансформирующий деятельность в самостоятельность, при которой диктат общества над хозяйствующим субъектом излишен из-за социализации самого субъекта. Самостоятельность в деятельности — через свое собственное отрицание возвращающееся в себя единство трудящегося с трудом, повышение заинтересованности в работе придаем ей лично значимого характера. Отчуждение входит в обособленное присвоение человеком мира сущностных сил, творчество предполагает его освоение. Отчуждение — утрата целостности социально разделенным индивидом, творчество — обретение ее. Отчуждение порождает отчужденность человека, социальную пассивность (а то и криминальную инициативу), творчество — чувство хозяина и социальную активность. Творчество — прямой, универсальный для каждой личности, непосредственно самостоятельный и свободный способ развития и тем самым отрицает превращенное, элитарное, социально разделенное становление общественного потенциала в рамках отчуждения.

Суть творчества — свобода деятельности, сопряженная с интересом к труду и вызываемая положением хозяина своего труда, собственности. "Почему я пишу? — пояснял Л.Бетховен. — То, что у меня на сердце, должно найти себе выход. Вот поэтому-то я и пишу". Герой романа С.Моэма "Луна и грош" (прототипом которого стал Гоген) одержим потребностью творчества, но равнодушен к дальнейшей судьбе своих картин. Если отчужденный труд мистифицирует природу самого труда, его продуктов и результатов из-за подчинения закономерностям и тенденциям отчуждения, то свободное творчество прямо демонстрирует свою сущность всестороннего универ-

сального развития личности. Поэтому следствие отчуждения — вещные формы сознания и экономический фетишизм, результат творчества — рефлексивное мышление.

Критерий творчества — само развитие сущностных сил каждого в соответствии с их законами, что проявляется в прогрессивности, общественной значимости, эффективности самодеятельности. Самодеятельное творчество снимает отчужденный труд: сохраняет позитивное (эффективность в широком смысле), уничтожает негативное (разрушающая ипостась), осуществляет переход на более высокий, качественно новый уровень, где активность субъекта деятельности выступает сущностью, активная деятельность — существованием, а творчество как свободная самодеятельность — явлением. Но обращение основания ведет к тому, что в человеческом обществе уже творческая активность может относиться к свободной самодеятельности как к своей сущности. Свободное творчество приходит на смену отчужденному труду в масштабах цивилизации, общеисторически знаменуя смену экономической доминанты на социальную, перенося в статус основного противоречия эпохи трудовые вместо имущественных. Отчуждение создает видимость принадлежности социальных ролей производителя результатам его деятельности как их естественных черт и вызывает либо преклонение перед миром вещей, либо ненависть к нему, творчество же — совпадение субъекта и объекта во взаиморазвитии. Особенность современности — вырастание творчества в важнейшую черту жизнедеятельности, но в формах отчуждения, превращенности, иррационализма, что усложняет выбор ведущего направления прогресса.

Акт продажи рабочей силы может означать отчуждение самой способности к деятельности, замещение внешней (денежно-вещной) связью внутренних. Материальное производство отграничивается от интеллектуального развития, ставится в зависимость от строя машин. Технократизм становится неотъемлемой чертой индустрии, формируя человеческую сущность как усвоение человеческой деятельности, совокупность общечеловеческих качеств и комплекс социальных отношений, но в античеловеческой форме. Уже индустриальная цивилизация создает условия, когда рост вещественных носителей богатства — функция не живого труда, а развития машинно-технической стороны производства. Труд в непосредственной форме перестает быть источником богатства, рабочее время — его мерой, а прибавочная стоимость — условием. Если при меновой стоимости

только обмен полагает труд всеобщим, то без нее труд сразу положен как таковой; предпосылка стала опосредованием: теперь коллективное производство — основа производства. По мере становления жизнедеятельности творчеством возрастает и потребность в творчестве. Деятельность как труд — царство необходимости, деятельность как творчество — царство свободы; творчество — результат переделки столь противоречивого "всего человека" (*ganzen Menschen*) в человека гармонично развитого, целеустремленного, "целостного" (*Menschen ganz*).

Творчество — не субъективно-случайный произвол, а "покорство" как материальному миру в его закономерностях, так и нравственной идее для познания и развития их и себя [5, с.84, 87; 2, с.93, 152, 255]. Первоначально всеобщность творчества проявляется лишь как случайность, а единичность оказывается побочной причиной (*cause occasionnelle*) превращения отношений между людьми в процессе деятельности в источник бесчеловечного. Всесторонность творческого развития — это не овладение всеми видами труда, а освоение всех сторон деятельности. Положительное содержание освобождения труда заключается в совпадении качеств индивида как субъекта живого труда и субъекта исторического процесса; гармония его — не сумма знаний обо всем, а поиск истины, воссоздания в себе идеала, тождество с природой, миром, самим собой. Освобождение труда означает уничтожение труда, его качественной определенности; человек, полностью сводимый к труду и потреблению, — отчужденный человек: тот, чья жизнь тратится на производство и потребление товара, — сам товар. Творчество — основополагающая характеристика реализующейся (*gestaltenden*) человеческой сущности вообще и потому раскрывает возможности преодоления антагонизма человеческой сущности и существования.

Современный период — эпоха модернизации деятельности перехода от отчужденного труда к свободному самодеятельному творчеству в рамках как капиталистической, так и социалистической тенденций. Распространение отношений отчуждения в обществах буржуазного строя, классического типа было сопряжено с абстрактной всеобщностью капитала, деспотического социализма неклассического вида — с моментом переходности общества, рудиментами предшествующих способов производства, административной системой управления [6, с.147, 150, 151, 153]. При борьбе общечеловеческих и классовых ценностей за статус доминирующих рационализация обще-

ственно-экономических систем, каждая из которых базируется одновременно на принципиально различных основаниях, проявляется как абсолютизация абстрактного подхода при оценке человека. (В сознании диссидентов также возобладали классовые подходы; для них "коммунисты - они были как бы вне всего, они не были людьми" [3, с.42]).

Итак, общие основы всякого производства - как деятельности, так и отношений - следуют из продуцирования сущностных, а не только внешних сил человека, но сама человеческая природа - продукт деятельности в истории. Стереотипы экономического поведения тружеников сейчас во многом соответствуют реалиям индустриального общества - создания социальной жизни, а не самой жизни в ее действительности; сохраняются и элементы доиндустриального стиля жизнедеятельности. И это фиксируется деятельностью сущностью человека, его трудом, который лишь приобретает общественный характер и научность (применение знаний, воплощение науки). Слом старых догм может сопровождаться порождением новых иллюзий, пока массовым остается осознание человека лишь абстрактно - как члена партии, нации, носителя языка или цвета кожи, а не конкретной, богатой личности и воспроизводится отношение к фетишам как собственной глубинной сущности в духе сакраментального вопроса Ф.М.Достоевского: "Какой же я штабс-капитан, ежели Бога нет?" Ответом на это должно стать признание возможности современного отчуждения и изучение человека в этих условиях. Человек человеку - Бог. Человек человеку - Человек.

Список литературы: 1. Маркс К., Энгельс Ф. Из ранних произведений. - М., 1956. 2. Бердяев Н.А. Философия свободы. Смысл творчества. - М., 1989. - 3. Леонтьев Д. Дневник в четырех главах // Даугава. - 1990. - № 4. 4. Першин П.Н. Аграрная революция в России. Кн. I. - М., 1966. 5. Чаадаев П.Я. Статьи и письма, - М., 1989. 6. Шедяков В.Е. Творческая активность - ведущая форма развертывания сущностных сил человека // Архиреев С.И., Шедяков В.Е. Разрешение экономических противоречий обобществления как движущая сила развития творческой активности. Деп. в ИНИОН АН СССР 14.12.89, № 40463. 7. Энгельсгардт А.Н. Из деревни. - М., 1987.

Поступила в редколлегию 07.12.90.

ВЛИЯНИЕ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА ИНТЕНСИФИКАЦИЮ ТРУДА

Фундаментальный пересмотр теоретических положений, которые характеризуют исторические судьбы капитализма, пока не коснулся рынка труда, его влияния на интенсификацию труда наемных рабочих. Бытующие представления, как правило, ограничены негативной оценкой рынка труда, освещением его роли в усилении эксплуатации труда, формировании безработицы и других пороков капитализма. Фактически все язвы капитализма в то же время приписываются рынку труда и "не замечается" его положительная роль в развитии способностей рабочих, установлении пропорций, поддерживающих в сбалансированном состоянии производительную и потребительную силы общества.

Рынок труда – важнейший элемент экономической системы современного капиталистического общества. Он состоит из двух связанных явлений ("субрынков"): рынка рабочих мест и рынка рабочей силы. Структурные изменения в производстве, перерастание простой рабочей силы в сложную вносят глубокие изменения в механизм функционирования рынка труда. Вместе с этими изменениями трансформируется и внутренняя структура его элементов. В настоящее время рынок труда сочетает, как минимум, три таких элемента. Первый – собственно рыночные отношения, основанные на конкуренции свободных производителей, носителей способности к труду. Конкуренция диктует условия, предъявляет жесткие требования к образовательному, квалификационному и профессиональному цензу рабочих. В результате развиваются общественно необходимые способности рабочих, потребности на которые формирует монополистический капитал. Именно монополия капитала противостоит на рынке труда конкуренции рабочих.

Второй элемент – система государственного регулирования труда, которая содержит и прогнозирование типа экономического роста, определение приоритетов роста, воплощает программу-прогноз занятости, содержит набор финансово-экономических рычагов воздействия как на наемный труд, так и на капитал. По существу такая программа часто выходит за собственно рынок труда, распространяется на экономику и общество в целом, включая международные потоки рабочей силы. Она может рассматриваться как регулятор спроса на ра-

бочую силу, причем государство берет на себя функцию посредника в поиске вакансий на рабочие места, организует обучение, подготовку и переподготовку кадров, необходимых производству.

Третий – система социальной защиты работника, социальных гарантий и обеспечения на случай потери работы и других непредвиденных случаев. В широком смысле – это "социальные амортизаторы", предназначенные для сглаживания последствий развития рынка в условиях конкурентной борьбы, обострения противоречий капитализма, которые не отменяются и на современном этапе.

Нетрудно заметить, что при всей связанности элементов, перечисленных выше, между ними имеются существенные различия, даже отрицания одного другими. Это особенно заметно при сопоставлении первого и третьего элементов: развитие системы социальных гарантий в принципе противоречит другой тенденции – обострению конкуренции на рынке труда, тенденциям его монополизации капиталом. Что касается второго элемента (госрегулирование рынка труда), то ему принадлежит ключевая роль в разрешении противоположности первого и третьего элементов. Традиционная трактовка рынка в своих основных чертах относилась к рынку простой рабочей силы, индивидуальной капиталистической собственности, конкуренции как борьбы "всех против всех". Конечно, она требует уточнения в настоящих условиях. Современные данные содержат достаточно веские аргументы, чтобы усомниться в незыблемости утверждения, что систематическое превышение предложения рабочей силы над спросом на нее автоматически ведет к усилению интенсификации труда занятых рабочих.

Во-первых, промышленное развитие большинства капиталистических стран достигло такого уровня, при котором число рабочих в таких трудоемких сферах как перерабатывающая промышленность и строительство абсолютно и относительно начинает падать. Вследствие этого промышленность и в дальнейшем будет использовать для роста производства живой труд. Правда, значение данного фактора уменьшается по сравнению с другими, чему особенно способствует новая и высокая технология, противостоящая живому труду. Однако пропорция, в которой новая технология используется для роста производства и для замены живого труда, пока строится в пользу первой стороны. Весомый вклад трудоемких отраслей в структурах народного хозяйства обеспечивает снижение инвестиций на одно рабочее место (новое) и облегчает полноту занятости как стратеги-

ческой задачи экономической политики буржуазных государств.

