

ЛИЧНЫЙ ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. В.В. КУЙБЫШЕВА

ЛИЧНЫЙ ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА
В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Под редакцией доктора экономических наук
А.П. Бычкова

ИЗДАТЕЛЬСТВО ТОМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
ТОМСК-1993

ЛИЧНЫЙ ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ / Под ред.
А.П.Бычкова. - Томск: Изд-во Том.ун-та, 1993. - 154 с. - 500 экз.
0602010300.

Монография посвящена теоретическим вопросам сущности, места и роли личного фактора в общественном производстве во взаимодействии его с отношениями собственности и потребностями личности в удовлетворении материальных, духовных и социальных интересов в условиях рыночной экономики. Исследование проведено на основе изучения опыта стран с развитой рыночной экономикой и опыта советского государства.

Для преподавателей, аспирантов, студентов и всех читателей, интересующихся вопросами экономической теории.

Рецензент - доктор экономических наук
М.П.Евсеев

ISBN 5-7511 - 0659 - 8

Л 0602010300
177 (012) - 93 без объявл.

© А.П. Бычков, Э.Т. Ушакова, Т.И. Коломиец, И.А. Ковалева,
А.В. Ковалев, К.И. Могильницкая, Ю.В. Шеляков, Г.А. Тарунина,
В.И. Канов, Н.И. Гульбина, 1993

В-24148



ОТ АВТОРОВ

Предлагаемая читателю книга является результатом исследований, которые проводились на кафедре политической экономии Томского университета в течение нескольких лет.

Авторы стремились дать целостное теоретическое представление о личном факторе производства в его взаимосвязи с отношениями собственности на всех фазах воспроизводственного процесса в условиях рыночной экономики. При этом анализ данной проблемы не замыкается рамками только процесса производства, а включает широкий круг вопросов о человеке труда как личности - с ее потребностями в удовлетворении материальных, духовных и социальных интересов.

Для анализа привлечен как опыт стран с высокоразвитой рыночной экономикой, так и наш отечественный опыт с первых лет советского государства до наших дней. По ряду вопросов авторы сочли необходимым провести анализ и на региональном уровне.

Исследование личного фактора производства, его определяющей роли для эффективности хозяйствования авторы ведут с прицелом для решения этих вопросов в реформируемой советской экономике. Но книга не претендует на раскрытие всех проблем, связанных с личным фактором и его ролью в повышении эффективности производства, функционирующего на рыночной основе. Тем более что собственный опыт в этом отношении для советской экономики находится в самом начале пути и нуждается в специальном исследовании. Но мы надеемся, что предлагаемое исследование поможет не только в теоретическом осмыслении сложных вопросов социально-экономических отношений между непосредственными производителями и субъектами собственности, но и в оценке тех направлений формирования этих отношений, которые осуществляются в нашей экономике в ходе экономических реформ.

Книга написана авторским коллективом в следующем составе: профессор А.П.Бычков - глава I; доцент Э.Т.Ушакова - глава II; доцент Т.И.Коломиец - глава III; доценты И.А.Ковалева и А.В.Ковалёв - глава IV; профессор К.И.Могильницкая - глава V; доцент Д.В.Шеляков - глава VI; доцент Г.А.Тарунина - глава VII; профессор В.И.Канов - глава VIII; доцент Н.И.Гульбина - глава IX.

Авторы книги будут признательны читателям за их отзывы, замечания и предложения по предлагаемой работе. Они благодарят старшего лаборанта кафедры И.В.Беликову за оказанную помощь в подготовке рукописи книги к изданию.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ И СОБСТВЕННИК В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

История развития товарного производства с его младенческих форм до современного рыночного хозяйства позволяет утверждать, что эволюция товарно-денежной формы связи между людьми осуществлялась как естественно-исторический процесс – при определяющем влиянии экономических отношений, которые складывались между непосредственными производителями материальных благ и собственниками материальных условий самого производства на каждой ступени развития общества.

Именно эти отношения определяли и определяют социально-экономический характер связи производителя со средствами производства, интересы участников производственного процесса, их стимулы и мотивацию в эффективном ведении хозяйства. В конечном счете общественная форма связи производителя и собственника определяет и природу экономического строя общества, его экономический базис.

Реформирование советской экономики в направлении перехода к рыночному хозяйству, естественно, требует решения вопроса об отношениях собственности применительно к рыночной экономике. В наших условиях эту многосложную проблему, затрагивающую интересы миллионов людей, нельзя решать без учета современного мирового опыта рыночных отношений, а также реальных условий в советской экономике в наше время, наконец, учета того, что переход к рыночной экономике в наших условиях неизбежно требует определенных этапов, переходных мер, осуществление которых призвано создать материальные и социальные условия для изменения отношений собственности на основе рыночных форм хозяйства. Эти вопросы и рассматриваются в данной главе.

1. Производитель и собственник в современной рыночной экономике

В дискуссиях о характере изменений в экономическом строе советского общества в связи с переходом к рыночным отношениям наметились две противоположные оценки. Первая исходит из того, что переход к рыночной экономике с развитием частной собственности на средства производства, включая землю, означает капитализацию советской экономики и переход к капитализму. При этом нередко предрекают такой переход в духе первоначального накопления капитала, который был характерен при переходе общества от феодализма к капитализму и основным содержанием которого тогда было отделение производителя от собственности на условия его труда, превращение его в наемного рабочего и сосредоточение средств производства в руках частных собственников-капиталистов, превращающихся в результате в господствующий класс общества и персонифици-

рующих господство частного капитала.¹

Вторая оценка, в противоположность первой, исходит из того, что переход к рыночным отношениям возможен и на основе общественной собственности при условии перевода государственных предприятий на режим полного хозрасчета с реальным самохозяйствованием, самофинансированием и самоуправлением при полной материальной ответственности предприятий и действительной заинтересованности в результатах своей деятельности. При этом не исключается развитие и частного сектора в народном хозяйстве, но определяющее место в производстве сохраняется за общественным хозяйством.²

Для теоретического анализа названных оценок полезно обратиться к реально существующему положению непосредственных производителей материальных благ и собственников условий производства в странах с развитой рыночной экономикой. Это тем более необходимо, что реанимация рыночных отношений в нашей экономике в ходе реформ не может осуществляться на примере эпохи первоначального накопления. Наши реформы — это творения на исходе XX века. И нам нужен опыт своего времени.

О чем же в обобщенном виде свидетельствует этот опыт?

1. Во всех странах господствующее положение в современной рыночной экономике занимает частная собственность на условия производства. Но эволюция частной собственности от эпохи первоначального накопления капитала до наших дней так изменила отношения частной собственности, что отдельные индивидуальные собственники средств производства уже не являются преобладающим социальным слоем (классом) в современном обществе. Век индивидуального капиталиста принадлежит истории.

2. Основная масса непосредственных производителей занята на ассоциированных предприятиях — от крупнейших корпораций до кооперативов и других форм объединений, где собственность на условия производства не реализуется как собственность одного лица, а работники этих предприятий, как и собственники капитала, включены в отношения частной собственности на долевых началах.

3. Наемные работники, продающие свою рабочую силу на рынке труда, составляют и ныне основную массу непосредственных производителей материальных благ и услуг. Но их отношения с собственниками условий производства существенно изменились. Проблема отчуждения непосред-

1 Еремин А.М. Закат социализма в СССР. М.: Российская Академия Наук. Институт экономики. Центр проблем демократии и социализма, 1992. С. 45; Корнаи Я. Путь к свободной экономике. М.: Экономика, 1990. С. 57.

2 Черковец В.Н. Судьба одного теоретического "новшества" // Российский экономический журнал. 1992. № 4. С. 70-73.

венных производителей от средств производства, продукта их труда и управления производством предстает в наши дни в ином свете.

4. Частные предприятия, сохраняющие положение непосредственного производителя и собственника средств производства в одном лице, несмотря на их многочисленность в общем составе предприятий, имеют в производстве общественного продукта меньшую долю, чем предприятия с наемной рабочей силой. При этом роль единоличных (семейных) предприятий в различных сферах народного хозяйства весьма неодинакова. Но следует отметить, что мелкие и средние частные предприятия (мелкий и средний бизнес) выполняют важную роль в рыночной экономике по созданию конкурентной среды на рынке.

5. Государственный сектор современной рыночной экономики, где собственность реализуется самим государством, занимает по ряду отраслей народного хозяйства или отдельных его сфер ведущее место. Труд рабочих и служащих этого сектора сохраняет характер наемного труда. Но предприятия и учреждения государственного сектора функционируют как производители товаров и услуг по общим законам рыночной экономики, хотя здесь есть свои особенности. Конечно, роль государства в жизни общества не ограничивается его ролью субъекта собственности в государственном секторе. Она гораздо значительнее и охватывает своим влиянием все формы хозяйства – через государственное законодательство и социально-экономическую политику, государственное регулирование экономики и распределение национального дохода. Благодаря этому экономика в значительной мере и приобретает характер социально-рыночной экономики, направленной на удовлетворение общих потребностей населения, что смягчает социальную дифференциацию населения, которая неизбежно порождается рыночной системой экономики.

Рассмотрим изложенные в самой общей форме положения более конкретно на примере современной экономики США и других стран.

А. О собственности. Заметим, что американские источники все, что принадлежит государству, относят к общественной собственности. Речь об этом ниже. Все остальные формы хозяйства – от мельчайших единоличных владений до крупнейших корпораций – относятся к частному сектору с частной собственностью на условия производства.

К середине 80-х годов по формам организации бизнеса в США насчитывалось 17,6 млн. частных владений (включая фермеров). Среди них единоличные владения составляли 73%, партнерства (два и более человек) – 9% и корпорации – 18%.¹ В структуре отраслей народного хозяйства

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика. М.: Республика, 1992. С.109.

Иства эти формы частных предприятий (фирм) представлены неодинаково. Так, в сельском хозяйстве, лесной промышленности и рыболовстве больше, чем в других отраслях, мелких предприятий. Здесь в среднем на каждое частное предприятие (их в 1987 г. было 2328 тыс.) приходилось всего 1,4 работника. Близкое к этому положение и в сфере услуг, где среднее число занятых в расчете на одну фирму составляло 3,9 человека¹. Много мелких фирм в розничной торговле, есть они и в промышленном производстве. Ясно, что именно на мелких предприятиях и сохраняется единоличная собственность на средства производства. Но даже там, где мелкие частные предприятия преобладают, не они поставляют на рынок основную массу товарной продукции, а крупные фирмы, использующие наемный труд, концентрирующие в своей собственности решающую часть капитала той или иной отрасли народного хозяйства.

Скажем, в сельском хозяйстве США в 1986 году насчитывалось всего 2214 тыс. фермерских хозяйств. Из них 305 тыс. хозяйств (13,8% от общего числа всех американских ферм) с годовой реализацией продукции свыше 100 тыс. долларов на одну ферму давали товарной сельскохозяйственной продукции 70%. На этих фермах было занято 80% всех наемных рабочих американских ферм². Выходит, что Америку кормит именно крупное, высокомеханизированное и специализированное сельское хозяйство с применением наемного труда.

Еще более концентрированным в руках частных собственников является промышленное производство, особенно в обрабатывающей промышленности. В последней в 1987 году было всего 622 предприятия, но на них было занято более 19 млн. работников, которые производили почти четверть национального дохода США. По американским источникам в конце 80-х годов 800 крупнейших акционерных компаний – корпораций, составляя всего одну сотую процента от общего количества национальных фирм, имели в своей собственности почти половину материальных ценностей страны³. Многие из этих гигантов по сумме своего капитала сравнимы с целыми странами. Например, одна корпорация "Дженерал моторс" в 1987 году владела капиталом (активами) в сумме 87 млрд. долларов, ее продажи составили 102 млрд. долларов, на предприятиях этой компании было занято 813 тыс. человек⁴.

¹ Там же. С. 112. Наш расчет.

² Современные соединенные штаты Америки: Энциклопедический справочник. М.: Политиздат, 1988. С. 184.

³ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. М., 1992. С. 112.

⁴ Там же.

Концентрация частной собственности многих владельцев предприятий путем организации крупных корпораций, привлекающих и денежные накопления сотен тысяч и миллионов населения, стала господствующей формой организации производства во всех развитых странах рыночной экономики. К примеру, немецкий концерн "Фольксваген", основанный еще в 1930 году, к началу 1991 года контролировал 40% производства автомобилей ФРГ, на его заводах и непроизводственных предприятиях было занято 282 тыс. человек, а годовой объем продаж составлял более 24 млрд. долларов. Его акционерный капитал на 40% принадлежит государству, а 60% — это капитал, привлеченный за счет продажи нескольких миллионов акций работникам концерна и населению не только Германии, а и других стран (предприятия концерна в 17 странах мира).¹

Какие же выводы о собственности на условия производства в современной рыночной экономике вытекают из приведенных фактов?

1. Господствующей и наиболее эффективной формой реализации частной собственности в современной рыночной экономике является корпоративная форма организации производства на основе акционирования капитала предпринимателей и населения в объединенном производстве национальных и транснациональных компаний.