Во-вторых, проблему трудоустройства в значительной мере решает опережающий рост занятости в нематериальном производстве. Значительная часть рабочих мест в сфере услуг требует невысокого уровня квалификации, труд является низкооплачиваемым. Средняя зарплата в этой сфере составляет 60 % аналогичного показателя обрабатывающей промышленности. В результате растет доля малообеспеченных рабочих и служащих. К тому же занятость в отраслях обслуживания носит часто временный, нестабильный характер. Дешевизна рабочей силы (низкоквалифицированной) является для работодателей определенным стимулом формирования новых рабочих мест и совершенствования уже существующих. К тому же относительно худшее материальное положение рабочих в этой сфере экономики делает ее предметом особых целенаправленных акций государства и некоторых общественных организаций.

Наконец, в-третьих, при определении вклада трудоемких отраслей в рост производства и занятость в современных условиях важно понять, что речь идет не о всяком труде, а о труде квалифицированном, и всякий избыток рабочей силы рассматривать в неразрывной связи с повышением реальной квалификации. Открытие новых рабочих мест в послевоенное время в странах континентальной Европы по плану Маршалла, например, значительно уменьшило контингент недостаточно занятой рабочей силы. При этом существенно, что процент высококвалифицированных и квалифицированных рабочих в общей численности занятых растет, хотя и в среде безработных тоже. Если учесть, что трудоемкими являются не только традиционные, но и некоторые современные отрасли, как, например, электронная промышленность, производство всех видов транспорта, многие направления металлообрабатывающей промышленности, то, когда рабочая сила оценивается как фактор, который следует больше использовать в производстве, надо иметь в виду, что речь идет о квалифицированной рабочей силе и структурной безработице, вызванной несбалансированностью профессий и квалификаций рабочих с потребностями производства.

Из изложенного вытекает основная тенденция развития рынка труда. Она, как нам представляется, состоит в переходе от рынка с ограниченным спросом на рабочую силу к рынку с ограниченными ресурсами. В литературе подобная метаморфоза рынка труда описана Я. Корнаи [1]. Резюмируя основные стороны рынка рабочей силы

с ограниченным спросом в "чистом виде", автор выделяет: большую долю потенциального резерва рабочей силы; значительную хроническую безработицу; угрозу безработицы даже традиционно занятым по найму. В отличие от рынка с ограниченным спросом, рынок с ограниченными ресурсами предполагает нормальный уровень занятости, повышение его за счет "поглощения" потенциальных резервов рабочей силы и то, что безработица в обществе не падает ниже фрикционной, не превышает ее. Даже в условиях моментальных колебаний занятости она не сильно отклоняется от фрикционной. Хроническая безработица полностью исчезает; на поведение традиционно занятой по найму части населения накладывает свой отпечаток гарантированная занятость. Исторический процесс, который ведет от рынка с ограниченным спросом к рынку с ограниченными ресурсами, в разных странах происходит в разных конкретных условиях, но все они имеют общие черты.

Так, данный переход невозможен без глубоких изменений в материальной базе — самом производстве, а также механизмах хозяйствования и управления им. Среди прочих здесь на первом месте стоит: высокая организация производства и трудовая дисциплина; заинтересованность предприятий в экономии живого труда, обеспеченная эффективными формами его оплаты и мотивацией труда-хозяйствования; эффективные решения в выборе технологии, капитальных вложениях. Когда технологические решения не обеспечивают высвобождения рабочей силы (как это имеет место в большинстве бывших социалистических стран), возникает явление хронического дефицита рабочей силы и обусловленные ими дестимуляторы применения более производительного оборудования.

Представляется, что в анализе занятости и рынка труда "опорными" (базовыми) категориями являются: доля накопления, поскольку при ее росте потенциальный резерв рабочей силы поглощается быстрее; а значит и кризис занятости будет преодолен быстрее; структура капитальных вложений, где из всех видов инвестиционной деятельности особенно выделяется строительство, производство и монтаж оборудования как наиболее трудоемкие сферы производства; отраслевая структура экономического роста, вызывающая межотраслевое перераспределение рабочей силы и сама приспособляющаяся к спросу на рабочую силу; выбор технологии, который определяет структуру затрат на производство.

Все эти факторы безусловно влияют на рынок труда, являются

причинами возникновения превышения предложения рабочей силы над ее спросом. Однако в их трактовке не следует допускать упрощения, когда чаще всего причины безработицы сводят к состоянию хозяйственной конъюнктуры или циклическому характеру капиталистического производства. В этом случае все объясняется так: фаза подъема — занятость растет; фаза кризиса-депрессии — занятость падает, безработица растет. Нам представляется, что механизм капиталистического цикла сам встроен в более общий механизм регулирования, который под влиянием не только прямых, но и обратных, не только экономических, но и социальных связей стабилизирует занятость, ведет безработицу к нормальному уровню, как это имеет место, например, в Швеции и некоторых других странах. Важно правильно понять структуру связей: не только производство и накопление определяют занятость (К.Маркс), но и состояние и структура занятости влияют на производство и накопление, определяют их (Д.М.Кейнс). Иначе говоря, "равновесное" состояние рынка рабочей силы достигается борьбой (взаимодействием) двух сил, одна из которых (предприниматели) использует в качестве регуляторов производство и накопление, другая (общественные организации трудящихся, профсоюзы), наоборот, — занятость и безработицу для влияния на предпринимателей и в конечном счете на производство.

Так, профсоюзы являются важнейшим элементом функционирования рынка труда. Их роль сводится к опосредованию договора найма, купли-продажи рабочей силы, заключению тарифных договоров на коллективной основе с предпринимателями. Через профсоюзы рабочий класс реально приблизился к объективному процессу образования цены на рабочую силу, включился в состав субъектов, регулирующих рынок труда, наряду с монополиями и государством. Участвуя в снижении и преодолении конкуренции между рабочими как продавцами рабочей силы, профсоюзы распространяют воздействие на рынок труда со стороны не только спроса, но и предложения.

Нельзя согласиться с предложением некоторых экономистов выявить влияние "чистой" организации рабочих в профсоюзы на среднем уровне заработной платы, которая якобы не связана с влиянием "чистого" рынка труда, т.е. такого рынка, на котором уже нет борьбы труда и капитала. Здесь принимается заведомо нереальное условие. "Фактор организации, — правильно отмечает в этой связи Я.Н.Кережецкий, — находится в определенной причинно-следственной связи с теми факторами, влияние которых в данном случае связано

и с величиной предприятий, и с колебаниями зарплаты в пределах промышленного цикла... определяет состояние реального рынка труда..." [2, с.101-102].

Роль профсоюзов в качестве регулятора рынка труда нельзя переоценивать. Профсоюзы, как правило, связаны с мерами прямого влияния на рынок труда, осуществляемыми посредством создания программ общественных работ в отраслях, развития госсектора, обеспечения дополнительных рабочих мест в частном секторе. Косвенные же меры действуют на рынок труда посредством изменения условий хозяйствования, касаются условий регулирования спроса на труд, в отличие от прямых мер, которые влияют на динамику предложения. Поскольку же условия хозяйствования меняются непрерывно, никакие соглашения с предпринимателями (через заключенные тарифные договоры, определение минимальных нормативов и другие соглашения) не могут гарантировать невозможность увольнения лиц наемного труда даже при отработанном законодательстве и в условиях нехватки рабочей силы. Трудности сбыта и мероприятия по механизации и автоматизации используются предпринимателями для увольнения лиц наемного труда даже в период высоких темпов экономического роста. Подцелью таких действий является наведение удобного им порядка на предприятиях.

Практика и статистика свидетельствуют, что "регулируемость" рынка труда относительна; сбалансированность предложения и спроса на рынке труда - явление редкое, безработица сохраняется. Кроме того, даже в процессе регулирования возникают явления, которые не вписываются в этот процесс, например, увеличение рабочих мест, не требующих высокой квалификации, связанное с временной работой, а также работой в течение неполного дня. Занятые таким трудом не организованы в профсоюзы, не защищены ими. Возможности интенсификации труда здесь по существу безграничны. Так возникли "новые бедные", значительная часть которых безработные, причем они устойчиво воспроизводятся. Другая часть - те трудящиеся, которые получили нестабильные рабочие места, часто оплачиваемые только по минимуму зарплаты - 3,55 доллара за час, иногда даже меньше.

Каким образом подобные явления будут включаться в механизмы социально-экономической регуляции рынка труда? Изучение этого вопроса требует дальнейшего приложения научных сил.

Список литературы: 1. Корнай Янош. Дефицит. - М., 1990.
2. Керемецкий Я.Н. США: профсоюзы в борьбе с капитализмом. - М., 1990. 3. Глушенко В.В. Формирование потребностей социалистического общества. - Харьков, 1987.

А.Н.КОЛОМИЕЦ, канд.экон.наук,
В.Г.ЯРЕМЕНКО, канд.экон.наук,
О.Л.ЯРЕМЕНКО, канд.экон.наук,
А.В.КОРНИЛОВ, канд.экон.наук,
Т.В.КОВТУН

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

Проблеме занятости в последнее время отведено одно из центральных мест в научных и популярных изданиях, так как она затрагивает интересы каждого члена общества. В научных статьях получили освещение вопросы нового подхода к пониманию занятости [4, с.92-93], прогноз динамики занятости и ее структуры в ближайшие годы в нашей стране [2; 5], анализ форм регулирования занятости в экономически развитых странах [1; 6]. Однако в значительной степени исследование этих проблем пока носит фрагментарный характер, отсутствует системный подход в понимании как самой занятости, так и ее места в совокупности проблем перехода к рыночной экономике, а следовательно, и комплексность в практических рекомендациях.

Занятость следует рассматривать как совокупность взаимозависимостей, являющихся формой проявления отношений по поводу соединения работника со средствами производства.

Командно-административный тип экономики, базирующийся на разновидности азиатской формы собственности, внеэкономическом и дополняемом квазиэкономическими формами принуждения к труду, проявляется в "поголовной" занятости членов общества на государственных предприятиях. Горизонтальное передвижение занятых жестко ограничено пропиской, жильем. Вертикальное - обусловлено не столько проявленными способностями, сколько "связями" в командно-административной иерархии. Подобная форма занятости носит неподвижный, застойный характер. Отсутствует резерв трудовых ресурсов на макроуровне, что становится тормозом развития экономики. Предприятия, стремясь гарантированно обеспечить себя рабочей

12-1539

силой, вынуждены держать излишнюю ее часть, которая представляет скрытую форму безработицы. Любые структурные изменения в экономике обостряют дефицит рабочей силы в обществе и стимулируют резервирование ее внутри предприятий, что еще более обостряет ее дефицит. Таким образом, поголовная занятость неизбежно порождает одновременный дефицит рабочей силы на макроуровне и ее излишек на микроуровне [3, с.275-279]. Это противоречие влияет на качественные показатели функционирования рабочей силы, снижается дисциплина, ухудшается качество работы. В конечном итоге действующая система занятости становится тормозом перехода на интенсивный тип развития.

Изменить ситуацию путем паллиативных реформ, направленных на повышение дисциплины труда, высвобождение излишней рабочей силы на предприятиях, не удастся, так как подобные реформы воздействуют лишь на следствия, не затрагивая причин. Необходимы глубокие преобразования отношений собственности, адекватные реально достигнутому в обществе уровню развития производительных сил, формирование хозяйственной системы смешанного типа, важнейшим элементом которой является рыночный механизм.

Занятость, складывающаяся в результате купли - продажи рабочей силы, отличается более мощными экономическими стимулами к труду, динамизмом структуры, хотя рыночный механизм оказывает неоднозначное влияние на интенсивное использование факторов производства и прежде всего личного фактора. С одной стороны, он создает экономические стимулы повышения качественных характеристик функционирования рабочей силы на предприятии, приводит в соответствие качественную структуру личного и вещественного факторов платежеспособным потребностям членов общества, однако с другой - с запаздыванием реагирует на динамичное изменение платежеспособных потребностей, поэтому для нормального осуществления общественного производства требуется постоянный резерв рабочей силы на макроуровне. Следовательно, чтобы максимально реализовать положительный потенциал рыночного механизма, необходима разработка методов регулирования рынка с целью оптимизации использования личного фактора и в масштабах всего общества.