2. Корпоративная форма реализации частной собственности превращает ее в общую коллективную собственность функционирующего производства, где реальным представителем, субъектом этой собственности от имени всех акционеров выступает правление корпорации, концерна. А на стадии распределения полученного результата (дохода) каждый акционер получает свою долю, соответствующую вкладу его капитала, реализуя таким образом свою частную собственность. Процесс разделения капитала как собственности и капитала как функции получил в корпоративной форме свое дальнейшее развитие.

3. Корпоративно-акционерная форма объединения и реализации частной собственности, сохраняя личный материальный интерес каждого из собственников, отвечает объективным условиям развития современной рыночной экономики — ее уровню обобществления, специализации и интеграции общественного производства на современной материально-технической базе. Это позволяет предположить, что эта форма реализации частной собственности сохранит господствующее положение и на обозримую перспективу в будущем.

4. Индивидуальная частная собственность, не сохраняя господствующего положения в производстве товаров, не потеряла объективных оснований для своего существования и развития. Об этом свидетельст-

¹ Кривошеев В. Известия. 1991. 21 июня.

вует рост мелкого и среднего бизнеса в последние годы во всех странах с развитой рыночной экономикой. Причину этого следует искать не только в стремлении субъектов рыночной экономики к полной самостоятельности ведения хозяйства в своих личных интересах. Этот мотив несомненно играет важную роль. Но ему противостоит и неограниченная ответственность индивидуального производителя, риск полностью лишиться своего имущества в случае банкротства и неуплаты долгов.

Возможность выдерживать конкуренцию с крупными фирмами мелким собственникам дает современная техника, позволяющая применять ее в индивидуальном (семейном) производстве и обеспечивать высокую производительность труда. Кроме того, индивидуальное производство товаров и услуг позволяет гибко и быстро приспосабливаться к меняющимся потребностям и спросу населения на рынке, что для крупного производства требует и больших затрат, и больше времени.

Современный индивидуальный собственник и производитель — это не кустарь-одиночка прошлого и не крестьянин-единоличник. Как правило, это специализированный производитель товаров и услуг, имеющий в своем распоряжении современную технику и участвующий в системе кооперации, которая обеспечивает индивидуальному собственнику реализацию его продукции, приобретение необходимых средств производства, необходимую научно-техническую консультацию и т.д. Словом, современный индивидуальный собственник, оставаясь полным хозяином своего дела, всеми нитями связан с институтами рыночной экономики и его самостоятельность весьма относительна.

Б. О непосредственных производителях. Многообразие форм реализации собственности в условиях рыночной экономики уже само по себе говорит о сложной структуре непосредственных производителей товаров и услуг, поступающих на рынок. Но рынок труда, где реализуется собственность на рабочую силу, где основным поставщиком товара-рабочая сила является непосредственный производитель материальных благ, не обладающий собственностью на средства производства или имеющий их в таком объеме, который не обеспечивает ему полностью средства к существованию, должен рассматриваться через структуру непосредственных производителей, предлагающих рынку свой товар — рабочую силу. Далее и пойдет речь о наемных работниках современной рыночной экономики.

Считается, что в странах с развитой рыночной экономикой в 80-х годах среди всех занятых работников в народном хозяйстве лица наемного труда составляли более 90% всех работающих¹.

¹ См.: Супня В.Б. Использование рабочей силы в США: новые явления и противоречия. М.: Наука, 1982. С. 81; Современные соединенные штаты Америки. С. 142; Галкин А.А., Котов В.А., Красин Ю.А., Меньшиков С.Н. Капитализм сегодня. М.: Мысль, 1989. С. 249.

Таким образом, главной производительной силой в рыночной экономике и сегодня остается наемный работник. Но структура и положение наемных рабочих и служащих за последние десятилетия существенно изменились. В чем эти изменения выражаются?

1. В структуре наемных работников изменилась их доля по отдельным отраслям народного хозяйства. Это вызвано структурными изменениями в самой экономике под влиянием качественных перемен в развитии производительных сил на основе научно-технического прогресса, разvernувшегося в развитых странах во второй половине XX века и позволившего резко повысить интенсификацию производства и его эффективность.

В результате в материальном производстве число занятых работников резко сократилось, а в непроизводственной сфере увеличилось. К 1990 году численность занятых в непроизводственных отраслях в общей сумме занятых работников составила в США 77%, в Западной Европе – 69, в Японии – 62%.¹ Рост общей занятости в народном хозяйстве развитых стран в 80-х годах шел главным образом за счет нематериального производства. Однако в целом спрос на рабочую силу падал, что наряду с кризисными явлениями привело к возрастанию массовой безработицы. В 1990 году не имели работы в странах ОЭСР 24,3 млн. человек, что на 8,2 млн. больше, чем в среднем за 1971–1980 гг. и на 15,8 млн. больше среднегодовой безработицы в 1961–1970 гг.²

2. В связи с технической реконструкцией производства и изменениями его структуры, несмотря на появление избыточной рабочей силы, в развитых странах стала все острее ощущаться нехватка кадров высокой квалификации.

Так, по специальному опросу директоров английских компаний различных отраслей, 28% всех фирм испытывают трудности в подборе квалифицированных кадров. По данным бюро трудоустройства США 1/3 незаполненных вакансий в американских фирмах объясняется отсутствием на рынке труда нужных специалистов.³ В категорию дефицитных специалистов входят менеджеры (особенно среднего звена), работники отделов сбыта и маркетинга, технического обслуживания, конторские служащие и квалифицированные рабочие. Это поставило перед фирмами и государством развитых стран проблему качественного совершенствования структуры рабочей силы для обеспечения современной рыночной экономики квалифицированными кадрами.

1 Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран: Приложение к журналу "Мировая экономика и международные отношения". М., 1990. С. 16.

2 Тенденции мирового экономического развития: Приложение к журналу "Мировая экономика и международные отношения". М., 1991. С. 19.

3 Там же. – С. 17.

8. На рынке труда реализация собственности на свою рабочую силу стала приносить наемным работникам больше дохода в форме заработной платы. Цена рабочей силы повысилась. Это результат не только действия объективных факторов, повышающих стоимость рабочей силы, но и борьбы трудящихся за свои экономические права. Обратимся к фактам.

При распределении национального дохода в соответствии с функцией, выполняемой получателем дохода, доля заработной платы в совокупном национальном доходе самая большая во всех странах с развитой рыночной экономикой. Так, в США в 1988 году на заработную плату и жалованье приходилось 78% национального дохода. Остальные 27% составляли доходы собственников, прибыль корпораций, процент и рента¹. Следует заметить, что функциональный подход к распределению национального дохода не совсем точно выражает окончательную сумму дохода функционирующих в экономике лиц. Доходы рабочих и служащих, как и многих собственников (особенно мелких), часто представляют собой смешанные доходы, включающие заработную плату, процент и ренту. Но для преобладающей части трудящихся заработная плата остается основной формой их доходов. Обратимся к цифрам об оплате труда.

В США с 1947 по 1985 год номинальная недельная ставка заработной платы производственных рабочих (без сельского хозяйства) увеличилась с 45,6 до 301,2 доллара, или в 6,6 раза, а реальная — с учетом роста потребительских цен — за это же время выросла в 1,4 раза. Во второй половине 80-х годов заработная плата в развитых странах продолжала расти. Так, в странах европейского сообщества (ЕС) в 1990 г. по отношению к 1985 году часовая ставка заработной платы (реальная) рабочих обрабатывающей промышленности повысилась на 7,4% в среднем по всем странам ЕС, а в ФРГ она выросла на 14,9%. В Японии за это же время часовая оплата труда рабочих обрабатывающей промышленности повысилась на 12,2%. В более широком кругу стран, входящих в ОЭСР, где представлены 24 страны, часовая ставка заработной платы в 1988-1990 годах сохранялась в среднем на уровне 99% к 1985 году. В абсолютном выражении самая высокая заработная плата в 80-х годах была в ФРГ, Швейцарии, США и в Швеции — соответственно 15,7, 15,5, 12,8 и 12,8 долларов по часовой ставке рабочих в промышленности. Показательно, что в странах, вошедших в последнее десятилетие в группу высокоразвитых стран, размер почасовой заработной платы рабочих в промышленности оставался на низком уровне. В Южной Корее, Гонконге и Тайване в 1985 году эта ставка была меньше двух долларов в час, а в Мексике она составляла всего 0,57 доллара². Ясно, что это было одним из усло-

¹ См: Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика. С. 105.

² См: Современные соединенные штаты Америки. С. 222; Грейсон Джерсон

вий, привлекавших в эти страны иностранный капитал и позволявшим им выдерживать конкуренцию со своими товарами на мировом рынке. Но известно и другое: достигнув уровень высокоразвитой страны, государство рано или поздно (это зависит от внутренних условий развития) переходит к повышению заработной платы своих рабочих и служащих, приближаясь к мировому стандарту зарплаты развитых стран. Ярким примером в этом отношении является Япония, где длительное время цена рабочей силы была одной из самых низких в мире, а за последние два десятилетия она приблизилась к уровню Соединенных Штатов Америки. И это не мешает Японии успешно конкурировать с теми же США.

Общая тенденция роста заработной платы в развитых странах не устраняет противоречий и дифференциаций в оплате наемного труда, порождаемых самой природой рыночной экономики. И это зависит не только от личных качеств самих работников, но и от того места в многослойной социальной структуре наемных работников, которое они занимают в системе рыночной экономики.

Уровень оплаты труда наемных управленцев высшего звена резко отличается от оплаты труда рабочих. В меньшей степени, но также существенно отличается и оплата управленцев среднего звена. При этом динамика роста оплаты наемного труда идет в пользу управленцев. Так, за десять лет (1980-1990 гг.) рост зарплаты в сталелитейной промышленности США для рабочих составил 16%, а у работников аппарата управления заработная плата выросла на 52%.¹ Еще разительнее разрыв в оплате труда управленцев высшего звена и неквалифицированных рабочих. В США соотношение между зарплатой президентов корпораций и неквалифицированного рабочего составляет 20:1, а в автомобильной промышленности - 36:1.² Кроме того, менеджеры корпораций, как отмечают американские исследователи, добиваются крупных премиальных выплат, компенсационных выплат при выходе в отставку (даже в случае крупных просчетов) и специальных премий. Понятно, что это воспринимается работниками другого ранга как несправедливость, вызывает протест.

4. При сохранении господства отношений частной собственности процесс развития современной рыночной экономики в развитых странах капитализма обнаруживает тенденцию к ослаблению отчужденности труда наемных работников от орудий производства, производимого ими продукта и управления на предприятиях.

(младший), О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. М.: Экономика, 1991. С. 158.

¹ Там же. С. 160.

² Там же.

Указанная тенденция имеет объективные основания во всемирно-историческом процессе обобществления производства, интеграции общественного воспроизводства и развитии самого человека как личности, выступающей в роли непосредственного производителя не как слепой исполнитель чужой воли, а как творец, сознающий свою решающую роль в созидательном труде и умеющий отстаивать свои права в обществе в коллективно организованной форме.¹

Первым шагом капитализма на пути развития экономической свободы личности было освобождение человека от личной зависимости. Он получил возможность свободного выбора в реализации собственности на свою рабочую силу. Непосредственный производитель стал хозяином, свободным субъектом этой собственности. Современное рыночное хозяйство в своем развитом виде обнаруживает тенденцию к ослаблению отчужденности труда наемного работника и в отношении собственности на средства производства. В чем эта тенденция обнаруживается?

Прежде всего в развитии современных акционерных компаний, в которых акции принадлежат и наемным работникам. Об этом уже говорилось выше. Добавим к сказанному, что в последнее десятилетие распределение акций среди наемных работников и образование предприятий, находящихся в их коллективной собственности, заметно ускорилось. В США в конце 80-х годов число таких предприятий ежегодно возрастало на 600-700 единиц. К 1991 году таких акционерных компаний здесь было около 11 тысяч, что в 15 раз больше, чем в середине 70-х годов. При этом, по оценке Национального центра рабочей собственности США, в 1,5 тысячах этих компаний именно трудящимся принадлежали контрольные пакеты акций, а акционерами своих предприятий числилось более 12 млн. человек, что составляет 25% занятых в корпоративном секторе экономики США. Общие активы этих "народных" предприятий, как их стали называть в западном мире, превысили в США 25 млрд. долларов.² В сферу такого акционирования, когда часть капитала передается своим работникам, включая рабочих, переходят прежде всего крупные компании.

Пока нет оснований говорить о том, что компании, находящиеся в частичной или полной собственности трудящихся, преобладают в экономике США и других развитых стран. Но тенденция к этому, во всяком

1 Р. Уотермен справедливо замечает: "Было время, когда люди были "фактором производства". Управление ими ненамного отличалось от управления машинами и капиталом. Этого больше нет... люди же стали теперь личностями и ими следует управлять по-другому". Уотермен. Фактор обновления. М.: Прогресс, 1988. С. 16.

2 См: Тенденции мирового экономического развития. Приложение к журналу МЭМО. М., 1991. С. 29; Дж. Грейсон, К. О'Делл. Американский менеджмент на пороге XXI века. М., 1991. С. 17.

случае, существует и число таких компаний растет. По имеющимся прогнозам, к 2000 году совладельцами своих предприятий в США будет 1/4 часть всех работающих американцев. Подобные процессы развиваются и в Западной Европе. Скажем, в Великобритании за 80-е годы число компаний, осуществляющих совладение капиталом работниками предприятия, увеличилось в 16 раз и достигло 3 тыс.¹

Нельзя не видеть, что развивающееся совладение предприятиями в экономике развитых стран означает существенное изменение отношений частной собственности, превращение фирм, бывших собственностью одного или нескольких лиц, в коллективное предприятие всех работников, занятых на данном предприятии. Но при этом каждый из совладельцев, или сособственников такого предприятия, остается частным собственником своей доли коллективного предприятия. Эту долю каждый может получить (в денежной форме) при выходе из компании.

Переход к коллективной собственности несомненно ослабляет отчуждение наемного труда от средств производства и создаваемого продукта. В наше время частная собственность в форме совладения открывает новые резервы ее эффективной реализации. И то, что для первой половины XIX века в отношении между капиталистом и рабочим К.Маркс называл (и справедливо) как "господство прошлого труда над живым", что это было социальной и технологической истиной, а "деятельность рабочего не есть его самодеятельность", что "она есть утрата рабочим самого себя"², — все это приобретает в развитой рыночной экономике иной характер, не изменяя ее целей и стимулов, но адаптируя интересы коллектива предприятия с повышением эффективности производства, его прибыльности. Это и привлекает современных бизнесменов к организации коллективных акционерных компаний.

Становясь совладельцами предприятия, наемные работники больше заинтересованы в результатах своего труда, получая доход от прибыли в виде дивидендов. Они повышают производительность труда, растет их творческая и производственная отдача, сокращаются потери рабочего времени от забастовок. Вот почему рост предприятий, применяющих совладение, находит поддержку не только со стороны руководства крупных компаний, но и от законодательной и исполнительной властей, а также от профсоюзов, создающих специальные фонды для оказания финансовой помощи членам профсоюза, выкупающим часть акционерного капитала "своих" предприятий.

¹ Там же.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.47. С.552.

Участие работников компании в распределении ее доходов не ограничивается получением заработной платы и дивидендов по акциям. Уже давно практикуется система участия в прибылях и выдача премий всему персоналу компании по результатам работы – независимо от того, имеет работник акции предприятия или нет. При этом система распределения доходов сверх заработной платы подразумевает создание такого механизма, который учитывает размер дополнительного дохода в зависимости от роста производительности труда, от эффективности работы подразделения, в котором находится работник.

В автомобильной промышленности Японии каждый работник компании получает в качестве премиальных выплат до 50% величины заработной платы. Только за 1990 год дополнительные вознаграждения (бонусы) в форме премий выросли в Японии в среднем на 8%, а в строительстве, где ощущалась нехватка рабочей силы, премии увеличились на 22,4%. В компаниях "Тойота" при основной зарплате в 15,6 тыс. долларов каждый рабочий получает вместе с премиями до 235 тыс. долларов. Подобная система участия работников в прибылях предприятий используется в более 850 тыс. американских фирм. Так, рабочие компании "Форд" за 1982–1985 годы получили премиальных выплат на каждого рабочего по 6100 долларов, рабочие "Дженерал моторс" по 1500 долл. на человека.¹

В современной рыночной экономике развитых стран непосредственные производители получили право и на участие в управлении производством тех предприятий, на которых они работают. Раньше других теория и практика привлечения работников к управлению производством получила развитие в американских корпорациях, что получило общепринятое теперь название менеджмента. Исследователи менеджмента в США настойчиво рекомендуют для повышения эффективности и конкурентоспособности корпораций развивать партнерство менеджеров со всеми работниками предприятий в области собственности, распределения доходов и в управлении делами не только в текущем, но и в перспективном плане.²

Каковы основные направления привлечения работников к управлению в американской практике? Если выделить привлечение рабочих к управлению, то таких направлений четыре: 1) их участие в управлении трудом и качеством продукции на цеховом уровне; 2) организация рабочих советов или комитетов рабочих и управляющих на уровне предприятия; 3) привлечение рабочих к участию в разработке систем (программ) по

1. Тенденции мирового экономического развития: Приложение к МЭМО. 1991. С.146; Дж. Грейсон, К. О'Делл. Американский менеджмент на пороге XXI века. С. 162.
2. Во всем этом сказывается учет возрастающей роли в производстве личного фактора всех работников. Так, Р. Уотермен приводит слова уп-

распределению прибыли; 4) привлечение рабочих к участию в работе советов директоров корпораций, хотя это пока редкое явление в США, как и в других странах.

В американской практике к началу 90-х годов около 25% компаний с количеством работников более 500 человек имели рабочие советы или совместные комитеты рабочих и управляющих. В их функции главным образом входят производственные вопросы, по которым рабочие вправе и могут принимать решения. По многим другим вопросам рабочие советы выполняют функции информативного и консультационного характера. Права и обязанности таких советов и комитетов чаще всего не определены, и они действуют по мере возникновения тех или иных вопросов.

Что касается участия рабочих в управлении трудом и качеством продукции, то наиболее распространенной формой здесь стала организация так называемых "автономных бригад" и "кружков качества". Последние раньше и масштабнее, чем в США, получили развитие в Японии. Автономные бригады по американскому опыту, как организационная форма управления, нацелена на обогащение труда и профессиональное развитие работников, дополненное правом самоорганизации и общей (бригадной) ответственности за конечный результат. Внутри такой бригады рабочие сами определяют между собой обязанности, порядок работы, контролируют состояние оборудования и качество своей продукции. Кружки же качества, объединяющие 5-15 человек, на добровольной основе занимаются только вопросами повышения качества выпускаемой продукции и повышением производительности труда. Такие кружки в США существуют в 44% компаний с числом работников более 500 человек.

О японских кружках качества следует сказать особо. Они здесь составляют, по существу, национальную систему комплексного управления качеством. В кружок входят рабочие и мастера на добровольной основе небольшими группами, работающими в одном цехе, на одном рабочем участке. Теоретик и организатор системы кружков качества в Японии Исикава Каору определяет их задачи так: 1) содействие совершенствованию и развитию предприятия; 2) создание здоровой, творческой и доброжелательной атмосферы на рабочем участке; 3) всестороннее развитие способностей работников и, как результат, ориентация на использование этих возможностей в интересах фирмы. К началу 80-х годов в

руководящего компанией "Форд", который в обращении к руководству компании сказал: "Мы ввели Программу участия работников, с тем чтобы все наши люди - в белых воротничках, синих воротничках и раскрашенных майках - могли проявить свою изобретательность, свой опыт и знания, свою увлеченность работой. Люди были - и остаются - ключом ко всему, чего мы стремимся достичь". Р. Уотермен. Фактор обновления. М., 1988. С. 120.

Японии было создано 173 953 кружка, а число их членов составляло почти 1,5 млн. человек. Это официально зарегистрированных, а без официальной регистрации, как полагает Исикава Каори, их было в 10 раз больше.¹ В 1963 году был создан штаб кружков качества, а в 1964 г. девять региональных организаций. С 1962 года издается журнал "Управление качеством для мастеров и бригадиров". Их задача – активное и целенаправленное содействие деятельности кружков. Какой результат получен в Японии с внедрением комплексной системы управления качеством, хорошо известно. Потому этот опыт и берется на вооружение другими странами – с учетом собственных условий.

В высшем эшелоне управления корпорацией (совет директоров) рабочие, как уже отмечалось, представлены редко. Но там, где рабочим принадлежит значительная доля акционерного капитала, в составе совета директоров появляются и рабочие. Подтверждается старая истина – собственность это власть. И рабочие не упускают властных функций, где появляется для этого экономическая база. Это относится главным образом к небольшим и отчасти средним предприятиям, где рабочим принадлежит по меньшей мере 20% акционерного капитала, а численность работников превышает 1 тыс. человек. Так, в США более 300 таких фирм имеют в составе советов директоров рабочих, а во многих других рабочие могут использовать свои голоса (по принадлежащим им акциям) при выборах директоров. Последнее распространено и в других странах.²

Б. Социальное положение непосредственных производителей на современном этапе развития рыночной экономики, кроме вышеизложенного, определяется и тем, что в развитых странах существует организованная и регулируемая государством социальная защита производителя, которая дополняется социальным обеспечением работников и со стороны корпораций. Обретение социальной защиты человеком труда – это не только результат изменившихся условий самого производства, но и завоевание трудящихся в ходе длительной борьбы за свои права. Последнее надо отнести к организованной защите трудящихся со стороны профсоюзов и многих политических партий, защищающих интересы людей труда.

К чему сводится система социальной защиты в наше время? Ее можно свести к двум разделам: в самом производстве и за его пределами.

а) Социальная защита работника как производителя. Она начинается для наемного работника с акта продажи своей рабочей силы. Ныне этот акт, включающий условия продажи и купли рабочей силы, регули-

¹ Исикава Каори. Японские методы управления качеством. М.: Экономика, 1988. – С. 153-154.

² Попов А.В. Теория и организация американского менеджмента. М.: Изд-во МГУ, 1991. С. 85, 92.

руется коллективными договорами между предпринимателями и профсоюзами, представляющими работников наемного труда. Такой договор регулирует величину заработной платы, длительность рабочего дня и продолжительность отпусков, порядок увольнения и меры по безопасности труда, внутренний распорядок и страхование работника при несчастных случаях. При этом условия, закрепленные договором, имеют характер минимальной нормы, ниже которой предприниматель не может заключить и индивидуальный договор с отдельным работником, в противном случае он признается юридически недействительным. Коллективный принцип продажи рабочей силы в промышленно развитых странах закреплен во многих из них конституционной нормой. Это несомненно укрепило позиции работников наемного труда как продавцов рабочей силы.

Роль профсоюзов на производстве в последние годы заметно меняется. Они все в большей мере учитывают тот реальный факт, что в обостряющейся конкуренции производителей на рынке условием выживания любой фирмы является эффективная работа и высокая конкурентоспособность, что обеспечивает стабильность и рост доходов работников. Коллективные соглашения профсоюзов стали чаще заключаться на уровне отдельной фирмы и даже предприятия, входящего в фирму, концерн, компанию, — с учетом их реальных возможностей. В отношениях с руководством компаний чаще преобладают поиски взаимоприемлемых, компромиссных решений, которые ориентированы на показатели компании по динамике издержек производства, темпов роста производительности труда, технологической перестройки и объема ожидаемых прибылей. Так, заключенный в октябре 1991 года договор между профсоюзом автомобилестроителей США (в него входят более 500 тыс. человек) и автомобильными компаниями — "Дженерал моторз", "Форд мотор" и "Крайслер" признает право этих компаний на любые решения о занятости работников, включая закрытие отдельных предприятий, если это служит повышению конкурентоспособности. А только на заводах "Дженерал моторз" к 1994 году ожидается сокращение числа занятых работников на 80 тыс. человек¹. И профсоюз видит свою задачу не в том, чтобы тормозить действия администрации в повышении эффективности работы заводов, а в том, чтобы включить в механизм коллективных договоров надежную систему защиты тех, кто будет уволен и потеряет работу.

Важным социальным фактором для непосредственного производителя ныне стали профессиональная подготовка к работе в современных условиях производства и повышение квалификации в процессе трудовой де-

¹ Тенденции мирового экономического развития. Приложение к МЭМО. М., 1991. С. 27-28.

тельности. Повышенные требования к рабочей силе в эпоху НТР вызвали социальную необходимость непрерывного обучения работников, занятых в производстве, для поддержания высокого культурно-технического уровня всего персонала, профессионального мастерства и общей культуры работников. Без этого в современных условиях невозможно достижение высокоэффективной работы и обеспечение конкурентоспособности на рынке. Поэтому затраты на подготовку и переподготовку кадров в развитых странах быстро растут.