Регулирование рыночного механизма занятости в экономически развитых странах развивалось двумя путями: эволюционным, когда процесс эволюционировал постепенно, под влиянием рабочего движения формировались общественные институты, правовые нормы, госу-

дарственные учреждения, амортизирующие рост безработицы, и этактическим, когда определяющую роль в формировании рынка труда играло государство, способствуя сохранению и выплещению добуржуазных отношений, построенных на личной зависимости, в формирующиеся механизмы занятости. Функцию основного амортизатора выполняла мелкая частная и групповая формы собственности, семейные формы предпринимательства. Но в обоих случаях регулирование занятости следовало за развитием рыночных отношений в целом.

Современный механизм регулирования занятости прошел сложный путь развития, от форм стихийной самонастройки через прямое государственное регулирование этих процессов в рамках Кейнсианской доктрины до различных селективных программ, отказа от прямого воздействия на занятость на макроуровне, решения этих вопросов путем льгот, стимулирующих предпринимательство [1, с.122-124].

В Украине сложились условия, отличающиеся от исторически известных форм формирования рыночного механизма занятости и его регулирования. Для нас неприемлем эволюционный путь с социальной напряженностью и потрясениями, растянутыми на десятилетия. Отсутствует мелкая частная собственность, выполняющая роль буфера неравномерности развития занятости при статической форме. В процессе осуществления реформ естественно стремление сформировать сразу цивилизованные формы рынка, современные методы его регулирования. Но скопировать их невозможно, да и нецелесообразно, так как они будут нежизнеспособны. Современные формы регулирования занятости базируются на уже сформировавшемся рыночном механизме, на ушедших в основание системы регулирования кейнсианских методах.

Задача, стоящая перед экономической политикой в области занятости, заключается в переходе к принципиально отличающемуся от функционирующего механизму занятости и превентивному созданию разнообразных амортизаторов социальной напряженности, которые бы при этом не подрывали условия эффективной работы предприятий. Это предполагает создание рынка рабочей силы и развитие его инфраструктуры. Необходим пересмотр размеров минимальной заработной платы и продолжительности рабочей недели. Условием функционирования регулируемой системы занятости должно стать постоянное исследование динамики занятости. На этой основе возможна разработка селективных программ не только общегосударственного,

но и местного уровня в зависимости от изменений на рынке рабочей силы.

Нынешнее состояние занятости характеризуется наличием скрытой, текущей и региональной форм безработицы. Переход к рынку приведет к появлению структурной безработицы, преобразованию скрытой формы в разновидность последней, сохранению текущей и региональной форм. В наиболее уязвимом положении окажутся молодежь и женщины, инженерно-технические работники, служащие, управленческий аппарат.

Сведению к минимуму текущей и структурной форм безработицы может способствовать начавшаяся реорганизация службы трудоустройства, создание системы курсов переподготовки, скоординированные с совокупностью стимулов развития предпринимательства, создания новых предприятий, особенно в районах с высоким уровнем региональной безработицы.

Подходы к преодолению молодежной безработицы могут быть найдены на путях развития среднего специального и высшего образования с расширенным курсом экономических знаний по организации и ведению собственного бизнеса.

Социальная защита женщин может быть обеспечена не путем правового закрепления на предприятиях, а сокращением их рабочей недели, введением режимов неполного рабочего дня, гибких графиков работы с компенсацией снижения заработной платы увеличением денежных пособий за воспитание детей.

Параллельно с этими преобразованиями должно идти развитие частного сектора, который будет частично вбирать высвобождаемых работников, способствовать повышению эффективности функционирования всего общественного производства.

Таким образом, повышение динамизма экономики, переход ее на интенсивный путь развития требуют кардинальных изменений в механизме занятости. В основе этих изменений должны лежать преобразования отношений собственности.

Перед нашим обществом стоит в определенной мере противоречивая задача: с одной стороны, создать и развить рыночный механизм занятости, с другой - ограничить его регулирующим воздействием. Регулирование должно быть нацелено на уменьшение давления на рынке труда и повышение мобильности рабочей силы.

Список литературы: 1. Вишнева И. Новые акценты в государственной политике занятости // МЭ и МО. - 1990. - № 3.

2. Защита от безработицы // Красное Знамя. - 1990. - 23 авг.
3. Корнаи Я. Дефицит. - М., 1990. 4. Прокопов Ф.,
Роговский И. Н. Занятость, которая нам нужна // Коммунист. -
1990. - № 6. 5. Рабочая сила - товар? // Правда. - 1990. - 24
сент. 6. Шищенко В. Современный капиталистический рынок
труда // МЭ и МО. - 1990. - № 1.

Поступила в редколлегию 25.12.90.

Л.И.ЯРМОЛЕНКО

ДИСЦИПЛИНА ТРУДА И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Перестройка хозяйственного механизма Украины возможна лишь на основе эффективного использования всего имеющегося потенциала общества. Для реализации этой сложной задачи потребуются значительное количество средств и времени. Однако сложившиеся условия развития страны требуют немедленного перелома в темпах экономического роста, а следовательно, и в динамике эффективности общественного производства.

В этих условиях в качестве важнейшего средства решения накопленных проблем выступает дисциплина труда.

Некоторые авторы рассматривают дисциплину труда как систему правил и установлений. А.И.Василевский, например, пишет, что дисциплина представляет собой систему правил и установлений, регулирующих отношения людей в зависимости от потребности процесса производства [2, с.117]. Автор сводит дисциплину труда к правилам, регулирующим отношения людей. Но сами эти правила вырабатываются на основе обобщения и закрепления в юридическом порядке объективно существующих элементов производственных отношений.

Ряд экономистов рассматривает дисциплину труда в качестве фактора повышения производительности труда, условия производства. В.И.Малинин и И.Я.Мясников отмечают: "Дисциплина труда как экономическое отношение является необходимым условием всякого совместного труда. Она представляет собой форму общественной связи, экономическое отношение между людьми в процессе создания материальных благ. Это отношение предполагает подчинение всех участников производства, независимо от их воли и желания, известному

распорядку и единому руководству" [5, с.8]. Это определение, по нашему мнению, является более полным и раскрывает сущность дисциплины труда как экономической категории. С этих же позиций рассматривается категория дисциплины М.П.Воробьевой, М.А.Сониным и другими авторами. Ленинский анализ дисциплины труда совершенно ясно показывает, что это прежде всего исторически изменяющаяся категория, атрибут труда всех способов производства, независимо от того, в какой из двух организационных форм труда осуществляется: индивидуальной или кооперативной. Составляющие моменты организации общественного труда (соединение рабочей силы со средствами производства, кооперация труда, разделение труда) при индивидуальной форме труда являются носителями организационно-технических отношений, при кооперативной — организационно-технических и организационно-экономических.

Организационно-технические отношения индивидуальной формы труда становятся материальной первоосновой порождения и воспроизводства объективного отношения регламентированного соединения работника со средствами производства. Отношение регламентирования образует содержание дисциплины как специфического отношения.

Организационно-технические и организационно-экономические отношения кооперации труда становятся материальной первоосновой порождения как объективных отношений регламентированного соединения работников со средствами производства, так и координированного обмена деятельностью между работниками. В кооперации труда, следовательно, дисциплина как самостоятельное отношение получает реальное содержание.

С развитием кооперативных форм труда содержательные элементы дисциплины труда (регламентирование и координация) становятся средством экономного использования рабочего времени и превращения потенциальной возросшей производительной силы частичного работника и общественной производительной силы всех кооперируемых работников в действительную.

Способам производства присуще не только специфическое содержание, но и специфическая форма дисциплины.

При капитализме кооперация труда является формой совместного труда наемных рабочих под командой капиталиста, формой, в которой осуществляется процесс эксплуатации труда капиталом. В этом случае капиталистическая дисциплина труда выступает как средство и важнейшее условие достижения цели капиталистического

способа производства — получения максимума прибавочной стоимости путем усиления эксплуатации трудящихся. Здесь четко прослеживается связь дисциплины труда с основным экономическим законом капитализма. В капиталистической дисциплине труда находят выражение как организационно-технические моменты (дисциплина, основанная на совместном труде, объединенном условиями высоко-развитого технического производства), так и социально-экономические отношения, связанные с порабощением труда капиталом, — дисциплина, основанная на экономическом принуждении.

Социалистической кооперации труда свойственна своя дисциплина труда. По ленинской формулировке, это дисциплина сознательных и объединенных работников, не знающих над собой никакого ига и никакой власти, кроме власти их собственного объединения, их собственного более сознательного авангарда [1, т.39, с.17]. Такая дисциплина — результат длительного процесса, занимающего целую историческую эпоху.

В современных условиях у большинства работников преобладает отношение к труду как к средству существования, а не как к потребности. Такое отношение генерируется общим уровнем развития производительных сил, степенью зрелости отношений собственности, характером хозяйственного механизма, противоречиями самого труда. Причины отношения к труду как к средству существования воспроизводят противоречия между личными, коллективными, общественными интересами и формируют у определенной части нашего общества негативное и безынициативное к нему отношение.

Общественная собственность на средства производства в настоящее время обеспечивает лишь равные правовые условия совладения, но не позволяет трудящимся автоматически стать полновластными субъектами организации, планирования и распределения созданного продукта. В силу неоднородности труда существуют определенные группы людей, которые дисциплинируют, в определенных рамках при- нуждают работников придерживаться производственной дисциплины или осуществляют административный надзор над соблюдением трудовой дисциплины. Следовательно, такие имманентные свойства дисциплины, как организованность, сознательность, инициативность, реализуются не как внутренне присущие людям требования, а как требования, предъявляемые управленческим аппаратом, что неизбежно приводит к появлению тенденций отчуждения труда, ведущих в свою очередь к понижению уровня его дисциплины.

Необходимость повышения дисциплинированности по причине указанных выше факторов позволяет применять к участникам производства методы вынужденного, принудительного, насильственного характера.

В настоящее время сохраняет еще свое значение механизм реализации дисциплины труда, сформировавшийся в 20-е гг. Он основывается на сочетании экономического принуждения с элементами сознательности и добровольности, а также с внеэкономическим принуждением.

В условиях формирования нового хозяйственного механизма, базирующегося на использовании преимущественно интенсивных факторов развития, отношения дисциплины должны претерпеть кардинальные изменения. Это обусловлено следующими обстоятельствами.

Во-первых, качественно изменились техническая оснащенность труда, масса ресурсов, применяемых каждым участником производства. Каждый работник выполняет большой объем работ, и от его дисциплины, отношения к делу зависят своевременность и качество множества операций, выполняемых другими участниками производственного процесса. Это означает, что существенно возрастает "цена" нарушения режима труда, его дисциплины.

Во-вторых, усиливаются и становятся более сложными экономические связи между предприятиями внутри одной отрасли и между отраслями. В этих условиях нормальный ход воспроизводства на каждом предприятии все в большей степени зависит от синхронности работы сопряженных предприятий. Отсюда вытекает необходимость строгого соблюдения плановой дисциплины.

В-третьих, необходимо учитывать изменение условий, содержания труда, неуклонное и быстрое повышение культурно-технического уровня работников. Улучшение условий, облегчение труда, усиление его творческого характера, рост квалификации ведут к изменению интересов и запросов людей, их ценностной ориентации, что, в свою очередь, требует новых подходов к регулированию дисциплины труда и обоснованию форм и методов ее укрепления.

В-четвертых, в развитии производства все большую роль играет использование интенсивных факторов экономического роста. А это предполагает выявление и реализацию глубинных резервов производства на каждом предприятии и рабочем месте. Решение данной задачи невозможно без творческой инициативы и сознательной дисциплины трудовых коллективов и каждого работника.

О состоянии дисциплины труда чаще всего судят по таким показателям, как число прогулов и целодневных простоев. Однако с помощью этих показателей можно характеризовать только нарушения дисциплины. Повышение уровня дисциплины труда не может сводиться лишь к устранению прогулов, ликвидации скрытых и явных простоев, несвоевременной явки на работу, нарушений установленных перерывов. Обобщающим критерием должны быть экономия, рациональное использование рабочего времени. Дисциплина труда влияет на эффективность производства, повышая производительность труда, увеличивая фондоотдачу, снижая материалоемкость продукции. Однако это влияние не следует считать прямолинейным и однонаправленным. В свою очередь рост эффективности способствует развитию качественных сторон дисциплины труда. В связи с этим в новых условиях хозяйствования и критерии оценки достигнутого уровня дисциплины труда, традиционные методы его определения становятся недостаточными, а все большее значение приобретает оценка состояния дисциплины труда через показатели эффективности, через конечные результаты труда.

В этом плане огромную роль играют новые формы организации труда. Так, в хозяйственной практике все большее распространение получают коллективный подряд, хозрасчет и самофинансирование, аренда, акционерные формы предприятий.

Смысл подрядных отношений предполагает коллективную заинтересованность в достижении наивысших конечных результатов на основе сочетания коллективных и общественных интересов. Конечным результатом в совместной деятельности подрядного подразделения являются либо произведенная и принятая продукция, либо выполненный объем работ с учетом не только количественных показателей, но и качественных характеристик. Подрядные отношения можно определить как совокупность производственных, направленных на обеспечение коллективной заинтересованности в достижении максимальных конечных результатов совместного труда.

Бригада как наиболее распространенная форма подряда позволяет решать задачи укрепления трудовой дисциплины, более рационального использования трудовых и материальных ресурсов, повышения производительности труда, способствует формированию у работников чувства коллективизма.

В бригадах, работающих по единому наряду, с оплатой по конечному результату и применением коэффициента трудового участия

(КТУ), производительность труда повышается не менее чем на 10-15 % [6, с.49]. Это реальный резерв повышения эффективности производства, не требующий каких-либо дополнительных затрат.

Наиболее эффективной формой организации коллективного труда являются сквозные комплексные бригады. Такая организация способствует заинтересованности работников в повышении производительности труда, рациональном использовании материальных и трудовых ресурсов в масштабах производственного цикла.

В ряду перспективных форм повышения эффективности общественного производства стоят отношения трудовой аренды. Использование аренды как формы реализации собственности позволяет в определенной степени преодолеть отчуждение человека от средств производства. По сути аренда представляет собой специфическое отношение по передаче имущества во временное пользование на определенных условиях вознаграждения, возникающее между собственником имущества и тем, кто берет его в пользование. Вместе с тем при переходе на аренду происходит преобразование и внутри самой общественной формы собственности. Трансформация заключается в том, что мы переходим от пользования к реальному владению.

Новые формы хозяйствования - подряд, кооперативы, малые и совместные предприятия, аренда, акционерные предприятия и др. - способствуют преодолению отчуждения работника от собственности, средств и результатов труда. По отношению к этим труженикам (особенно малым кооперативам и индивидуалам) неприменимы традиционные методы определения состояния трудовой дисциплины или недисциплинированности. У многих работников аренды, подряда, кооператоров ненормированный рабочий день и неделя, поэтому критерием состояния их трудовой дисциплины выступает уровень эффективности производства.

Список литературы: 1. Л е н и н В.И. Полн.собр.соч. 2. В а с и л е в с к и й А.И. Кооперация труда при социализме и особенности социалистической дисциплины труда // Вопр. полит. экономии социализма. Вып.63. - Ярославль, 1969. 3. К о р о л е в В.И. Подрядные отношения: сущность, структура, проблемы развертывания // Экон. науки. - 1989. - № 1. 4. Народное хозяйство в 1989 г. - М., 1990. 5. Производительность труда: факторы и резервы роста. - М., 1971. 6. Социалистический труд. - 1983. - № 9.

Поступила в редколлегию 08.12.89.

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО НАКОПЛЕНИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

Процесс накопления может осуществляться в форме централизованных и нецентрализованных капитальных вложений, которые дополняют друг друга и отражают развитие производительных сил и производственных отношений в современных условиях. Развитие рыночных отношений предполагает диалектическое сочетание централизации с экономической самостоятельностью предприятий (объединений) как в производстве, так и в накоплении. Таким образом, экономическая самостоятельность предприятий (объединений) в хозяйственном обороте и относительная обособленность кругооборота функционирующих в их распоряжении фондов объективно обуславливают внутрихозяйственное накопление, которое позволяет полнее сочетать интересы общества и коллектива в воспроизводственном процессе, расширять и совершенствовать вещественный фактор производства с учетом достижений научно-технического прогресса, а также активно воздействовать на личный фактор.

В современных условиях перехода к рыночной экономике основой индивидуального воспроизводства и внутрихозяйственного накопления является самофинансирование. В настоящее время необходимо, чтобы планы социально-экономического развития предприятий находили отражение во всей цепи народнохозяйственного планирования и были обеспечены не только денежными, но и материальными ресурсами. В условиях самофинансирования только соответствие натуральных и денежных фондов может способствовать плановости. Отрыв денежных фондов от их натурального обеспечения практически всегда приводит к диспропорциям в экономике. Поэтому нам представляется, что самофинансирование в конечном счете сводится к соотношению индивидуального и общественного воспроизводства.

В определении границ внутрихозяйственного накопления необходим дифференцированный подход, учитывающий наличие, возрастную структуру фондов предприятия и перспективу его развития, а также влияние этих фондов на отношения собственности, характер труда производственных коллективов и общества в целом через совершенствование уровня обобществления производства и выравнивание социально-экономического положения хозяйственных звеньев. Размеры

фондов внутрихозяйственного накопления зависят от ряда факторов, но прежде всего — от количества и качества произведенного и реализованного предприятием продукта. В условиях рынка те предприятия, которые обеспечивают систематический рост производительности труда, смогут постоянно расширять фонд внутрихозяйственного накопления. Следовательно, рост их валового и чистого дохода будет выше средних размеров, и избыток стоимости на таком предприятии станет дополнительным источником накопления. При прочих равных условиях реальное накопление на хозрасчетном предприятии определяется, по нашему мнению, следующими факторами:

размерами денежных средств фондов внутрихозяйственного накопления;

наличием на рынке средств производства и уровнем цен на них, а также возможностью приобретения их хозрасчетным предприятием; наличием в обществе незанятой рабочей силы, ее общеобразовательным уровнем, составом и т.д.

В настоящее время значительно расширены права и возможности предприятий в области технического перевооружения производства. Здесь главной проблемой является определение источника финансирования таких работ и установление форм и методов их материального обеспечения.

В последние годы принципиально новыми мерами по расширению функций предприятий в инвестиционном процессе на базе технического перевооружения и использования достижений научно-технического прогресса стали:

определение в составе государственных капитальных вложений средств фонда развития производства предприятий (в виде нецентрализованных капитальных вложений) с выделением ресурсов на эти цели в таком же порядке, как и по централизованным капитальным вложениям;

расширение сферы применения долгосрочного кредита;

предоставление права осуществлять дополнительные затраты за счет части средств амортизационного фонда, предназначенных на капитальный ремонт;

предоставление права самостоятельно использовать часть средств единого фонда развития науки и техники.

Тем не менее, установленные многим предприятиям размеры фонда развития производства не могут полностью обеспечить действительную потребность в средствах на техническое перевооружение,

когда формирование этого фонда осуществляется в условиях ранее утвержденного плана государственных капитальных вложений, а значит, очень трудно существенно повлиять на их перераспределение. Как справедливо отмечает П.Г.Бунич, "в принципе самофинансирование начинается с сохранения за коллективом амортизационного фонда" [1, с.110].

Так как амортизационный фонд является денежным эквивалентом перенесенной на реализованный продукт стоимости основных фондов, то решающее значение при установлении норм амортизации имеет соответствие их этому износу. В данной связи возникает вопрос о так называемом скрытом (неявном) выбытии производственных мощностей, когда средства труда продолжают числиться в составе действующих, хотя их техническое состояние ухудшилось, а в ряде случаев реальное использование стало уже фактически невозможным. Скрытое (неявное) выбытие является неизбежным следствием продления производственного использования техники за пределами нормативных сроков службы. А тенденция к такому продлению все больше дает себя знать. В некоторых отраслях оборудование уже настолько старо, что становится опасным его эксплуатировать: железные дороги, электроэнергетика, черная металлургия используют сегодня не только морально, но и физически изношенное оборудование, которое давно пора отправить на слом. В настоящее время в Украине "основные фонды промышленности, транспорта и строительства физически изношены на 50-60 %" [4, с.4].

Чтобы ускорить обновление орудий труда и снизить или вообще исключить неэффективные затраты на капитальный ремонт, необходимо уменьшить долю отчислений на капитальный ремонт соответствующих видов средств труда и увеличить за счет этого долю на реновацию. Во многих случаях даже выгоднее отказаться от отчисления амортизации на капитальный ремонт и направлять всю ее величину на полную замену и обновление оборудования. Такое перераспределение средств должно отразить объективный процесс ускорения темпов морального износа машин и оборудования. Если списать устаревшее оборудование и распределить выполнение производственной программы на оставшееся, обеспечив его работу в две или три смены, то только за счет этого можно существенно увеличить производительность труда, фондоотдачу и другие показатели повышения эффективности общественного производства. Кроме того, перевод рабочих на новую, более современную технику, из ремонтного в основное

производство позволит быстрее решить задачу улучшения условий труда, повышения квалификации работников.

Следовательно, использование средств труда, объективно подлежащих замене, только создает видимость расширения производства. В действительности же, отвлекая значительную часть рабочих на малопроизводительный и малоквалифицированный труд на основе старой техники, оно уменьшает возможности расширения производства за счет более эффективных направлений использования трудовых ресурсов.

Если же использование старых производственных фондов продолжает приносить необходимый экономический эффект, а сумма амортизационного фонда уже достаточна для закупки новых, то это означает, что нормы амортизации завышены относительно темпов объективного процесса перенесения стоимости. Следовательно, имело место необоснованное причисление части прибавочного продукта к фонду возмещения. Эта добавочная часть создана живым трудом и должна включаться в национальный доход, однако она необоснованно начисляется в амортизационный фонд.

Следует также подчеркнуть, что под воздействием научно-технического прогресса возмещение производственных фондов в натуральном выражении, как правило, осуществляется в форме, отличной от их первоначального вида. С появлением новых машин и оборудования старые производственные фонды обновляются "с ног до головы" и возрождаются "в технически усовершенствованном виде, при котором меньшей массы труда оказывается достаточно для того, чтобы привести в движение большую массу машин и сырья" [3, т.23, с.642]. При этом старая стоимость переносится на средства труда с более высокой потребительной стоимостью.

В связи с тем что моральный износ средств труда наступает, как правило, раньше, чем физический, возникает реальная возможность продолжения использования и тех средств труда, которые морально устарели и уже потеряли свой полезный эффект и стоимость. Использование морально устаревших, но оставшихся в производстве средств труда наряду с теми, которые должны были их заменить, придает им видимую форму дополнительно расширяющих производство и создает иллюзию его расширения за счет возмещения. В действительности же такая практика начисления амортизации после истечения нормативных сроков службы в результате низких темпов обновления основных фондов неизбежно приводит к снижению эффективности производства вследствие неэффективности затрат, связанных с

эксплуатацией морально устаревших фондов и недоиспользованием новых, более производительных. Затягивание замены износившихся фондов приводит к серьезным диспропорциям в их структуре.

В условиях интенсивного развития общественного производства в связи с тем, что техническая база производства подвергается существенным изменениям в течение периода во многих случаях более короткого, чем средние сроки службы средств труда, нормы амортизации подлежат периодическому пересмотру и уточнению. Но следует подчеркнуть, что периодическими уточнениями норм амортизации можно только уменьшить величину потерь из-за неполного возмещения стоимости выбытия средств труда или чрезмерно длительной эксплуатации устаревшего оборудования. Моральный же износ техники нельзя устранить путем изменения амортизационных норм, так как это объективный процесс. Этим способом можно лишь ограничить отрицательные последствия морального износа средств труда на эффективность общественного производства.