По разным оценкам, компании США в последние годы тратят на повышение качества рабочей силы от 30 до 60 млрд. долларов в год. В течение года здесь проходят обучение 12-13 млн. работников частного сектора (почти 30% их общей численности), а в высокотехнологичных отраслях ежегодно переподготовка охватывает 75-85% руководителей, специалистов и рабочих. Общие расходы на образование и профессиональную подготовку в США, по оценке специалистов, сравнимы с затратами США лишь на оборонную промышленность.¹ Но самым высоким квалификационным уровнем в настоящее время считается уровень японской рабочей силы. В Японии непрерывное обучение всех категорий работников стало и стратегией и целью кадровой политики раньше, чем в других странах. Японские корпорации выражают свою стратегию в этой области тремя, как принято на Востоке, словами - думать, учиться, творить. Непрерывное обучение здесь стало частью процесса труда. Каждый работник в Японии примерно 8 часов в неделю учится - 4 часа за счет рабочего времени, 4 - за счет своего личного. Для этого созданы курсы, семинары, учебные центры и даже институты непосредственно на предприятиях и в высших учебных заведениях. По оценкам американских исследователей, затраты на обучение в расчете на одного занятого у японцев в 3-4 раза больше, чем у американцев.²

Социальный эффект, получаемый в результате повышения квалификации и общекультурного уровня работников в ходе непрерывного обучения, резко повышает и экономический эффект. По опыту американских фирм, например, каждые 35 тыс. долларов, вложенные в образование, приносят прибыль в один миллион долларов.³ Вот почему капитаны современной рыночной экономики не скупятся на затраты, повышающие качество рабочей силы, понимая, что главным ресурсом повышения эффективности производства является человек труда, его творческий потенциал.

¹ См: Грачев М. Современные тенденции формирования рынков труда. Вопросы экономики, № 9, 1991. С. 83-86.

² См: Грейсон Дж., О'Делл. Американский менеджмент. С. 175-187.

³ Кольчугина М. Образование и бизнес // ЭЗИМО. № 7, 1990. С. 30-35.

б) Социальная защита работника вне производства. Кроме правовой защиты работника как гражданина, социальная защита в развитых странах включает систему пенсионного обеспечения, медицинского обслуживания, общего и профессионального образования, а также различные по своему назначению программы помощи населению (многодетным семьям, ветеранам войны и труда, инвалидам и т.п.). Расходы на осуществление социальной защиты распределяются между государством, частным сектором и работающим населением. Какова доля каждого из них в социальных расходах — это зависит и от возможностей экономики разных стран, и от исторически сложившихся традиций в удовлетворении социальных потребностей населения. Поэтому наблюдается значительное различие в размере и охвате социальной защищенностью трудящихся между странами.

Обобщающим показателем социальной обеспеченности служит доля ВВП, направляемая на социальные цели. По этому показателю в европейских странах в 1990 году лидировали Бельгия и Нидерланды (более 30%) — при средней величине этого показателя по странам ЕС 25,2%. Ниже других он был в Португалии, Испании и Греции (15–20%), а во Франции, ФРГ и Дании — выше среднего показателя по ЕС. Однако относительный показатель доли ВВП в расходах на социальное обеспечение еще не выражает уровня социальной обеспеченности населения той или иной страны. Это скорее показатель степени социальной ориентированности экономики. А уровень социального обеспечения населения следует сравнивать по расходам на социальные цели на душу населения.

Скажем, государственные расходы США на социальные программы по их доле в ВВП гораздо ниже, чем во многих странах, и колеблются в пределах 18–20%. А абсолютный размер социального обеспечения американцев по видам социального обеспечения остается самым высоким, исключая здравоохранение, где государственные расходы Швеции выше всех развитых стран. Покажем различия в размере социальных благ по странам на нескольких примерах.

Так, продолжительность оплачиваемого отпуска в ФРГ — 29 рабочих дней, в США — 19, а в Японии — 9 дней. Государственные расходы в расчете на одного школьника в США ежегодно составляет 3572 доллара — в последние годы, в ФРГ они на 40% меньше, чем в США, во Франции — на 35 и в Италии — на 62%. В последние десятилетия намечается тенденция к известному сближению уровня социальных затрат за счет государства в развитых странах, но различия пока остаются значительными. Это относится и к социальным программам на рынке рабочей силы. Так, Швеция на эти цели тратит в 7 раз больше, чем США, и в 9 раз больше, чем Япония¹. Попытки унификации социальных гарантий для трудящихся

¹ Тенденции мирового экономического развития: Приложение к МЭиЮ. 1991. С. 22, 23, 147.

впервые сделаны в странах ЕС. Правительства этих стран (за исключением Великобритании) в декабре 1989 года подписали Социальную хартию. Она в 47 пунктах провозглашает для стран Сообщества основные и единые права населения на общее и профессиональное образование, трудоустройство, оплату труда и социальное обеспечение, гарантирует для трудящихся право объединяться в профсоюзы и на забастовку, закрепляет существующие формы представительства рабочих в органах управления и рабочего контроля за деятельностью администрации компаний. Социальная хартия пока не содержит механизма осуществления провозглашенных прав трудящихся и контроля за их соблюдением. Работа над этими вопросами продолжается в специальной комиссии, а профсоюзы западноевропейских стран, поддерживая в целом Социальную хартию, добиваются ее конкретизации и выработки механизма осуществления и контроля.

Таким образом, экономическая интеграция на территории 12 стран Западной Европы дополняется интеграцией и в области социального обеспечения трудящихся через социальное законодательство и трудовое право. Таково знамение нашего времени.

2. Производитель и собственник в реформируемой советской экономике

Эволюция отношений собственности в странах с развитой рыночной экономикой, изменение условий труда производителей в этих странах и их социального обеспечения – все это привело к новому состоянию отношения между трудом и капиталом. Последние (не без влияния социальных отношений в советской экономике) развиваются как социально ориентированные рыночные отношения. Опыт стран Запада нельзя не учитывать при осуществлении реформ на экономическом пространстве бывшего Союза ССР. Но только учитывать, сообразуясь с условиями нашей реальности, а не копируя слепо западные модели на почве нашей действительности.

Каковы же реалии с собственностью и производителями на старте наших реформ? Какие пути и формы эти реалии объективно обуславливают при переходе к рыночной экономике в нашей стране?

А. О собственности. Система советской экономики с самого начала была ориентирована на развитие только общественной собственности на средства производства, которая получила монополично-государственную форму реализации и стала экономической основой государственно-административной системы управления производством и распределения общественного продукта. Частная собственность, как и частное предпринимательство, фактически была запрещена.

В 1990 году в государственном секторе СССР было сосредоточено 83% всех производственных фондов народного хозяйства страны. И только 11% приходилось на долю кооперативного хозяйства, включая сюда

колхозы, потребительскую кооперацию и вновь созданные кооперативы конца 80-х годов, а также индивидуальный сектор.¹ Ясно, что когда речь идет о реформировании отношений собственности, то это прежде всего касается государственного сектора. Что же представляет собой общественная собственность в ее государственной форме реализации, которая получила закрепление в конституции определение государственной (общенародной) собственности?

Теория трактовала объекты государственной собственности как общенародное достояние всех трудящихся, которые непосредственно соединяются в производстве со средствами производства как сохозяева, как сособственники. Отсюда общенародность отношений собственности, при которых производители и собственники выступают в одном многоликом лице всего народа, поэтому здесь нет отчуждения производителя от собственности. Это порождало теоретические иллюзии об автоматизме реализации преимуществ общественной собственности, особенно в ее государственной форме, которая представлялась как высшая форма социалистической собственности, близкая к коммунистической собственности.

Такая трактовка подводила теоретическую базу для политики овертывания и огосударствления кооперативной формы хозяйства, для чрезмерно централизованной организации всей экономической жизни общества с преувеличенной (сверх необходимого и возможного) роли государства и как субъекта собственности, и как субъекта хозяйствования.

В известном учебнике "Курс политической экономии" по поводу государственной собственности говорилось, что "никто без ведома государства и его органов не может" владеть, пользоваться и распоряжаться объектами государственной собственности. "Только государство как субъект собственности определяет, при каких условиях и в какой форме возможен доступ каких-либо лиц к государственному имуществу".² При таком понимании и практическом осуществлении отношений общественной собственности непосредственные производители оказались отчужденными от провозглашенной общенародной собственности. Последняя стала восприниматься работниками как казенная, им не принадлежащее или ничейное богатство, но созданное ими. А теория, в сущности, это же и утверждала, определяя государственную собственность как собственность всех и никого в отдельности.

Непричастность к собственности самого производителя закреплялась и функцией государства как субъекта хозяйствования. В этом качес-

¹ См: Сообщение Госкомстата СССР. Экономика СССР в 1990 году. - Экономика и жизнь, № 5, 1991. - С. 9.

² Курс политической экономии. Том 2. Социализм. М.: Экономика, 1970. - С. 95..

тве государство выступало как непосредственный организатор производства. В уже упомянутом "Курсе политической экономии" утверждалось: "Социалистическое государство становится непосредственным организатором общественного производства, субъектом социалистического хозяйствования в масштабе общества, от имени общества и за его счет"¹.

Но коль скоро государство становится непосредственным организатором производства в масштабе всего общества, то ясно, что для самих производителей не остается места для экономической самостоятельности в ведении хозяйства. Производитель становится простым исполнителем распоряжений государственных ведомств. И это касалось не только производства в государственном секторе. Огосударствлению подверглись и кооперативные хозяйства. Государственно-административное хозяйствование стало фактом реальной жизни всего советского общества.

Б. О производителях. В 1990 году в народном хозяйстве СССР было занято 138,4 млн. человек. Из них 82,8% - в государственном секторе, 13,9% - в кооперативном хозяйстве (включая колхозников, работников потребительской кооперации и кооперативов, созданных за годы перестройки) и 3,3% - в индивидуальном хозяйстве, в который включены работники, занятые в личном подсобном хозяйстве и в индивидуальной трудовой деятельности. Заметим, что в предыдущие годы доля занятых в государственном секторе была еще выше (в 1986 году - 88,6%)².

Естественно, что основная доля общественного продукта создавалась работниками государственного сектора. По данным Госкомстата, в 1985 году в материальном производстве страны на долю госсектора приходилось 87% всего объема годовой продукции. И от того, насколько эффективно было производство в этом секторе, зависели и благосостояние народа, и перспективы экономического и социального развития страны. Но экономическая эффективность, являясь материальной базой и социальной эффективностью, падала. В чем же дело?

Не анализируя в рамках этой главы все причины снижения эффективности общественного производства, отметим только те, которые связаны с взаимодействием труда производителей и собственности на средства производства и на продукт своего труда. В этом в конечном счете и скрыта главная причина успехов и неудач в экономическом росте при любом способе производства.

Опыт чрезмерной централизации в руках государства условий производства и распределения его результатов показал, что эффективное ве-

¹ Там же. С. 127.

² Народное хозяйство СССР в 1989 году: Стат. ежегодник. М., 1990. С. 47; Сообщение Госкомстата СССР: Экономика СССР в 1990 году // Экономика и жизнь. 1991. № 5. С. 9.

дение общественного хозяйства невозможно, если производитель не выполняет функций собственника условий производства и продукта своего труда. Иначе говоря, общественная собственность не реализуется или реализуется не в полной мере в интересах непосредственного производителя, если труд, собственность и управление в общественном производстве не выступают как функции самого производителя, а навязываются ему извне, становятся для него не личными побуждениями, а внешними. Именно к этому и приводила государственно-административная система организации производства, порождая потерю заинтересованности производителя в высокой производительности труда, рациональном использовании общественного богатства и ответственности за конечные результаты производства.

Все это и вызвало необходимость радикальных изменений в отношениях собственности, которые должны стать реально значимыми для непосредственных производителей, заинтересованных лично в наиболее эффективной реализации собственности в любой форме хозяйства. Но как это осуществить в реальных условиях нашей экономики?

Теоретически проблема выглядит, кажется, довольно просто. Надо, чтобы общественная собственность стала не собственностью всех и никого в отдельности, а собственностью всех и каждого. Надо, чтобы частная собственность заняла свое место в экономической структуре общества, которое диктуется достигнутым уровнем развития материальных и личных факторов производства в нашей экономике. Надо, чтобы каждая из форм собственности могла реализоваться с наибольшей эффективностью в той форме хозяйства, в которой для этого создаются в реальном состоянии нашей экономики наиболее благоприятные условия.

Практическая же реализация этих теоретических положений требует действительно радикальных изменений сложившихся за многие годы форм хозяйствования и отношений собственности во всех структурах нашей экономики, а не просто устранения деформаций, накопившихся на основе государственного сверхцентрализма. Речь идет о необходимости изменения форм хозяйства на основе разгосударствления и приватизации, ибо, не изменяя характер самого производства, нельзя изменить отношения собственности. При этом реализация собственности в интересах непосредственных производителей реально осуществляется только тогда, когда производитель реализует свои интересы как субъект собственности на всех фазах воспроизводственного процесса: в производстве, распределении, обмене и в потреблении.

В связи с этим следует остановиться на вопросах теории о формах собственности и ее реализации, что прямо связано с реформированием отношений собственности в ходе экономических реформ.

В поисках радикальной реформы отношений собственности в советской экономике был выдвинут тезис о необходимости использования многообразных форм собственности, который получил широкое распространение. Сама идея о необходимости использования всего потенциала, заложенного в природе собственности, для эффективного экономического роста и повышения уровня жизни народа не вызывает возражений. Но суть проблемы состоит не в том, чтобы умножать число форм собственности. Это просто невозможно.

Во-первых, форма собственности на условия производства и его результаты порождается объективными условиями самого общественного производства. Собственность в ее экономической сущности нельзя создать ни декретом, ни любыми другими внеэкономическими методами. История человеческой цивилизации знает только две формы собственности — общественную и частную. При этом обе формы собственности могут сосуществовать одновременно и в "чистом" виде и в "смешанном" в одном и том же обществе, как и в отдельном хозяйстве, объединяющем несколько хозяйствующих субъектов. Примеры тому известны.

Во-вторых, сама по себе форма собственности не создает автоматически эффективное производство. Она служит лишь объективной базисной основой для реализации интересов хозяйствующих субъектов через отношения собственности на средства производства и продукт этого производства в многообразных формах хозяйствования. Это относится и к частной, и к общественной собственности. И при той и при другой форме собственности практика дает примеры как процветающих хозяйств, так и разоряющихся. Все дело в том, как реализуются отношения собственности в соответствии с их природой в реальном процессе хозяйствования.

Итак, суть проблемы при поисках эффективного функционирования отношений собственности состоит не в создании многообразия форм собственности в народном хозяйстве (это очередная иллюзия), а в развитии всего многообразия форм реализации общественной и частной собственности в реальных условиях хозяйствования — через многочисленные формы хозяйства, соответствующие данным условиям производства и уровню развития экономики в целом.

В одних условиях общественного производства — с учетом интересов трудящихся как производителей и потребителей — эффективна общественная собственность, реализуемая в интересах удовлетворения общих потребностей через государственные формы хозяйства на общегосударственном и региональном уровне. Таковы потребности в системах обороны, связи, энергоснабжения, транспорта, образования и т.п. В других условиях общественная собственность эффективно реализуется в формах кооперативного, арендного, акционерного хозяйства.

Частная собственность, как свидетельствует мировой опыт, эффек-

тивно реализуется в тех условиях, когда хозяйство не требует больших капиталовложений и способно быть конкурентоспособным на рынке товаров и услуг, когда мелкое и среднее предпринимательство обладает возможностью использовать современную технику и технологию, когда оно оперативно и гибко реагирует на быстро изменяющиеся потребности населения (особенно индивидуальные), а также потребности крупного производства в мелкосерийных товарах и услугах.

Опыт развития рыночной экономики убеждает в том, что сбалансированная и эффективная структура экономики создается при рациональном взаимодействии всех форм хозяйствования, когда они не исключают, а дополняют друг друга и позволяют лучше обеспечивать потребности как отдельного человека, так и всего общества. Этот опыт необходимо использовать и при реформировании советской экономики.

Применительно к проведению экономической реформы в наших условиях, особенно важно соблюдать следующие принципы, без которых невозможна поддержка реформ производителями, а сама реформа обречена на провал.

Во-первых, исключение вмешательства со стороны государства и любых его органов в центре и на местах в функции хозяйствования предприятий всех форм, включая и государственное хозяйство, которое в рыночной экономике становится экономически самостоятельным хозяйствующим субъектом.

Во-вторых, обеспечение свободного выбора формы хозяйствования и реализации таким образом общественной или частной собственности самими производителями и трудовыми коллективами.

В-третьих, все формы хозяйства получают равные возможности хозяйствования при любой форме собственности. При этом главной функцией государства становится создание и поддержание благоприятных условий хозяйствования для всех производителей - в интересах высокой эффективности производства для удовлетворения потребностей населения.

Только при соблюдении этих принципов можно надеяться на осуществление реальной экономической свободы и ответственности производителей за свою деятельность во всех формах хозяйства и действительно демократический переход к рыночной экономике при поддержке всей массы производителей страны.

— П —

ЧЕЛОВЕК В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В политической экономии длительное время господствовал так называемый "бессубъектный" подход, когда отношения людей оттеснялись на второй план отношениями вещей, когда не сам человек становился субъектом производственных отношений, а только внешние формы его труда. Люди рассматривались при этом лишь как составная часть производительных сил, как работники, приводящие в действие средства производства. В состав же производственных отношений включались не они сами, а только взаимосвязи между ними. Бессубъектный подход имеет свои истоки в той структуре производственных отношений, которая господствовала до эпохи НТР и отводила доминирующее положение средствам производства по отношению к работнику. Получалось, что единственная функция человека в производстве — это роль работника. Развитие человека рассматривалось больше с точки зрения соответствия уровню техники и технологии производства, а сам он — только как трудовой ресурс. Молчаливо игнорировалось то, что человек, помимо производственной функции выполняет еще и социальную, определяемую не его производственным опытом и трудовыми навыками, а социальным положением — и относящуюся уже к ведению производственных отношений, а не производительных сил.

Однако "бессубъектный подход" одновременно отражал и полное подчинение индивидуума обществу и, как следствие этого, социализацию всех его функций. Социальное общение при этом господствует над индивидуальным. Социальные функции человека стандартизируются и обезличиваются. Это — путь полного подчинения личности обществу, потеря ею своей индивидуальности. Но с точки зрения жизнеспособности и устойчивости государства, его экономической организации необходимо сохранение своеобразия личности, ее индивидуальности, неравенства (в смысле неоднобразности и как прямой противоположности уравнительности), и вообще сохранение многоцветия общественной жизни. При полном подчинении индивидуума обществу отбрасывается и традиционная экономическая основа развития человеческой индивидуальности, человек лишается собственности. Происходит ее передача в руки представителей госаппарата. Правом собственности наделяются лишь носители власти, лишая этого права непосредственных производителей. Этим создается предпосылка не приоритета человека в общест-

ве и не всестороннего развития его индивидуальности, а утверждения новых, более жестких форм ее подчинения.

НТР в корне изменила положение человека в производстве. Информатика и информатизация производства на основе микроэлектроники, новые материалы и биотехнологии неизбежно влекут за собой изменения в личном факторе производства, выражающиеся в его интеллектуализации.

Сейчас невозможно выдержать конкуренцию, особенно в высокотехнологичных отраслях, не располагая информационными ресурсами и их носителем – интеллектуальным человеческим капиталом. Интеллект выводит работника из состояния "одушевленного орудия производства". Одновременно это означает, что развитие работника в современных условиях требует его совершенствования не только как производителя и потребителя, но и как личности.

Недооценка личного фактора в функционировании общественного производства, исключение его из механизма действия экономических законов нашего общества привели к тому, что экономическая деятельность облекалась в отчужденные формы, а активизация личности человека, т.е. полное раскрытие всех его способностей и возможностей, была либо затруднена, либо вовсе невозможна.

Инвестиции в НТП в этих условиях направлялись прежде всего на развитие материально-технической базы производства. Господствовал остаточный принцип финансирования социальной сферы. Приоритетное развитие вещественного фактора производства осуществлялось за счет экономии на развитии человека. Именно поэтому необходим новый методологический подход к анализу тех изменений, которые претерпевает современное общественное производство. Эти изменения не вписываются только в концепцию формационного развития общества. Развитие его как цивилизационный процесс отождествляется с социальным прогрессом, мерилom которого объявляется сам человек, возможности его саморазвития и самовыражения, его экономическая свобода.

Такой подход поможет преодолеть отчуждение индивида, поскольку последнее обнаруживается не только в отчуждении работника от средств производства и результатов его труда, но и в существовании "частичного" человека – человека "экономического", "технического" и т.д. Развитие человека на различных этапах истории шло через глубокие диспропорции и обособление развития различных его ипостасей – духовно-нравственной, экономической, коллективной, индивидуальной и др.

Так, признавая индивидуальную свободу и суверенность личности в построении общества, мы, тем не менее, долгие годы пытались реа-

лизовать ее лишь на базе коллективистских отношений. Совершенно очевидно, что развитие одного общечеловеческого начала не должно осуществляться в ущерб другому. Концепция экономически предопределенной неизбежности гибели буржуазного общества, игнорировавшей личность человека как главного двигателя прогресса, не подтвердилась. В материалистическом понимании исторического развития определяющее, но не единственное место отводится производству и воспроизводству. Материалистическое понимание истории не сводимо к однолинейному, грубому экономическому детерминизму. Оно явилось крупным шагом вперед в борьбе с идеалистическими толкованиями законов общественного развития, акцентировало внимание на экономических факторах, оставляя в тени другие.

НТР и интеллектуализация материального производства, а также усложнение общественных отношений вынуждают избавляться от этой односторонности. Представление о цивилизации как о результате длительной эволюции общества позволяет выделить те аспекты исследования, которым формационный подход отводил второстепенную роль. Необходимость революционного крушения старой общественно-политической формации и утверждения новой, согласно формационному подходу, вынуждает сосредоточивать внимание на их полной противоположности. Но тем самым создается опасность утраты преемственности в эволюции общества.

Общепризнанным является признание труда одновременно и частным, индивидуальным и общественным трудом. К.Маркс доказал роль двойственности труда в становлении и развитии капитализма как организации производства индустриального типа. В споре о ценностях формационного и цивилизационного подходов к исследованию современного общества, уяснению глубоко изменившейся природы современного капитализма слабо улавливается роль двойственного характера труда и способов его разрешения. Только в противоречивом единстве индивидуальной, частной и общественной сторон труда как источника саморазвития осуществляется прогресс общественной эволюции. Однако это единство складывалось по-разному в ходе исторического развития хозяйственных систем, носивших централизованный или децентрализованный характер. Как правило, преимущественное развитие той или иной стороны труда достигалось в ущерб противоположной, хотя именно благодаря этой двойственности ни централизованный, ни децентрализованный тип общественно-экономической системы в ходе исторического развития человеческого общества в чистом виде не встречался. Централизованные экономические системы прошлого имеют ряд преимуществ. Они позволяют объединить и координировать труд людей в государственных масштабах, создавать величественные сооружения, развивать науку и ку-

льтуру. Однако централизованным системам присущи пороки, подтачивающие их устой. Так, развитие и проявление внутренних потенций человека ограничено жесткой регламентацией и дисциплиной, превращающих производителей в "одушевленные" средства, вырабатываются безынициативность, косность, бездумная исполнительность и рабская психология, делающие человека "винтиком" государственной машины. Принудительный характер труда и отсутствие заинтересованности в его результатах тормозили повышение эффективности производства. Централизованная экономическая система не смогла создать условий, поощряющих творчество и новаторство.

Децентрализованные хозяйственные системы основываются на широкой хозяйственной самостоятельности производителей, на собственный страх и риск ведущих свое дело. Товарно-денежные отношения через конкурентный рыночный механизм саморегулирования координируют труд. Хозяйственная самостоятельность и ответственность производителей защищены и подтверждены правом, демократическими формами политического устройства. Такая система сформировала и специфический тип личности - творческой, инициативной, гордой, лишенной рабского чинопочитания.

Вместе с тем рыночная экономика не избавляет от таких пороков, как стихийность и непредсказуемость развития, резкое расслоение людей и резкое колебание цен, трудности быта, неуверенность в завтрашнем дне. Вследствие этого она не исключает роста социальной напряженности и политической нестабильности. Вероятно, можно сделать вывод, что и тот и другой тип организации общественного производства страдает пороками, подрывающими общество изнутри. Причиной их является игнорирование противоречивости труда, являющегося одновременно и индивидуальным, и общественным. Проблемы порождаются акцентом хозяйственных систем только на одну сторону труда и пренебрежением другой. Наше общество явно ориентировалось только на рост общественного характера производства, общественного характера труда. Это проявилось в игнорировании государством товарно-денежных отношений, материального интереса работника, экономической свободы личности, условий для развития и реализации способностей человека. Пренебрежение к личности, к духовно-нравственным устоям развития нашего общества выразилось в разрушении и забвении национальных ценностей и традиций, в приоритете технократизации над гуманизацией образования. Наша наука следовала Марксову выводу о том, что по мере развития производительных сил будет возрастать общественный характер производства и, следовательно, потребность в общественном контроле над

ним из единого центра. В конце концов обобществление производства взорвет капитализм, произойдет экспроприация экспроприаторов. Следуя этой схеме, было проведено тотальное обобществление средств производства в государственном масштабе, игнорируя индивидуальный характер труда и локализацию процессов обобществления производства.

Само обобществление производства понималось только как слияние производственных процессов в масштабе общества, и тем самым отвергалась его противоречивость, присущая любому экономическому явлению и процессу. Вместе с этим была отвергнута и научная основа признания необходимости существования мелкого производства, коллективно-групповой и частной собственности. Но самое существенное заключается в том, что, не признавая двойственности труда, ориентируясь только на его общественный характер, мы, в отличие от развитых стран Запада, США и Японии, не осознали важности человеческого фактора в условиях нового этапа НТР. Это предопределило наше все увеличивающееся отставание во всех областях от упомянутых стран.

Развитие производительных сил достигло такого уровня, при котором от человеческого фактора начинают зависеть итоги работы не только предприятия, отрасли, но и экономики в целом. Здесь налицо взаимосвязь общественной и индивидуальной сторон труда.

В условиях перехода к рынку необходимо создавать новые мотивы к труду в нашем обществе.