Сама потребность в данном объеме новых средств труда для замены старых не порождается наличием финансовых ресурсов для осуществления обновления, а определяется техническим прогрессом и другими факторами. Амортизационная политика как одна из форм финансовой деятельности может или препятствовать техническому прогрессу (когда реальная потребность в обновлении средств труда растет быстрее, чем переносится стоимость старой техники на продукт) или нет (когда финансовые ресурсы оказываются достаточными для своевременной замены изношенных основных фондов).

Это значит, что не искусственное ускорение амортизации определяет развитие научно-технического прогресса, а наоборот, научно-технический прогресс объективно предполагает периодические уточнения амортизационных норм. Поэтому повышение норм амортизации оправдано лишь в той мере, когда вследствие научно-технической революции происходит отставание или опережение периода фактической работы машин и оборудования от экономического срока их функционирования, т.е. с учетом морального износа.

Объективная потребность в обновлении производственного аппарата страны на современном этапе предполагает более рациональное использование капиталовложений, образуемых за счет амортизационного фонда и накопления в целях оптимального сочетания реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий и нового строительства. В настоящее время определяющим прин-

ципом формирования и использования финансов предприятий и отраслей является строгое разграничение целевых денежных фондов в зависимости от направления их на капитальный ремонт, техническое перевооружение производства, освоение новой техники и т.д. Однако практика показала, что такая регламентация в использовании денежных средств часто препятствует их рациональному расходованию в соответствии с конкретными возможностями и условиями интенсификации производства.

Поэтому нам представляется, что целесообразнее в фонд развития производства направлять не часть, как это делается в настоящее время, а всю сумму амортизационных отчислений на капитальный ремонт. Сохранять самостоятельный источник для осуществления капитального ремонта нет необходимости в связи с тем, что согласно существующему положению амортизационные отчисления на капитальный ремонт, кроме основного назначения, могут использоваться на финансирование затрат по модернизации оборудования, а при экономической необходимости — на приобретение новой техники вместо проведения капитального ремонта устаревших машин и оборудования.

С расширением сферы использования амортизационных отчислений на капитальный ремонт более близкой становится граница между финансовыми источниками полного и частичного возмещения основных фондов, что свидетельствует о необходимости их объединения. Включение средств капитального ремонта в фонд развития производства позволяет создать единый источник воспроизводства основных фондов и комплексно планировать их использование на финансирование наиболее эффективной формы пополнения основных фондов в конкретных условиях. Такая мера будет способствовать формированию обоснованного соотношения между затратами на капитальный ремонт и замену устаревшего оборудования новым, а также позволит более полно увязывать капитальный ремонт с системой хозяйственного расчета предприятий.

При переходе к рынку особенно актуальной становится проблема внедрения методов "ускоренной" амортизации в производстве. С начала 80-х гг. во всех развитых странах повышаются нормы амортизационных отчислений. Так, согласно "Налоговому закону экономического восстановления" (США, 1981 г.) сроки амортизационных списаний по специальному оборудованию снижены до трех лет, по другим видам оборудования и машин — до пяти лет (ранее сроки амортизации по этим двум группам оборудования составляли 5-15 лет).

Сроки амортизационных списаний по долговременным сооружениям общественного пользования и большинству зданий сократились с 32-43 лет до 10-15 лет. Средний срок службы машин и оборудования в США - 10,3 года, в Японии - 7 лет. Коэффициент выбытия основного капитала в США - 4,6 %, машин и оборудования - 7,2 % [2, с.102-103].

Если отвлечься от специфики капиталистических целей и последствий ускоренной амортизации, то надо констатировать, что последняя более точно отражает темпы старения средств труда в условиях НТР, способствует расширению базы самофинансирования. В то же время следует учесть, что на новых предприятиях применение ускоренной амортизации основных фондов может привести к росту себестоимости продукции и снижению рентабельности. Кроме того, для таких предприятий ускоренный возврат авансированных капитальных вложений не диктуется экономической необходимостью, так как здесь инвестиционный цикл завершился, для них более важным является быстрое освоение проектной мощности. С другой стороны, метод ускоренной амортизации повышает заинтересованность отдельных предприятий в сохранении устаревшей техники, пока она выгоднее и дешевле новой.

Из анализа сущности фонда возмещения основных производственных фондов можно сделать вывод о том, что нормы амортизации должны аккумулировать к моменту истечения срока службы средств труда такую денежную сумму, которая обеспечивает закупку новых экземпляров соответствующего типа в количестве, обеспечивающем эквивалентное возмещение утраченного полезного эффекта применения средств труда. Если меньшая часть реновационного фонда направляется на возмещение, а большая - на прирост фондов, то это свидетельствует или о завышенных нормах амортизации по сравнению с общественно необходимыми или о продолжающейся эксплуатации морально устаревших средств труда, которые давно уже не переносят стоимости, фиксирующейся в амортизационных отчислениях. И в том и в другом случае в статистике неадекватно отражается объективный экономический процесс движения старой и создания новой стоимости. В связи с этим значительно занижается реальная величина прибавочного продукта, вследствие чего искажаются результаты и оценка деятельности предприятий и объединений.

Неоправданно большие сроки службы средств труда определяются периодом физического износа и в значительной мере ограни-

ченностью ресурсов оборудования, а не техническим прогрессом, вызывающим моральное старение техники и необходимость ее замены. Экономически неэффективные сроки службы машин и оборудования во многом объясняются дефицитностью новых средств труда. Однако необходимо отметить, что это обусловлено и нарушением объективного закона расширенного воспроизводства, согласно которому первоочередному удовлетворению подлежат потребности простого воспроизводства, и лишь излишек средств труда после возмещения изношенных может быть использован для расширения производства.

Занижение норм амортизации приводит к задержке обновления функционирующих средств труда, а следовательно, к сдерживанию научно-технического прогресса. К такому же результату приводит использование амортизационного фонда не по назначению, так как соответствующее объективному темпу перенесения стоимости увеличение доли средств труда на замену старых более эффективно, чем использование их на расширение при сохранении морально устаревших и требующих неадекватных затрат на эксплуатацию и ремонт.

Более полное отражение в амортизационных отчислениях процесса перенесения стоимости позволит точнее оценивать состояние основных фондов и сроки замены устаревшего оборудования. Это также приведет к изменению показателей прибыли, рентабельности и фондоотдачи.

Список литературы: 1. Б у н и ч П.Г. Самофинансирование основного хозяйственного звена // Реформа управления экономикой / Под ред. А.Г. Аганбегяна. - М., 1987. 2. Д о б р у с и н А.М., Е ф и м о в а Е.Г. Техника и труд: Вчера, сегодня, завтра. - М., 1988. 3. М а р к с К., Э н г е л ь с Ф. Соч. - 2-е изд. 4. Урядовий кур"ер. - 1992. - № 54-55. - 20 листопада.

Поступила в редколлегия 14.12.90.

С.В. ТЮТЮННИКОВА,
Л.В. МИРОШНИЧЕНКО,
Л.И. ЖУРАВЛЕВА

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНКУ

Отношения распределения носят исторический характер, всецело определяются формой производства и изменяются с изменением

последнего. Для СНГ характерны монополистические структуры, базирующиеся на сверхцентрализации производства, управления. Монополия на управление породила производственную монополию, а как следствие возникла монополия в сфере распределительных отношений.

В условиях товарно-денежных отношений результаты производства выступают в форме стоимости, в виде доходов.

Доходы являются наиболее восприимчивым элементом любой системы распределительных отношений. Именно они в первую очередь "реагируют" на новации в любой сфере экономики, в любом секторе народного хозяйства, и потому тенденции изменения их уровня и структуры достаточно объективно позволяют оценить степень обоснованности хозяйственных решений, эффективность социально-экономических программ, принимаемых и реализуемых на различных уровнях.

В результате производительной деятельности у каждого хозяйствующего субъекта остается за покрытием разного рода затрат известная сумма благ, которые могут быть употреблены на удовлетворение потребностей его самого и других лиц. Эта сумма благ, получаемая в течение определенного периода времени, называется доходом.

Доходы населения - это производная категория от многих экономических факторов, и прежде всего от таких решающих, как объем и темпы роста национального дохода; доля фонда потребления в национальном доходе и др.

Существует классификация доходов, связанная с учетом их составных частей: реальный доход, соответствующий номинальному за вычетом обязательных платежей и сбережений, учитывающих индекс цен;

совокупный доход, охватывающий весь объем жизненных средств, поступающих в распоряжение населения, включая бесплатные и льготные услуги из ОФП;

мобильные доходы, включающие в себя сбережения населения, но не учитывающие бесплатные услуги из ОФП;

денежные доходы, объединяющие все денежные средства, полученные населением в виде оплаты труда, индивидуальных денежных поступлений из ОФП, а также от реализации продукции ЛПХ, доходы от собственности, дивиденды и др.

Система и политика доходов выражают многосекторность, многоукладность экономики, возникающую на основе многообразия форм

собственности. Система доходов изменяется в условиях развития рыночной экономики.

Рыночная экономика — это экономика договора, сделок между равноправными партнерами; экономика развитой системы горизонтальных связей, опирающихся на рыночную структуру: биржи, банки, страховые фирмы, другие финансовые институты. Основными факторами, обостряющими ситуацию на рынке труда, являются элементы структурной перестройки экономики, вызывающие интенсивное перераспределение трудовых ресурсов между различными отраслями и сферами хозяйственной деятельности. Как правило, при этом значительная часть ранее занятой рабочей силы попадает в резервную армию труда из-за профессиональной непригодности для работы в новых условиях, в новых сферах деятельности.

Определенные "минусы" рынка должно погасить рыночное регулирование. К его элементам можно отнести законодательство о развитии различных форм собственности, налоговую политику, контроль государства за ценами на определенные виды товаров, гарантированную социальную поддержку населения, систему государственного лицензирования на производство определенных товаров, регулирование уровня банковского процента по кредитам, предоставление полной информации о всех товарах, их качестве и пр.

Одной из основных сфер, в которой образуются доходы населения, является труд в общественном производстве. В условиях многообразия форм собственности у человека есть выбор: он может работать по найму или найти иную форму труда в арендном коллективе, на собственном предприятии.

Постепенно утверждает себя и такая социальная группа, как предприниматели. В любом обществе, а особенно в рыночной экономике, необходима категория трудящихся, которая в интересах различных предприятий, организаций и своих собственных осуществляла бы поиск и отбор возможностей наилучшего использования хозяйственных ресурсов, извлекала выгоду и несла экономическую ответственность за предпринимаемые действия.

Помимо заработной платы важную роль в удовлетворении материальных и культурных запросов населения будут играть трудовые доходы, полученные в результате владения и распоряжения формами коллективной собственности, включая и акционерную, а также собственность крестьянских и личных подсобных хозяйств. Размеры этих доходов и оплаты труда членов кооперативов и колхозов в целом

зависят от результативности хозяйствования соответствующих субъектов собственности на рынке, поэтому их минимальный уровень государством не гарантируется. Именно здесь наиболее наглядно проявляется значение рыночных отношений в системе материального стимулирования.

Принципиально новым, например, является расширение сферы приложения денежных доходов населения за счет нетрадиционных товаров или благ, образующих элементы предложения. На 1991 г. это выглядело следующим образом /приобретение недвижимости, акций и валюты за счет текущих доходов/, млрд р. [6, с.11]:

Приобретение акций, недвижимости и валюты, всего:	41
в том числе производственных фондов	14
акций	12
земельных участков под садово-огородные, дачные участки	5
жилья	5
валюты	5

Данные тенденции отразятся на усложнении дифференциации, уровня доходов населения, потребуют четкой распределительной политики.

Распределительная политика может быть представлена такими подсистемами:

- официальные трудовые доходы и их дифференциация;
- социальное регулирование доходов населения (увязывание доходов населения и уровня жизни на основе методов рекомендательного и регулирующего характера).