Государственная эксплуатация труда в командно-административной системе, отчуждение работника от средств производства выражались в уравнительном принципе вознаграждения за труд, исключавшем стимулы к рационализации труда и росту производства, гарантирующем минимальный прожиточный минимум, в грабительских пропорциях деления продукта на необходимый и прибавочный и размерах его изъятия у непосредственных производителей. Переход к рынку и конкурентным отношениям означает переход к новому источнику развития экономики. Именно конкуренция позволит оценивать труд работника по его экономической целесообразности, вознаграждая по результатам труда.

Переход к рынку потребует превращения зарплаты и эффективности труда в главные хозяйственные регуляторы. Права человека как производителя начинаются с его права на собственную рабочую силу. Рынок труда — неотъемлемая часть развитого товарного производства, опирающаяся на институт частной собственности, государственное социальное регулирование и обеспечивающая народное хозяйство рабочей силой. Именно рынок труда способствует усилению роли таких регуляторов рыночного хозяйства как прибыль и издержки, направляя рабо-

чую силу в наиболее эффективные отрасли народного хозяйства, минимизируя затраты труда товаропроизводителей. Он гарантирует собственность труженика на свою рабочую силу, свободу ее использования, которая заявляет о себе через существование выбора на участие или не участие в общественном производстве, на условия приложения труда.

Рынок труда обеспечивает реальное вознаграждение экономического вклада рабочей силы. Это возмещение не любых трудовых затрат, определяемых приоритетами и ценностями бюрократического аппарата, а только тех, которые диктуются потребностями экономического роста и социальными ориентирами. В период перехода к рынку у нас вполне возможна подмена целей реформы ее средством. Ни в одной стране мира рынок никогда не являлся и не является целью, к которой стремится общественное развитие. Это всего лишь способ эффективного функционирования экономики. И у нас целью реформы является не рынок, а экономический рост производства на основе последнего. Это по-иному расставляет акценты экономического развития в переходный период.

Для остановки падения темпов производства необходимо исходить из народнохозяйственных реалий. Мы — страна крупного производства. Необходимо сохранить его в условиях, когда вертикальных связей уже нет, а горизонтальные еще не сложились. Сделать эту задачу приоритетной на сегодняшний день. Нужно не дробить уже налаженное производство в целях создания множественности субъектов рынка, хотя там где это экономически целесообразно, необходимо передавать функции монополистов мелким предприятиям и в этом плане следовать мировым тенденциям "похудания" крупных фирм. Целесообразнее сейчас дополнять крупное производство мелкими и средними фирмами, возрождая тем самым дух предпринимательства и конкуренции и одновременно создавая горизонтальные связи и дополнительные рабочие места. Понятно, что крупные предприятия должны быть коммерциализированы и отпущены в свободное рыночное плавание, которое только и выявит экономическую целесообразность существования многих из них.

Конкурентное сосуществование мелких и крупных фирм, как показывает западный опыт, вызывает их взаимодополнение, позволяющее использовать не только преимущества специализации, атмосферу творчества и заинтересованности, имеющие место в малом бизнесе, но и достоинства крупных фирм, такие как: экономия на масштабах, научно-исследовательские разработки, разделение риска. Эти возможности открываются при кооперативной кооперации и интеграции между мелкими и крупными фирмами. Рост малого бизнеса будет способствовать преодолению гипертрофированной концентрации производства, содействовать

повышению гибкости и динамичности всей экономической системы.

За монополистическим производством стоят инерция сложившихся пропорций, перекошенная, деформированная структура нерыночного типа, поскольку она в принципе отвергает объективную необходимость эквивалентного обмена между производством средств производства и производством предметов потребления. Удельный вес средств производства, уродливо гипертрофированный, достигает в составе общественного продукта около 75 %. Все это вынуждало к введению административно устанавливаемых цен, исключавших сбалансированность спроса и предложения. Сложившиеся цены — зеркальное отражение реальной структуры экономики. Именно поэтому либерализация цен должна осуществляться одновременно с перестройкой структуры. Только такой синхронизм и позволит достичь состояния равновесия в условиях возрастающей неопределенности хозяйственной среды. Сохранение и повышение устойчивости равновесия достигается механизмом саморегулирования, присущего конкурентной рыночной экономике. Создание последней требует многоукладности с наличием и эффективным функционированием как государственной, так и частной, кооперативной, коллективно-групповой и других форм собственности. В общем, необходимо многообразие форм собственности. Устойчивость равновесия прямо пропорциональна сформированному многообразию форм собственности.

Для запуска механизма самосбалансированности необходима не только свободная цена, определяемая спросом на товар, но и оперативность приведения в соответствие с этим спросом предложения данного товара, т.е. его производства. У нас же на пути процесса свободного приспособления структуры производства к структуре платежеспособного спроса воздвигаются барьеры, такие, например, как разрушение единого экономического пространства в форме искусственного разрыва хозяйственных связей между предприятиями государств Содружества, ограничение свободы перемещения факторов производства и т.д.

Переход к рынку сопровождается в нашем обществе преодолением наивных социалистических иллюзий. Народ на собственном опыте убедился, что простым уравнилельным распределением и расхищением созданного богатства ничего нельзя добиться, кроме собственного разорения и обнищания. В настоящее время созревает уверенность в органической зависимости благосостояния от трудолюбия, знаний, энергии и деловитости личности. Рождаются духовно-нравственные устои "собственнического" мировоззрения. Это уже шаг вперед от разрушительного нигилизма, неверия в духовные начала личности, общественной жизни, отрицания экономической свободы личности (экономический нигилизм), к

созидательным, творческим процессам. Народ, уже разочаровавшийся в перестройке, еще не потерял веры в ее замысел. И именно поэтому необходимо уже сегодня, сейчас помогать живительным процессам, ведущим к возрождению нашего общества. Выявление его движущих сил поможет раскрыть самобытность перехода к рынку. Общество должно преодолеть разрыв между потребностью народа в экономической и духовной самостоятельности и разрушительно-нигилистическим мировоззрением. Необходимо изменить, как уже говорилось, и методологический подход к исследованию движущих сил общественного развития.

Раскрепощение творческого потенциала общества нуждается в преодолении раздвоенности внешнего, социально-экономического и внутреннего, духовного. Теория экономического материализма о восхождении, расцвете и гибели капиталистической формации под напором внутренних противоречий, "когда ход истории неизбежен, а будущее определяется прошлым и определенные события наступают с неотвратимостью"¹, для которой все исторические формы бытия и движения суть продукты в конечном счете экономических интересов, должно быть противопоставлено утверждение, что движущей силой общественной жизни является свободная личность. Свобода же последней базируется на экономическом фундаменте, сцементированном свободой труда, свободой потребления, конкуренцией, свободным выбором условий приложения этого труда и созданием равных условий хозяйствования для различных форм собственности.

Свободе личности, хозяйственной свободе граждан в наибольшей степени на сегодняшний день отвечает система товарного производства. Возврат общества через семьдесят лет к рынку невозможен без реставрации различных форм частного и коллективного предпринимательства, без широкой приватизации, вообще без формирования многообразия форм собственности и форм хозяйствования. Рыночный механизм, доведенный до совершенства капитализмом, высвобождает творческие потенции человека и создает адекватную этому механизму демократическую политическую систему.

В таких условиях активизируется созидательная энергия людей. Высвободить инициативу и предприимчивость народа — одна из первейших задач перехода к рынку. Свободная человеческая личность есть высшая ценность и главный критерий демократичности общества. Тоска по личной свободе, не всегда осознанная, толкала народ на штурм са-

¹ Токвил Г. Духовная сущность человека: Способность к добру и злу // Философские науки. 1990. № 9. С. 107.

модернизации. Десятилетия Советской власти показали, что в процессе тотального огосударствления пришлось отказаться от принципов свободы личности. Порабощение же человека обществом также противно его природе, как и порабощение его отдельным лицом. Это проявляется прежде всего в сфере труда, в невозможности его свободы. Принудительный труд — это труд, основанный на средствах внеэкономического принуждения (сначала, в 30-е годы, открытого, а позже завуалированного).

Внутренняя связь командно-административной системы с принудительной организацией труда воплотилась в идее всеобщей трудовой повинности, организации трудовых сельскохозяйственных армий, скомпрометировавших себя ещё в эпоху военного коммунизма. Когда государство является единственным хозяйствующим субъектом, то именно оно определяет, какое количество рабочих ему нужно в каждой отрасли, и только оно распределяет их в соответствии с этой потребностью. Человек волен выбирать себе какое угодно занятие, но только от государства зависит, будет ли он этим заниматься на самом деле. В условиях государственной монополии свободный выбор занятий невозможен либо сильно затруднен.

В рыночном же хозяйстве при недостаточном количестве товара цена на него повышается. Это движение товарных цен отражается на уровне заработной платы в различных отраслях народного хозяйства, что вызывает перемещение труда из одной отрасли в другую в соответствии, в конечном итоге, с напряженностью в нем общественной потребности. При частной предприимчивости рабочие сами стремятся туда, где есть недостаток рабочей силы, поскольку там предлагаются более выгодные условия. В командно-административной системе хозяйствования колебания в спросе на товары не отражаются на их ценах. Условия труда везде примерно одинаковые, и перемещение труда зависит не от воли или выгоды рабочих, а исключительно от усмотрения государства. Государство является единственным предпринимателем, взявшим на себя обязанность всем давать работу. Способ определения заработной платы, как уже отмечалось, подчинен эгалитарному принципу и не способствует рождению предпринимательского духа, а наоборот, приводит к параличу энергии трудящихся.

В обществе, основанном на коллективистских началах, доля каждого зависит от работы всех других. Каждый работник вправе требовать, чтобы все другие работали так, чтобы он мог удовлетворить свои собственные потребности. Но как только возникает подобное требование, так сразу же работа становится принудительной. Всеобщая коллектив-

ность влечет за собой всеобщее принуждение¹. Свобода личности при этом исчезает. А принудительный труд, как известно, всегда и всюду являются неэффективным трудом.

Рыночное хозяйство немислимо без принципа свободы хозяйственной инициативы, в которой реализуется свобода личности. Никакая производственная организация не имеет монополии на исполнение в пользу общества тех или иных хозяйственных функций. В результате конкуренции каждая организация может быть вытеснена другой, выполняющей эти функции дешевле и лучше. В этих условиях задача предпринимателей состоит в том, чтобы найти наиболее удачную комбинацию факторов производства для создания того или иного продукта с наименьшими затратами. Кроме того, организатор производства стремится отыскать новые средства производства, которые или дешевле, или совершеннее. Предприимчивость помогает ему также предвидеть назревающую общественную потребность и найти дешовые способы ее удовлетворения. Хозяйственная свобода невозможна и без свободного удовлетворения потребностей. Авторитарное распределение хозяйственных благ в командно-административной системе отрицает право на свободное удовлетворение не только материальных потребностей, но и высших духовных, поскольку и они нуждаются в материальном субстрате. Поскольку все блага находятся в руках государства, то некоторые высшие духовные потребности оно может считать бесполезными, другие - вредными и т.д. Получается, что государственная распределительная система хозяйственных благ не только ограничивает свободу граждан, но и снижает производительность труда в народном хозяйстве, поскольку делает это значительно хуже, по сравнению с возможностью людей свободно распределять эти блага между собой сообразно своим потребностям².

Вопрос свободы личности обращает нас к ее экономическому фундаменту. Несмотря на то, что в России до революции собственников и собственнических интересов было очень много, собственническое мировоззрение, вера в святость принципа собственности отсутствовали³. В ходе перестройки идет активный процесс преодоления экономическо-

¹ См.: Чичерин Б.Н. Отрывок из книги "Собственность и государство". Издание комиссии общеобразовательных чтений для фабрично-заводских рабочих. М., 1906 // ЭКО. 1990. № 4. С.61.

² См.: Социалистическое хозяйство // Новый мир. 1990. № 8. С. 203.

³ См.: Франк С.Л. По ту сторону "правого" и "левого" // Новый мир. 1990. № 4. С. 219.

го нигилизма. Вместе с эксплуататорской стороной частной собственности мы отказались от величайшего завоевания человечества, приобретенного им на капиталистической стадии развития, а именно, хозяйского, рачительного отношения к собственности, стремления к ее приумножению, которое не сохранилось в процессе ее огосударствления.