Данные подсистемы содержат прежде всего, стимулирование личного интереса, который проявляется, например, через оплату труда. Даже будучи отчужденным в своей основе от средств производства, работник предприятия (объединения) заинтересован в продукте своего труда, привязан к нему высокой заработной платой.

В условиях рыночной экономики рынок труда будет регулироваться, в основном, через заработную плату, устанавливаемую в зависимости от спроса и предложения на рабочую силу. Взаимосвязь уровня заработной платы и занятости представляется достаточно сложной: реальный рост заработной платы повысит спрос на рабочую силу, делая труд более привлекательным; уменьшение отдачи на вложенный капитал и снижение рентабельности производства тор-

мозят инвестиции, ведут к свертыванию производства и увеличению безработицы; если рабочая сила становится более дорогой по сравнению со стоимостью средств производства, то возникает потребность в сокращении занятости и расширении применения высокопроизводительного оборудования.

Прежде всего, при ограничении заработной платы следует отказаться от гарантированных, твердых тарифных ставок и должностных окладов, являющихся основой ныне действующей тарифной системы, поскольку именно они выступают сегодня "ограничителем" размеров заработной платы и заинтересованности людей в результативности своего труда. Во-первых, по существу, нет связи между результатами труда и его оплатой. Во-вторых, действующий сегодня порядок начисления ставок и окладов, при котором мера оплаты опережает меру труда, допускает возможность их выплаты без достижения работниками соответствующих им результатов.

Но исключение ставок и окладов из механизма оплаты труда, на наш взгляд, не означает отказа в целом от тарифной системы. Ее как основной инструмент государственного регулирования заработной платы следует сохранить и в новых условиях хозяйствования, перестроив соответствующим образом. Так, тарифная система должна стать гибкой, носить рекомендательный характер; по нашему мнению, конкретный размер тарифных ставок следует устанавливать исходя из размеров полученных коллективом определенных конечных результатов и пр.

Необходимо отметить, что государственное регулирование заработной платы сочетается с самостоятельностью трудовых коллективов в сфере распределения. Все большее распространение получают гибкие формы оплаты труда. При этом наряду с твердым жалованьем предусматривается вознаграждение по результатам работы на принципах долевого участия работников в прибылях предприятий на основе их индивидуальной классификации и личного трудового вклада. Гибкие формы оплаты могут включать одновременное вознаграждение за конкретно выполненное задание, плату за квалификацию и знания.

Новые моменты в организации труда, производства приводят к изменениям в оплате труда работников. Довольно четко будет прослеживаться тенденция к замене систем заработной платы, стимулирующих индивидуального работника, формами, увязывающими заработок работника с результатами деятельности всего предприятия, коллективными системами заработной платы.

Список литературы: 1. Римашевская Н.М., Римашевский А.А. Равенство или справедливость. - М., 1991. 2. Экономика Украины. - 1992. - № 10. - С.67. 3. Экономист. - 1992. - № 6. - С.54; № 10. - С.53. 4. Территориальные проблемы доходов и потребления трудящихся. Экономика. - М., 1986. 5. Экономика и жизнь. - 1992. - № 10. - С.11.

Поступила в редколлегию 15.05.91.

Б.Ю.КУНОВ

КАТЕГОРИЯ "ТРУДОВОЙ ДОХОД" В СИСТЕМЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Установленное законодательным путем равноправие различных форм собственности на средства производства и реальное воплощение этого равноправия в жизнь будет иметь своим следствием функционирование в народном хозяйстве страны всевозможных государственных, акционерных, арендных, кооперативных, совместных, частных и индивидуальных предприятий и хозяйств с различным характером действия отношений распределения. Большой интерес здесь представляет анализ отношений распределения созданного продукта на предприятиях, являющихся коллективной собственностью их работников, а также соответствующей этим отношениям категории "трудовой доход".

Характер распределения созданного продукта зависит прежде всего от существующих форм собственности на средства производства. Однако отношения собственности на средства производства не являются единственной детерминантой отношений распределения. Поэтому ставить отношения распределения в прямую зависимость только от отношений собственности было бы неверно. Игнорирование многоаспектности при изучении всей системы производственных отношений или ее части (подсистемы), каковой являются отношения распределения, а равно и чрезмерное внимание к проблеме собственности в ущерб другим ведут к неправильному пониманию самих отношений собственности и означают полное тождество собственности и всей совокупности производственных отношений. Ведь само по себе различие в субъектах собственности еще не говорит о том что и отношения распределения, например, на государственном и частном предприятии различны. На них еще оказывают влияние и

другие элементы системы производственных отношений, в частности, отношения, складывающиеся в процессе производства. Стержнем такого взаимовлияния является способ организации производства или, точнее, способ соединения работников со средствами производства.

Можно выделить два отличных друг от друга способа соединения работников со средствами производства. Первый основан на использовании собственником средств производства наемного труда работников, отчужденных от этих средств производства. При втором способе предполагается соединение и собственника, и труженика в одном лице.

Распределение созданного продукта на государственных, совместных, частных предприятиях, где используется преимущественно только наемный труд, осуществляется на основе классической формулы. Стоимость товара $W = C + V + m$, где C - затраты на средства производства, V - заработная плата, m - прибавочная стоимость. Работник, создавая новую стоимость, в процессе распределения получает только лишь часть ее в виде заработной платы, которая зависит от количества и качества затраченного в процессе производства труда. Другая же часть поступает в распоряжение владельцев средств производства, образуя после уплаты налогов и других выплат его доход, который используется им на накопление, личное потребление или другие потребности. В данном случае вновь созданная стоимость ($V + m$) четко распадается на две части и поступает в распоряжение различных субъектов распределения.

Принципиально иной характер имеют отношения распределения на тех предприятиях, где их работники являются одновременно и совладельцами средств производства. Все заработанное ими в результате производственной и коммерческой деятельности за вычетом материальных затрат будет составлять их валовой доход. Безусловно, часть этого дохода будет уплачена в виде налогов в государственный и местный бюджеты, а также пойдет на расширение производства, образование страховых фондов и т.п. Оставшаяся часть образует чистый доход предприятия, который распределяется между его работниками в зависимости от двух основных факторов: количества и качества затраченного ими труда и доли каждого в совокупном капитале предприятия.

Установление такого порядка распределения, при котором материальное благосостояние работников зависит как от собственных затрат труда, так и от деятельности всей экономически самостоя-

тельной единицы (предприятия, фирмы, концерны и т.п.), и будет отвечать требованиям социально ориентированной рыночной экономики, предполагающей наделение как можно большего числа людей собственностью на средства производства. Будучи хозяином, каждый должен ощущать прямую зависимость своего дохода, а следовательно, и уровня потребления от конечных результатов экономической деятельности, в которую вкладывается труд.

Данный способ организации производства и распределения продукта имеет значительные преимущества по сравнению с исторически применяемым ранее методом использования наемного труда. Это, кстати, подтверждает и опыт экономической деятельности в странах Запада, где наемный труд уже не считается наиболее эффективной формой организации производственного процесса. Поэтому там предпринимателями все шире применяются различные системы, позволяющие активизировать трудовую деятельность работников не за счет повышения степени эксплуатации, а за счет, в частности, продажи им акций своего предприятия. Это, в конечном итоге, стимулирует трудовую деятельность работников, ставя их материальное благополучие в зависимость не только от затрат собственного труда, но и от результатов деятельности всего предприятия (см. напр. [2, с.51-57; 3, с.52-71]).

Такое понимание распределения позволяет уйти в данном случае от фетишизации категории "заработная плата", которую ни в коем случае нельзя принимать за естественную форму поощрения трудовой деятельности вообще. Она появилась только благодаря определенной исторической разновидности общественной организации труда, при которой работник отчужден от собственности на средства производства, а потому лишен непосредственного участия в распределении дохода, полученного в результате реализации на рынке созданного им товара. Поэтому говорить о заработной плате можно лишь тогда, когда речь идет об эксплуатации наемного труда. В противном же случае возникает понятие трудового дохода.

Категория "трудовой доход" соответствует такому способу организации производства, при котором работник является одновременно и владельцем средств производства. Однако это владение может быть и должно быть не только индивидуальным (что характерно для мелкого товарного производства) и даже не столько индивидуальным, сколько совместным с другими работниками. Следовательно, и конечный доход, который он получает от своего участия в

производственном процессе, зависит как от его личного трудового вклада, так и от результатов коллективного труда, а в конечном итоге, от конечных результатов производства, которые выражаются во вновь созданной и реализованной стоимости. Так достигается взаимосвязь коллективных и личных интересов, позволяющая развиваться всем субъектам производственного процесса в комплексе и по отдельности.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что процесс распределения, формирующийся в современных условиях, должен представлять собой переплетение распределения по труду с распределением по стоимости, причем в их оптимальном сочетании, поскольку чрезмерное увлечение чем-либо одним ведет к принижению роли другого, и в итоге идет во вред всему целому. В полной мере это можно отнести и к отношениям распределения, где существуют противоречия между распределением по труду и распределением по стоимости. Рассмотрим, в чем они заключаются.

Во-первых, распределение по труду означает, что больше потребит тот, кто больше и лучше работает. Содержание этой формулировки соответствует принципам социальной справедливости. Вместе с тем, распределение по стоимости предполагает лучшее положение того, кто оказался в лучшей ситуации, складывающейся на рынке, имел лучшие стартовые условия и т.д. Однако на основе этого нельзя утверждать, что распределение по стоимости является несправедливым. Ведь получение предпринимательского дохода требует определенных затрат умственной и физической энергии людей, управляющих экономической деятельностью предприятия, фирмы и т.п. И без их предприимчивости, риска добиться чего-либо значительного невозможно.

Во-вторых, при определенных условиях распределение по стоимости делает возможным получение работником дохода, резко отличающегося по величине от его трудового вклада, что может привести в дальнейшем к потере заинтересованности в результатах собственного труда и переориентации в основном на получение немалого дивиденда. Последствия этого для производства могут быть трагичными. Аналогичный процесс может наблюдаться и в том случае, когда распределение по стоимости почти или полностью отсутствует.

Названные противоречия можно разрешить, найдя оптимальное для конкретных экономических условий соотношение между собственно распределением по труду и распределением по стоимости. Одним из

путей установления этого оптимального соотношения на предприятиях, являющихся собственностью их работников, может быть введение такого порядка распределения созданного и реализованного продукта, при котором часть чистого дохода, распределяемая в зависимости от количества и качества затраченного труда (фонд распределения по труду), примерно в 1,5-2 раза превышала бы другую часть чистого дохода, распределяемую по участию в совокупном капитале предприятия (фонд распределения дивидендов на акции). Механизм распределения чистого дохода может быть различным в зависимости от времени оборота основных и оборотных фондов, наименования и объемов выпускаемой продукции, стоимости единицы ее и других причин.

При незначительной стоимости единицы продукции и быстром обороте производственных фондов можно применять ежемесячные (или даже еженедельные) выплаты из обоих фондов, образующихся из чистого дохода. При высокой стоимости единицы продукции, а следовательно, и более медленном обороте производственных фондов выплаты целесообразно производить ежеквартально или ежегодно с использованием ежемесячного авансирования. Размер аванса должен соответствовать экономическому положению предприятия, но быть не ниже официально установленного прожиточного минимума. Впрочем, регламентация в данной ситуации излишня: каждый коллектив определяет наиболее подходящий для него порядок распределения.

Изменение доли того или иного фонда в чистом доходе нежелательно. С одной стороны, увеличение доли фонда распределения по труду может привести к снижению заинтересованности работников в конечных результатах производства и ухудшению всех показателей работы предприятия. Увеличение же доли фонда распределения дивидендов на акции, с другой стороны, нивелирует трудовое участие каждого работника в выпуске продукции, что ведет к тем же негативным последствиям.