Стремлению к хозяйственной свободе производителей, распоряжению имуществом по своему усмотрению в наибольшей степени отвечает система товарного, чем система планомерно-государственного производства. Все участники планового хозяйства, в котором центр сознательно размещает ресурсы в соответствии с единой иерархией целей, руководствуются общей шкалой приоритетов, определяющей, какие из различных потребностей подлежат удовлетворению, а какие — нет. Такая организация может отражать только знание самого организатора, но не включать способности к организации производства других людей. Остальные участники сознательно организованного хозяйства должны руководствоваться в своих действиях этой единой иерархией целей¹. Подобная организация хозяйства не использует знания всех своих членов, и прежде всего личностное знание, которое по своей природе не поддается формализации и не может быть передано наверх, руководящему центру. Оно воплощается в разнообразных конкретных умениях, навыках, привычках, индивидуальных "ноу-хау", о существовании которых носитель даже порой не подозревает. Каждый индивидум владеет такой информацией, которая недоступна другим. Но решение, зависящее от этой информации, должен принимать сам индивидум или активно участвовать в нем. Товарная организация хозяйства через конкуренцию дает возможность творческой деятельности для каждого индивидуального агента, стимулирует его к выявлению уже накопленных знаний и поиску новых². Кроме того, через рыночные цены участники общественного производства получают сигналы о предпочтениях потребителей и технологических возможностях производителей. Это уже качественно иная информация. В отличие от личностного знания она носит обобщенный, интегральный характер. Ее объектом является рыночная система, взятая как единое целое. Рынок синтезирует конкретную информацию личностного характера с обобщенной информацией. Конкуренция стимулирует к выявлению не только личностного знания, но и знаний, вытекающих из системы в целом. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что рыночный про-

¹ См.: Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 9.

² См.: Там же. с.18.

цесс является катализатором и координатором творческой активности товаропроизводителей.

Однако признавая это, нельзя впадать в "рыночные иллюзии", в идеализацию рыночных отношений, которые подстегиваются в настоящее время стремительной дезинтеграцией государственных структур бывшего СССР, развалом хозяйственных связей. Возможности "невидимой руки" ограничены. Рынок неплохо справляется с обеспечением равновесия экономической системы, но дает "сбои" в том, что касается долгосрочного хозяйственного развития. Это происходит потому, что рынок не обеспечивает концентрацию усилий на перспективных направлениях научно-технического прогресса, не стимулирует достаточных вложений в фундаментальную науку, не всегда способен эффективно размещать природные ресурсы и т.д.

Что же касается личности, то здесь рынок помимо отмеченных позитивных моментов также несет с собой определенные негативы, такие как: прагматизацию духовной жизни, определенную унификацию культуры, явившуюся наряду с другими причиной появления массовой культуры, рост индивидуализма, губящего индивидуальность, нарастание отчуждения между людьми, рост социальной незащищенности личности, опасность безработицы. В целом же можно констатировать, что рынок не учитывает человеческие, материальные и экологические издержки. Именно поэтому необходимо социальное регулирование экономических процессов, создание социального рыночного хозяйства. Государство должно дополнять рыночный механизм финансовой, налоговой и кредитной политикой. Чистые рыночные регуляторы, а особенно в условиях перехода к рынку, способны спровоцировать инфляцию, падение производства и его стагнацию, регрессивное перераспределение доходов¹.

Погоня за прибылью как приоритетной тактической целью и ориентация на минимальный уровень издержек в эпоху НТР входят в противоречие с интересами и перспективами развития. Отсутствие постоянного научно-технического обновления, сопряженного с большими капиталовложениями, неминуемо ведет к технологическому отставанию и потере конкурентоспособности. В связи с этим прибыль скорее выступает не целью, а средством ее достижения. Цель же чаще всего состоит в утверждении идей творческого коллектива работников, предпринимателя-новатора, в стремлении к производственному и профессиональному совершенству, создающему престиж и уважение в обществе. В этом отношении

¹ См.: Тейлор Л. Невеселые мотивы постсоциалистического развития // Мировая экономика и международные отношения. 1991. № 12. С. 61.

показательно мнение руководства компании "Крей рисёрч", рассматривающего создание самого быстрого действующего компьютера в мире как цель, которая воодушевляет персонал сильнее любых материальных стимулов¹.

Важное направление развития современного рыночного хозяйства связано с созданием новых социальных основ экономического роста. Это достижение в первую очередь определяется формированием высококвалифицированной, творчески активной рабочей силы. Государство и корпорации делают огромные инвестиции в повышение общего образовательной и профессиональной подготовки трудовых ресурсов.

Современное товарно-рыночное хозяйство опирается на передовой уровень науки и техники, делающий общество технологически и информационно развитым, а экономику — динамичной, способной на высокие экономические результаты при сокращающемся объеме используемых ресурсов. Информационная экономика характеризуется не только производством и потреблением материальных благ, но и информационных ресурсов. Она опирается на достижения товарной системы хозяйства традиционного индустриального типа. Производство и обмен информацией осуществляются на основе производства и обмена материальной продукцией. Общественная организация на основе информационной техники и технологии все больше ориентируется на потребление и создание услуг. То, что было свойственно рыночной экономике индустриального типа — ориентация на потребителя, выходит на новый виток развития. Благодаря широкому внедрению информационных систем ускоряется связь между производством и потреблением. Применение информационной технологии основывается на развитых кооперационных связях, эффективных организационных структурах и методах хозяйствования. Рыночная экономика в результате длительного опыта, путем проб и ошибок сформировала такую экономическую организацию и вырастила такой тип экономического субъекта, которые в наибольшей степени отвечают требованиям информационной экономики.

Главной особенностью происходящих процессов является сдвиг в соотношении между системой массового производства и гибкими производственными процессами, характеризующийся динамичным ростом последних. Организационно-технологическая жесткость массового производства, его неспособность к самореорганизации в силу недостаточной гибкости, приспособляемости к изменению потребительского спроса явились причиной неэффективности крупного производства в современных услови-

¹ См.: Стерлин А.Р., Тулин И.В. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США. // М.: Наука, 1990. С. 182.

ях. И если сегодня крупное производство в развитых странах остается ядром индустриальной системы, то это происходит только по причине возникновения новых отношений взаимодополнения, складывающихся между мелкими и крупными фирмами, о которых шла речь выше. Крупные предприятия передают часть своих обременительных функций малым предприятиям, которые сделали возможным на основе новейшей техники и технологии производство массовых потребительских товаров небольшими сериями. Эффективная обратная связь между производителями и потребителями обеспечивается путем быстрой переналадки производственных процессов.

Следующая особенность происходящих изменений состоит в том, что традиционное деление промышленного производства на отрасли утрачивает свой экономический смысл. Понятие отрасли заменяется понятием интегрированного комплекса по конечному продукту. Структура экономики приобретает не отраслевой, а все более "сетевой" характер, с преобладанием горизонтальных связей между экономическими агентами. Все это говорит о возрастании взаимозависимости производственных процессов.

Непрерывное обновление технологической базы производства, усиление процессов интеграции и необходимости реорганизации фирм создают потребность в гибкой рабочей силе. Гибкая рабочая сила – это прежде всего работник нового типа, обладающий аналитическим мышлением, способностью к быстрому освоению новой технологии, непрерывному изменению своей профессионально-квалификационной принадлежности. Но гибкая рабочая сила – это и гибкое рабочее время, создающее благоприятные условия для активной творческой деятельности. Хотя потребность в гибком рабочем времени возникает прежде всего у представителей таких профессий, как программисты, эксперты-консультанты в области финансовых, информационных и прочих деловых услуг, но она оказывается присущей и работникам сферы непосредственного производства в условиях нового этапа НТР. Поскольку гибкие формы занятости создают дополнительные условия повышения образовательного уровня трудящихся, их квалификации, они более всего соответствуют тем требованиям, которые предъявляются работнику современным производством.

Новые технологии требуют от работника не фрагментарных, а комплексных квалифицированных навыков. Обновление технологического оборудования сопровождается и заканчивается возрастанием роли и значения "человеческого фактора". Технологии сами по себе не могут обеспечить необходимой гибкости, способности к самореорганизации.

Кроме того, интенсивная механизация и роботизация производства приводит к новой организационно-технологической жесткости. Поэтому прогресс в технологиях оказал на способность фирм к изменениям, на их гибкость меньшее влияние, чем прогресс в организации труда.

Информационные технологии позволили в гораздо большей степени, чем раньше, разнообразить трудовые процессы и характер работы. В связи с этим и требования, предъявляемые к работнику, становятся и более специализированными и менее стандартизованными, чем раньше. Спрос на рынке труда западных стран изменился. Прежде считался нормой наем крупных отрядов рабочей силы, которая должна соответствовать неким стандартным требованиям, предъявляемым ко всей их совокупности. В настоящее время процедура найма становится выборочной.

В целом описанные выше процессы ведут к тому, что труд работника становится все менее обезличенным, способствует раскрытию его потенциала. Новая технология, а также дискретность производственного цикла повышают степень производственной автономии работника, что объективно требует большего участия трудящихся в принятии производственных решений. Только при наличии реальной автономии работников проблема мотивации труда приобретает особую значимость, в отличие от жесткого контроля над работниками и процессом их труда, диктуемого традиционными технологиями.

Сегодня владение только специфическими трудовыми и производственными навыками уже не отвечает требованию дня. Предпочтение отдается не узкой специализации, а совокупности смежных специальностей и широкому спектру возможного применения работника. Традиционные пониженные квалификации встречаются сейчас гораздо реже, чем раньше. Происходит частая смена работниками рабочих мест и профессий, изменение квалификационного статуса в течение всей трудовой жизни. Сейчас уже невозможно рассчитывать на то, что можно на всю жизнь запастись производственными навыками и знаниями. На первое место выдвигается способность к постоянному обучению и самообразованию.

Усиливающееся взаимодействие и интеграция различных сфер производства предоставляют работникам различные варианты и перспективы трудоустройства. Характер и особенности каждого рабочего места сегодня в большей степени определяются зоной труда, нежели требованиями навыков и квалификации, предъявляемыми к рабочей силе. Динамика спроса на рынке труда уже не оказывает большого влияния на поведение наемных работников. Раньше предложение на рынке труда формировалось либо путем передачи профессий по наследству от родителей к детям, либо в процессе ученичества. Такое положение оставляло мало

места для личного выбора рабочих. Особенности спроса определяли географическую мобильность рабочей силы, уровень ее квалификации.

Сегодня выше степень свободы выбора. Но спрос на рынке труда уже не может быстро сформировать соответствующее предложение вследствие увеличивающейся многовариантности и гибкости требований, предъявляемых к работнику. Многоплановая трудовая деятельность хотя и открывает более широкие возможности в выборе места приложения труда, в то же время предстает как суровая необходимость, с которой надо считаться и к выполнению требований которой нужно заранее готовиться. Это, видимо, следует учесть нашему обществу в связи с переходом к современному рынку. Высокий образовательный уровень населения, как и погоня за современной технологией, должны стимулироваться правительством, а не быть предоставлены рынку, поскольку именно эти два фактора лежат в основе высоких темпов роста производительности труда, определяют динамику экономических процессов. Государство должно активно содействовать экономическому росту в период перехода к рынку, так как стихийного выхода из состояния катастрофического недопроизводства не существует. "Невидимая рука" для этого недостаточно сильна. В лучшем случае при осторожном, последовательном государственном вмешательстве экономический рост, набравший силу, регулируется "невидимой рукой".

■

СОЦИАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Всякая исторически определенная ступень общественного развития, со своим особым способом производства материальных благ и соответствующей ему совокупностью общественных связей, формирует некоторый социальный результат, который мы называем социальным эффектом данной системы. Социальный эффект — результат сложного взаимодействия различных звеньев социально-экономической системы, среди которых трудовые коллективы и ассоциации, государство со свойственными ему социальными институтами власти и др.

Наиболее общий и конкретный ответ о социальном эффекте человеческой деятельности может быть поэтому сформулирован как обеспечение развития общества, являющегося сложным социально-экономическим организмом.

"Социальный" — значит общественный, относящийся к закономерностям движения человеческих общностей. Стало быть, изменения в социальной сфере оказывают непосредственное воздействие на резуль-

таты и эффективность деятельности экономических субъектов различного уровня. Индивидуальные и коллективные субъекты функционируют в рамках временных и пространственно-территориальных связей, имеющих безусловную социально-экономическую специфику.

Конечно, понимание социально-экономического не может быть сужено лишь до обоснования характера и особенностей отношений собственности, а значит и выявления господствующей системы интересов (к примеру, общественной, понимаемой как общенародная). В действительности это очень широкий спектр связей и отношений в обществе, включающий и отношения между различными субъектами и общностями. Они при этом могут выступать не только в качестве представителей определенных классов, а еще и в зависимости от их места в общественном производстве и в системе общественного труда в целом. Исследователи различают демографическую, поселенческую, профессиональную, отраслевую, корпоративную структуры в качестве важнейших, сопровождая свой анализ структурой социально-классовой. В последнюю при этом включают классы, социальные группы и слои этого типа, которые в исторически конкретной системе производственных отношений занимают различное место¹.

Субъектно-деятельностный подход расширяет наше представление о структуре социально-экономического. Его познание опирается на раскрытие единства и многообразия функциональных ролей экономических субъектов в общественной иерархии и составляет предмет изучения различных наук, включая политическую экономию и экономическую социологию.