Важным моментом является также то, что противоречия между распределением по труду и распределением по стоимости существуют преимущественно в том случае, когда они оторваны друг от друга, т.е. не связаны между собой единым экономическим процессом. Можно, к примеру, работая на одном предприятии и получая на нем заработную плату, иметь дополнительный доход за счет дивидендов на акции другого или процентов на вклады в банках. Если размер этих дивидендов начнет резко превышать получаемую заработную

плату, то согласно законам человеческой психологии следствием такого явления будет отказ от непосредственно трудовой деятельности и переключение на "стрижку купонов". Однако такое положение вещей не должно означать отказ от внедрения в нашу экономическую деятельность системы акций в их настоящем экономическом смысле, а не в усеченном виде, как предлагают многие экономисты и хозяйственники, ограничивая в своих предложениях сферу распространения акций рамками производственного коллектива предприятия из-за боязни скупки их лицами, накопившими нетрудовые доходы [1, с.237-240; 4, с.128-130].

При четко разработанном порядке функционирования рынка ценных бумаг, разумной налоговой политике свободное распространение и продажа акций будут только способствовать оживлению и развитию экономики, уменьшению текущего платежеспособного спроса и снижению инфляции.

Список литературы: 1. Б у н и ч П.Г. Новые ценности. - М., 1989. 2. Г е й т с Дж. Денационализация и коллективная собственность // США: Экономика, политика, идеология. - 1992. - № 3. 3. П о п о в В. Утопия или реальность XXI века? // Мировая экономика и междунар. отношения. - 1992. - № 3. 4. С е м е н о в С.М., Ш а т ы р е н к о Ю.П. Реформа заработной платы: факты, проблемы, комментарии. - М., 1989.

Поступила в редколлегию 13.12.90.

И.В.ТОДРИНА

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Формирование рыночной экономики немислимо без обращения к мировому опыту, без активного общения с внешним миром. Становление новой экономической системы не может осуществляться при закрытых границах и предполагает тесное сотрудничество с иностранными партнерами, использование имеющегося опыта для преодоления социального и экономического кризиса, в котором находится экономика Украины. Безусловно, главные усилия по стабилизации экономики должны сделать мы сами. В то же время опыт стремительного экономического развития ряда европейских стран в послевоенные

годы, а также стран Латинской Америки, Азии, которые широко использовали иностранный капитал, становление совместного предпринимательства подтверждают выгодность развития такой формы сотрудничества.

Первые шаги в направлении привлечения иностранного капитала в экономику стран СНГ были сделаны в 1987 г. в связи с созданием совместных предприятий (СП), которые остаются пока доминирующей формой иностранных капиталовложений в экономику Украины. Реальный опыт их функционирования невелик, поэтому сложно дать ему однозначную оценку. Однако трудно не согласиться с тем, что совместное предпринимательство, в целом, пока не раскрыло заложенный в этой форме международного сотрудничества потенциал.

По состоянию на 1 февраля 1991 г. в Украине было зарегистрировано 136 СП. Наибольшую активность проявили фирмы Германии, создавшие в Украине 14 СП, Польши - 10 СП, США - 9 СП, Болгарии - 8 СП, а также Канады, Швейцарии, Индии, Бельгии, Италии, Австрии, других стран. Общая сумма уставного фонда этих СП составила 314 млн рублей. Однако большая часть СП еще только начинает свою деятельность [2].

Большинство СП на сегодняшний день сосредоточены в социальной сфере (торговля, общественное питание, туризм, гостиничное и ресторанное обслуживание, полиграфия, легкая промышленность). Быстрыми темпами идет создание СП в области различных деловых услуг (инжиниринг, консультации, реклама, посредничество), а также в сфере компьютерного бизнеса. В целом более половины СП зарегистрированы как создаваемые для оказания услуг населению и предпринимателям. Многие из них формируют социальную и деловую инфраструктуру более высокого уровня, чем привычный для нашего общества. Однако именно в этой группе СП сосредоточено наибольшее число таких, которые мало заботятся о развитии долгосрочного сотрудничества, а стремятся получить доходы от различного рода перераспределительных операций, что во многом стимулируется ценовыми диспропорциями.

Медленно развивается совместное предпринимательство в базовых отраслях, прежде всего потому, что в этих областях требуются крупные начальные инвестиции: нередко предприятия сталкиваются с проблемой сбыта своей продукции, особенно за СКВ. В связи с этим необходимо обозначить приоритетные направления привлечения иностранного капитала, а именно активизировать внимание на

тех направлениях сотрудничества, которые на данный момент желательны для национальной экономики. Такими сферами приложения капитала должны стать не только такие традиционные направления, как сфера обслуживания, производство средств связи, но прежде всего базовые отрасли экономики, агропромышленный комплекс, перерабатывающая промышленность, строительная индустрия, подготовка кадров.

Особо следует подчеркнуть роль СП производственного направления. Именно они являются базой для технического и технологического перевооружения. На сегодняшний день СП производственного типа составляют лишь незначительную часть в общем числе подобных предприятий. Кроме того, принадлежность СП к сфере производства не всегда означает, что СП реально участвует в выпуске какой-либо продукции. Под вывеской производства такие предприятия довольно часто занимаются лишь рекламой, сервисом, посредническими операциями. Причиной сложившейся ситуации является то, что в сфере производства СП находятся в более затруднительном положении по сравнению с другими сферами приложения иностранного капитала. Негативное влияние в этой области оказывают дефицитность ресурсов, неритмичность их поставки, невыполнение украинской стороной своих обязательств по качеству комплектующих, низкий организационно-технический уровень нашей промышленности. Эти и многие другие проблемы делают сферу производства непривлекательной для иностранного инвестора, особенно в высокотехнологичных, наукоемких отраслях.

Негативно сказывается на развитие совместного предпринимательства тот факт, что на большинстве СП системы управления, стимулирования повышения производительности труда, бухгалтерского учета практически не отличаются от тех, что приняты на обычных предприятиях. Роль иностранного партнера часто ограничивается лишь внесением вклада в уставной фонд, поставкой оборудования, комплектующих, участием в распределении прибыли, убытков, иногда - в реализации небольшой партии продукции. Почти отсутствует практика создания смешанных коллективов, включая иностранных рабочих, специалистов, совместные научно-исследовательские группы. В итоге нередко иностранный партнер оказывается фактически отстраненным от участия в деятельности СП на самой важной ступени - непосредственно в процессе производства. В результате мы теряем основные экономические преимущества, зало-

женные в этой форме международного сотрудничества.

Западные инвесторы в целом высоко оценивают потенциальные возможности вложения капитала в экономику Украины и других стран СНГ, имея в виду природные ресурсы, дешевую рабочую силу, накопленный производственный потенциал. Однако, опасаясь политических и экономических рисков, они избегают крупных вложений или осуществляют их лишь при условии получения специальных гарантий или льгот. Анализируя первый опыт развития совместного предпринимательства, можно отметить, что поведение иностранных инвесторов находилось в рамках прогнозируемой предпринимательской реакции на инвестиционный климат, который в Украине и других странах СНГ оценивается ими как достаточно сложный. При этом в первую очередь отмечается нестабильность экономической и политической ситуации, ухудшающееся экономическое положение, кризисное состояние денежной системы, неконвертируемость национальной денежной единицы, низкий уровень профессиональной подготовки нашего управленческого звена. Все это не способствует развитию долгосрочного экономического сотрудничества. Поэтому качественный скачок в регулировании иностранных инвестиций возможен лишь в случае разработки комплексной программы действий, ставящей целью создать в стране благоприятный инвестиционный климат и эффективную систему по приему капитала. Последняя может быть направлена на создание благоприятных условий для инвестирования либо, напротив, построена без учета последствий для иностранного капитала, что тем не менее косвенно повлияет на процесс инвестирования. Следовательно, каждая страна, открытая для привлечения иностранного капитала, располагает определенной системой приема капитала, которая включает совокупность правовых актов и институтов, определяющих политику государства в отношении иностранного капитала [3, с.10].

Украина, рассматривая привлечение иностранного капитала как одно из важных направлений реформирования экономики, пошла по пути сознательного формирования комплексной программы привлечения иностранного капитала в национальную экономику. Немаловажную роль в этом сыграла либерализация украинского законодательства, регулирующего условия привлечения и использования иностранного капитала.

Важнейшим шагом по пути создания правовой основы функционирования иностранного капитала в Украине стал принятый Закон "Об иностранных инвестициях". В нем определены особенности режима

иностранных инвестиций в стране. Впервые иностранные инвесторы законодательно получили гарантии от национализации и реквизиции. Предусмотрены гарантии перевода прибыли за границу, причем разрешен перевод дохода как в иностранной валюте, так и в национальной. Важной чертой нового законодательства, положительно влияющей на инвестиционный климат, является то, что оно направлено на расширение инвестиционной деятельности путем реинвестирования прибыли в экономику Украины. Расширяется круг иностранных инвесторов; ими могут быть как юридические и физические лица, так и международные организации, иностранные государства.

На стимулирование притока иностранного капитала призвана работать и система налогообложения. Украинское законодательство предусматривает льготный режим налогообложения для иностранного капитала. Так, Закон Украины "О налогообложении доходов предприятий и организаций" определяет установление ставки налога для СП в размере 15 % [1, 18 марта]. Предусмотрены "налоговые каникулы" для СП в зависимости от сферы их деятельности на срок от двух, трех до пяти лет. Кроме того, для СП налоговые льготы распространяются и на реинвестирование прибыли. Предусмотрена отсрочка от уплаты налога на добавленную стоимость в течение пяти лет [1, 25 апр.] .

Подобные налоговые стимулы должны способствовать проведению эффективной структурной политики, в том числе сделать сферу производства более привлекательной для иностранного капитала. Однако формирование комплексной системы приема капитала – задача не одного дня. Этот процесс включает серьезные изменения в экономике, стабилизацию политической ситуации, целевое изучение зарубежного опыта.

Анализ основных тенденций и направлений развития совместного предпринимательства позволяет сделать вывод о том, что в условиях стабильной экономической политики и четкой правовой основы совместное предпринимательство может стать не только эффективной формой международного сотрудничества, но и одним из условий реформирования нашей экономики.

Список литературы: 1. Голос Украины, -1992. 2. Молодь України. - 1991. - 2 марта. 3. Евстратов С.Ю., Козлов Н.Б., Кузнецов А.И. Иностранные инвестиции в СССР: Вопросы финансового регулирования. - М., 1991.

Поступила в редколлегию 18.12.92.

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ И АКТУАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Состояние общества в каждый данный момент характеризуется, по крайней мере, двумя показателями: наличием ресурсов и совокупностью индивидуальных и общественных потребностей. Они являются исходными для функционирования экономической системы, результатом которого должно быть установление оптимального соотношения между названными величинами. Другими словами, система посредством рационального использования ограниченных ресурсов должна максимально удовлетворить потребности. Но производство материальных и духовных благ не является неизменной величиной, потребности также постоянно возвышаются. Смысл экономического развития сводится к удовлетворению наилучшим образом растущих потребностей. Задача экономической науки — выявить наиболее эффективный механизм экономических преобразований для обеспечения социально-экономических целей и создать условия для его практического функционирования.

В экономической теории известны три основных способа функционирования экономической системы, которые могут служить достижению целей в конкретной ситуации или периоде. При этом весьма важно знать, какие цели являются приоритетными, что необходимо не только для выбора общего способа движения экономической системы, но и проведения конкретных действий со стороны субъективного фактора в хозяйственных преобразованиях. Совершенно различны цели и действия людей в современном обществе и в первобытной общине, помещичьем хозяйстве. Но и в первом, и во втором случае основными субъектами экономических отношений являются производитель и потребитель продукта. То, каким образом складываются отношения между названными субъектами, будет различать способы функционирования экономики. В строго научном смысле, с точки зрения теории систем, различия фиксируются в понятии структуры как совокупности устойчивых связей, обеспечивающих целостность экономической системы. В публикациях изменение структуры экономической системы принято, как правило, сводить к трансформации типа самой системы, что не совсем корректно. Экономика в любом обществе остается относительно самостоятельной системой, хотя связи между ее элементами могут быть совершенно различны. Поэтому пред-

ставляется целесообразным при исследовании экономической системы использовать понятия фундаментальной и актуальной структуры, которые были разработаны К.Марксом применительно к общественной деятельности [1, с.194-204].

Под фундаментальной структурой деятельности понимается "постоянная структура", обеспечивающая "производство самой жизни" и остающаяся обязательным и существенным компонентом человеческой деятельности во все эпохи. Актуальная структура выступает в виде "переменной структуры", и хотя состоит из постоянных факторов, но их роль, значение, актуальность меняются в зависимости от конкретно-исторических условий. Фундаментальная структура человеческой деятельности сводится к решению проблем материального существования людей, которое выступает как первое и необходимое условие для решения всех прочих задач человеческой деятельности. Все же более "высокие" виды деятельности будут составлять актуальную структуру.

В основе любой экономической системы лежат отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления продуктов человеческого труда. Базовыми элементами любой структуры выступают производитель и потребитель, оставшиеся всегда обязательными и существенными компонентами и потому представляющие фундаментальную структуру экономической системы. Актуальная структура последней будет зависеть от того или другого типа организации хозяйственной жизни, т.е. от характеристики самого отношения между базисными элементами. Специфика типа отношений позволяет говорить о трех формах актуальной структуры экономической системы: традиционной, командной и рыночной. На практике это отражается в самом названии экономической системы.

Традиционная экономическая система характеризуется тем, что в ее организации наибольший удельный вес занимают естественно сложившиеся правила, обычаи, традиции, посредством которых управляющий орган организует производство и потребление. Такая система, как правило, имеет замкнутый характер, крайне невосприимчива к любым изменениям и нововведениям. Об экономическом развитии здесь можно говорить лишь с большой долей условности, так как консерватизм является ее важнейшей чертой.

Более прогрессивной выступает командная экономическая система, где регулятором хозяйственных отношений является команда или приказы вышестоящего органа управления. Субъекты хозяйство-

вания лишены возможности самостоятельного принятия решений, их роль сводится к исполнению распоряжений центрального органа и ответственности перед ним. Наиболее эффективно такая структура функционирует в экстремальных ситуациях, но в продолжительном периоде достижения целей экономического развития она не способствует.

Рыночная система основана на конкуренции свободных товаропроизводителей, которые самостоятельно принимают экономические решения и выступают в своих взаимоотношениях как равноправные партнеры, заключающие между собой договоры, исходящие из экономических интересов. Именно экономический интерес с необходимостью заставляет решать хозяйственные задачи наиболее рациональным путем с минимальным расходом ресурсов. Однако "рынок признает только один вариант распределения доходов, один критерий его справедливости. Попросту говоря, справедливым признается любой доход, полученный в итоге участия в свободной конкуренции на рынках товаров, услуг, капиталов и рабочей силы" [2, с.18]. Но рыночное распределение доходов не равноценно справедливому распределению в общечеловеческом смысле. Ведь обществу необходимо, чтобы все его члены могли удовлетворить хотя бы минимальные потребности. Поэтому и рыночная структура полностью самостоятельно не может обеспечить достижения целей социально-экономического развития.

Актуальная структура, как отмечалось выше, состоит из постоянных элементов, роль которых меняется. Это значит, что в экономической системе наряду с господствующим типом связей существуют и другие отношения, дополняющие основные. В хозяйственном мире всегда функционируют и те компоненты экономической структуры, которые не определяют ее специфики. Так, к примеру, командно-административная система широко использовала элементы рыночных отношений, а также обычаи и традиции. Повышению эффективности функционирования рыночных систем способствуют государственное (административное) регулирование и методы прямого распределения, поэтому, рассматривая экономическую систему, необходимо исходить из того, что она всегда имеет смешанную структуру, но с господствующим типом связей между элементами.

История развития человеческого общества показала, что наиболее отвечающей его целям является экономическая система с господствующей рыночной структурой. Но для того чтобы раскрыть со-

держание и закономерности функционирования рыночной экономики, необходимо с одного уровня анализа – экономической системы в целом – перейти на более конкретный уровень, когда объектом изучения становится уже сама рыночная система. При этом меняется система координат исследования, оно выходит на более поверхностные слои экономической действительности. В качестве фундаментальной структуры здесь будет выступать тот факт, что в основе движения и развития всей системы лежит эквивалентный обмен товаров как господствующая форма связи между производителями и потребителями. Но сам механизм достижения эквивалентности обмена может быть различным, что и будет фиксироваться характером устойчивых связей между структурными элементами рынка или же, что то же самое, изменением актуальной структуры.

В рыночной экономике западные исследователи, как правило, выделяют четыре довольно несхожих рыночных ситуации: чистую конкуренцию, чистую монополию, монополистическую конкуренцию и олигополию (см., напр., [3, с.65]). С нашей точки зрения, это и есть формы актуальной структуры рыночной экономики. Рассмотрим их несколько подробнее.

Чистая конкуренция – это такая структура, когда на рынке представлено очень много производителей однородного продукта, которые конкурируют между собой за потребителя. Все другие производители могут свободно входить в рынок.

Чистая монополия характеризуется тем, что товар производится и предлагается одним производителем, который диктует свою цену и блокирует появление других производителей. Такая структура рынка не способствует прогрессивным изменениям и достижению общественных целей оптимальным путем.

Монополистическая конкуренция сводится к тому, что на рынке представлено большое количество производителей дифференцированных продуктов, которые довольно просто входят в рынок и посредством в основном неценовых факторов удерживают свою долю сбыта продукции. Подобная структура способствует обновлению ассортимента продукции, повышению ее качества, лучшему удовлетворению потребностей покупателей.

Олигополия отличается тем, что существует небольшое количество крупных производителей однородных и дифференцированных продуктов, продаваемых по взаимозависимым ценам и объемам продаж. Вхождение в рынок других производителей крайне затруднено. По-

следствия олигополистической структуры двоякие: с одной стороны, как утверждают Й.Шумпетер и Д.Гэлбрейт, олигополия способствует улучшению качества продукта, снижению издержек и цен единицы товара, увеличению объема производства и занятости, с другой — она препятствует научно-техническому прогрессу, нововведениям, что отрицательно сказывается на развитии экономической системы.

Может существовать и пятая форма актуальной структуры рынка — монопосония, при которой на рынке складывается такое положение, когда одному покупателю противостоят многочисленные производители и продавцы продуктов.

Современное состояние рынка развитых стран характеризуется взаимопереплетением выше рассмотренных структур, но господствующим типом отношений и связей являются монополистическая конкуренция и олигополия.

В Украине стоит задача экономических преобразований с целью становления рыночной экономики. Но последняя, как было выяснено, может иметь различную структуру. Поэтому вопрос практики заключается в том, какую же рыночную экономику нам необходимо сформировать, т.е. определить форму ее актуальной структуры. Проблема обостряется тем, что перед экономикой стоят одновременно цели разного уровня: пока еще нет полного решения вопросов обеспечения материального существования людей, прежде всего недостаточно производится продуктов питания, для многих не решена жилищная проблема. Но ориентация всего экономического развития в данном направлении не может быть оправдана, так как необходимо удовлетворять потребности и той части населения, для которой проблема существования утратила свою актуальность и на первый план вышли потребности уже более высокого порядка. Необходимо комплексное решение задачи на основе развития разнообразных секторов народного хозяйства.

Следовательно, ориентиром реформ должна быть смешанная структура экономики с господствующим типом рыночных отношений. Но в начальном периоде ее становления целесообразно использовать административные методы организации хозяйства, что объясняется большим удельным весом государственного сектора и крайне медленными темпами образования частных и коллективных предприятий. Однако административные методы управления должны гибко сочетаться с расширением самостоятельности государственных предприятий, вовлечением их в рыночные отношения. Поскольку практически все

крупные предприятия находятся в государственной собственности, то, на наш взгляд, в становлении актуальной структуры рыночной экономики будет наблюдаться тенденция перехода от чистой монополии к монополистической конкуренции и олигополии.

Создание условий для такого перехода предполагает необходимость проведения правительством системы практических действий в следующих направлениях. Во-первых, формирование конкурентной среды посредством механизма разгосударствления и приватизации. Задача при этом вовсе не сводится к тому, чтобы из одной крайности впасть в другую: государственную собственность превратить в индивидуальную. Необходимо сформировать многоукладную экономику, где бы в равных условиях функционировали государственная, акционерная, групповая, коллективная и частная собственность. Главными путями преобразований отношений присвоения должны стать развитие арендных отношений и акционирование предприятий. Во-вторых, структурная перестройка экономики в направлении расширения сферы производства товаров народного потребления. В-третьих, обновление производственного аппарата. Этому должны способствовать финансово-кредитная и налоговая политика, которая бы стимулировала развитие производства на основе новейших технологий, обеспечивала приток иностранных капиталов в страну, делала выгодным их инвестирование. В-четвертых, последовательное проведение антиинфляционных мер через государственное регулирование цен, уровней рентабельности по видам деятельности, заработной платы, с ориентировкой на мировые показатели их уровней.

Список литературы: 1. Кузьмин В.П. Принцип системности в теории и методологии К.Маркса. - М., 1986. 2. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. Ч.1. - М., 1992. 3. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т.2. - М., 1992.

Поступила в редколлегию 22.12.92,

СОДЕРЖАНИЕ

Суслов В.И. Переход к рынку и проблемы развития экономической теории	3
Задорожный Г.В., Александров В.В. Об изменении парадигмы экономического развития и управления при переходе к рынку.	17
Гриценко А.А., Долгая В.А. Интеллектуальная собственность и ее реализация в системе рыночных отношений ...	22
Воробьев Е.М., Ву Нгок Минь, Доан Суан Тхюи. Коммерческий расчет как способ разрешения противоречий общественной собственности	30
Соболев В.М. Формирование рынка ценных бумаг в процессе слома командной экономики	36
Онуфриенко М.Б. Маркетинг как образ экономического поведения	41
Островский И.А. Управленческий труд в системе общественного разделения труда	51
Куланхин А.С. Развитие хозяйственной мотивации в условиях формирования рынка	56
Лисовицкий В.Н., Туранова Е.А. Мотивация трудовой деятельности как экономическая категория	61
Ким М.Н., Беляев Н.П. Отчуждение труда в командно-административной экономике и проблемы его преодоления.	67
Шедяков В.Е. Человек отчужденного труда в системе модернизации деятельности	73
Глушенко В.В., Хамаршех Ш.А. Влияние рынка рабочей силы на интенсификацию труда	83
Коломиец А.Н., Яременко В.Г., Яременко О.Л., Корнилов А.В., Ковтун Т.В. Регулирование занятости в условиях перехода к рынку	89
Ярмоленко Л.И. Дисциплина труда и повышение эффективности общественного производства	93
Дмитренко А.В., Олейник А.В. Особенности внутрихозяйственного накопления при переходе к рыночным отношениям	99
Тютюнникова С.В., Мирошниченко Л.В., Журавлева Л.И. Некоторые аспекты формирования доходов населения при переходе к рынку	106
Юхнов Б.Ю. Категория "трудовой доход" в системе распределительных отношений	111
Тодрина И.В. Формирование механизма привлечения иностранных инвестиций в современной переходной экономике ..	116
Кусакина Н.Г. Фундаментальная и актуальная структура рыночной экономики	121

Збірник наукових праць

Вісник

Харківського державного
університету

№ 378

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ
ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Російською мовою

Відповідальний випусковий М.М.Кім

Редактор С.В.Мудракова

Технічний редактор Т.Ф.Рижикова

Н/К

Підп. до друку 06.07.93. Формат 60х84 1/16. Папір друк. №2.
Друк офсетний. Умовн.-друк.арк. 7,44. Умовн.фарбо-відб. 7,67.
Облік.-вид.арк. 8,28. Вид.№ 736. Тираж 300 прим. Зам.№ 1539.
Замовне. Ціна договірна. 425

ХДУ. ЗІ0077 Харків, пл.Свободи, 4.

Харківське орендне поліграфічне підприємство.
ЗІ0093 Харків, вул.Свердлова, 115.