Социальные явления и процессы, происходящие в современном обществе, исключают догматическое толкование на основе ряда частных теорий, которые к тому же очень быстро устаревают. Характер взаимосвязей между элементами социальной структуры изменяется непрерывно, представляя собой их реальное движение, изменение, развитие. Следствие этого процесса – возникновение или исчезновение некоторых элементов в национально-государственных и региональных социально-экономических структурах, а также преобразования существующих внутри- и межрегиональных социально-экономических связей. "Социальное изменение, – утверждает в одной из последних монографий отечественных социологов, – может быть связано с развитием данного явления, структуры, но может и не иметь такой связи. Факторами, опреде-

¹ Именно таков подход к определению социального К.Маркса. См.: Руткевич М. Социальные противоречия советского общества // Экономич.науки. 1991. № 7.

ляющими социальные изменения, являются их объективные предпосылки и условия (в первую очередь экономические, но также и другие – политические, географические, социально-психологические и т.д.); особые жизненные обстоятельства, формирующие сознание и волю каждого отдельного индивида; активность личности в данной ситуации" ¹.

Социально-экономическое развитие общества оказывается тесно связанным с общественным (в том числе отраслевым и территориальным) разделением труда. Функционально и структурно различные элементы общественного труда оказываются территориально обособленными. И именно с этим обстоятельством связано расширение возможностей человека в части присвоения продуктов природы, проникновения в ее (природу) "естественные силы". Тем самым подтверждается превращение территориального развития в самостоятельный фактор общественных преобразований при одновременном изменении структуры общества и усложнении общественных взаимосвязей ².

Имея в виду эту зависимость, марксизм связывает предметное содержание социально-экономических процессов с теорией воспроизводства. Применительно к теории регионального развития она позволяет выделять процессы внутри- и межрегионального воспроизводства, характеризующиеся единством экономических и социальных связей и отношений.

Социально-экономическая оценка эффективности функционирования региональной системы в условиях переходной экономики определяется состоянием воспроизводства. Стабильный рост и насыщение рынка всеми необходимыми товарами дает возможность оптимизировать доходы населения, обеспечивают сочетание экономических интересов всех хозяйственных субъектов и создают на этой основе условия для саморазвития экономических систем разного уровня.

Важнейшим моментом в понимании взаимосвязей системы является процесс производства материальных благ как совокупность связей по обеспечению условий получения полезного результата, независимо, порожден он желудком или фантазией. С этой точки зрения заманчиво связать все или, во всяком случае, большинство социальных результатов (эф-

¹ Социология. М.: Мысль, 1990. С.406.

² "Именно труд, т.е. употребление и создание средств труда, разрывает непосредственность цепи человек-потребность и становится особым способом, через который осуществляется взаимодействие человека и природы. Все дальнейшее социальное развитие труда, а следовательно, и общества, всех его форм и структур реализуется через развитие и усложнение этого среднего звена..." (Мареев С.Н., Панченко В.И., Покритан А.К., Солодков Г.П. Экономическая теория - хозяйственной практике. М.: Экономика, 1990. С.125).

фактов) непосредственно с процессом производства материальных благ и оценивать эффективность производства с учетом социальной составляющей эффекта. Поиски измерителя так называемой социально-экономической эффективности производства (часто - критерия социально-экономической эффективности) заняли значительное место в исследованиях конца 60-х - начала 70-х годов. Причем исходным пунктом и методологической базой исследований служила гипотеза о наличии особого продукта или его части, наилучшим образом отражающего специфику системы производственных отношений социализма, а стало быть, и специфику социалистической собственности и основного производственного отношения социализма. Соотнесение продукта с текущими и единовременными затратами создавало основу расчетов конкретной величины эффективности как меры реализации внутренних потенциалов системы.

Не вдаваясь в подробный анализ исканий значительного круга экономистов, заметим, что дело здесь даже не в измерительном фетишизме, о котором говорят авторы "Очерков политической экономики социализма", изданной в 1988 году ЦЭМИ АН СССР. Фетишизм такого свойства, вероятно, имел место наряду с обоснованием затратного характера нашей экономики. Однако, он едва ли нанес столь значительный ущерб качеству и реальной практической значимости исследований, сколь отождествление социально-экономического результата с функционированием системы производственных отношений, а собственно социального, - в узком значении этого термина, - с деятельностью участников так называемой производственной сферы¹.

Создавалась база догматического подхода и к оценке условий и результатов экономического развития. Его социальный результат нередко подменялся конечной целью движения социалистической общественно-экономической формации, либо отождествлялся с абстрактной целью, оставляющей элемент содержания основного экономического закона. Надо заметить, что подобный подход отнюдь не решал проблемы действительного движения. Он означал декларирование социально-экономических задач государства, создавал условия для субъективизма и волюнтаризма, игнорируя содержание объективных процессов. Подлинное гражданское общество как совокупность социальных институтов, как сложное социально-экономическое образование при подобном подходе теряло целостность. Мы, с одной стороны, не обнаруживали всего многооб-

¹ Как один из фактов отрицания этой догмы можно рассматривать попытку ряда политекономов выделить названную сферу в особый самостоятельный вид производства со своими предметом и средствами труда.

разия связей, а значит, и проблем собственного развития, с другой — приписывали материальному производству весь спектр реальных социально-экономических эффектов, которыми сопровождается развитие общества. Материальный результат функционирования производства расширился до множества социально-экономических результатов, многие из которых могут не иметь однозначной качественной интерпретации.

Справедливости ради надо заметить, что автономность социального эффекта по отношению к собственно материальному производству, а значит, и к самому предмету политической экономии признавалась и прежде экономистами как в отечественной, так и зарубежной (в т.ч. западной) литературе ¹. При этом объективная оценка подходов возможна лишь на основании исследования совокупности взглядов и выводов авторов. Однако не может не привлекать внимание направленность исследований социального эффекта на реализацию потенциальных возможностей субъектов хозяйственной деятельности. Очевидны, наряду с этим и имевшая место явная фетишизация технико-экономических связей и пересценка значения эффективности технических систем. В последнем случае высказывались утверждения, что именно в материальном производстве возникают все виды эффектов и создаются условия для реализации системы экономических и социальных интересов.

Бесспорно, на наш взгляд, лишь единство социальной и экономической сторон результата материального производства. Бесспорна зависимость социальных результатов от состояния и функционирования материального производства, но очевидна и относительная самостоятельность социального результата от развития последнего, как и отдельных видов интересов (в том числе экономических) друг от друга.

Характеризуя буржуазное общество, К.Маркс объединял различные формы общественных движений. "Религия, семья, государство, мораль, наука, искусство и т.д. суть лишь особые виды производства и подчиняются его всеобщему закону" ². Эти виды производств соответствуют специфическому способу производства материальных благ и вместе с последним обуславливают полезный экономический и социальный эффекты деятельности. Именно поэтому мы вправе рассматривать социально-

¹ Оценивая далеко не однозначные суждения польских экономистов семидесятых годов, В.Чижевски обнаруживает, что Паестка, к примеру, рассматривает социальный эффект как "... повышение качественных характеристик деятельности человека и коллектива в процессе производства, воспитание человека социалистического общества". (Социально-экономическая эффективность перспективных вложений // М.: Мысль, 1979. С.167).

² Маркс К. Экономико-философские рукописи 1844 года // Соч. — 2-е изд. Т.42. С.115.

экономический эффект материального производства как результат совокупного взаимодействия различных сфер человеческой деятельности.

Рассматривая труд как субъективную сущность частной собственности, а капитал как "объективированный труд", К.Маркс дает характеристику так называемого "грубого коммунизма", анализируя утопические системы воззрений Бабефа, Кабе, Оуэна и других. Интересны его рассуждения о том, что специфическое упразднение частной собственности, которому свойственна определенная ограниченная мера, отнюдь не является подлинным освоением ее. "Для такого коммунизма общность есть лишь общность труда и равенства заработной платы, выплачиваемой общинным капиталом, общинной как всеобщим капиталистом". Упразднение предполагает, очевидно, освоение, т.е. развитие присущих ей естественных и общественных свойств. Есть незавершенный коммунизм, " ... еще политического характера, демократический или деспотический ... о упразднении государства, но в то же время еще незавершенный и все еще находящийся под влиянием частной собственности, т.е. отчуждения человека". Устранение человеческого отчуждения здесь только кажущееся. Коммунизм этот " ... еще не уяснил себе положительной сущности частной собственности и не постиг еще человеческой природы потребности ... он тоже еще находится в плену у частной собственности и заражен ею" ¹.

Социальный эффект (результат) производства является в действительности результатом сложного социального действия, в основе которого – столкновение интересов основных социальных сил и элементов общества. Его было бы ошибочно сводить целиком к той составляющей этого эффекта, которая имеет вещное выражение и связана с удовлетворением потребительских интересов социальных субъектов. Не вносит ясности и включение в содержание понятия результатов функционирования непродуцированной сферы, имевшее место в экономической литературе 70-х годов. "Помимо экономического эффекта в результате увеличения национального дохода необходимо учитывать и эффект социальный. Этот эффект состоит в том, что вложения в непродуцированную сферу способствуют укреплению и совершенствованию социалистического образа жизни: всестороннему развитию личности, повышению уровня знаний и культуры, укреплению здоровья, увеличению свободы времени. Социальный эффект состоит также в том, что отдача увеличивающихся вложений в непродуцированную сферу оказывает влияние на функционирование

¹Маркс К. Экономико-философские рукописи 1844 года // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 42. С. 115.

ние производственных отраслей", - говорит Экономическая энциклопедия, изданная в 1980 году ¹.

Обращает на себя внимание, что поиск адекватной процессу производства меры социально-экономического эффекта, действительно, нес на себе печать "измерительного фетишизма". Предполагалось, что показатели "Комплексного плана социального развития и повышения уровня жизни" отражают многочисленные его формы, связанные с распределением, обменом и потреблением. Таковы показатели заработной платы и различных доходов трудящихся, потребление материальных благ и услуг, розничного товарооборота и т.д. Что же касается результата собственно материального производства, то требовалось уточнение собственных ему параметров благосостояния и всестороннего развития личности. Они связывались с непроизводственными основными фондами и личным имуществом населения. Социальный эффект производства, таким образом, распадался на множество натуральных количественных показателей благосостояния и наряду с этим требовал учета показателя интегрального фонда потребления на душу населения ($Z = \frac{ФБл}{T}$ или $Z = \frac{ФБл}{V + m}$, где T - численность занятых в материальном производстве; $V + m$ - затраты живого труда) ².

Более детальную расшифровку совокупного социально-экономического эффекта, на наш взгляд, давали изучения эффекта от НТП в масштабе народного хозяйства. Его связывали и связывают с общественной полезностью совокупных социальных результатов, получаемых от НТП. Кроме собственно процесса возникновения и удовлетворения новых потребностей, к ним правомерно относят увеличение периода трудовой активности в жизни человека, ликвидацию тяжелого труда, облегчение условий и улучшение содержания труда, улучшение здоровья населения, уменьшение времени на получение услуг, снижение содержания вредных веществ в воздушной среде, увеличение свободного времени населения и т.д. Предполагается, что при решении вопроса о перспективах внедрения новой техники общество формирует натурально-вещественные нормы влияния производства на жизнедеятельность человека, а также затраты на достижение дополнительных социальных результатов. Фиксировалось наличие зависимости между внедрением технических систем и развитием человека в пределах конкретной системы производственных

¹ Хачатуров Т.С. Экономическая эффективность социалистического производства // Экономич. энциклопедия: Политическая экономия. М., 1980. Т.4. С.483.

² См.: Экономический строй социализма / Ред. Капустин Е.И., Гатовский Л.М. и др. М.: Экономика, 1984. Т.1. С.314-317, 326.

отношений; исследования фактически ограничивались технико-экономическими аспектами развития. Спектр влияния колебался от повышения общего уровня знаний и квалификации до чувства ответственности за результаты труда и от создания условий участия в управлении производством до укрепления сплоченности всего общества ¹.

Действительно, с НТП связаны все прогрессивные социальные результаты в жизнедеятельности человека и общества в целом. Однако, к сожалению, непосредственно они относились к результатам внедрения новой техники, а активное обратное влияние на человека, да и сам человек оставались по ту сторону научно-технического прогресса.

С человеческим фактором самым непосредственным образом связаны характер и результаты деятельности предприятий производственной и непроизводственной сфер. Человеческая активность – первооснова общественного прогресса, и серьезное повышение отдачи человеческого фактора определяет развитие социально-экономических систем, возможности достижения высот экономического и социального благосостояния.

Материальное производство, как производство средств и условий жизнедеятельности составляющих общества индивидов, лежит в основе его развития. Равно как прогресс, эволюционные изменения основных составляющих материального производства (производительных сил) способствуют изменениям в огромной общественной надстройке. Подобный подход к развитию общества как следствию изменений в материальном базисе послужил основой Марксовой концепции пофазного движения общественного организма.

Однако человек не только элемент производительных сил. Это прежде всего носитель идеального, духовного, отражающего общественное бытие начала; носитель исторических, национальных, нравственных, культурных, религиозных и др. ценностей, норм и принципов ². Не только общество в целом, но – прежде всего – отдельный человек, личность вбирает в себя все ценности бытия, отражая их в совокупности волевых, действительных установок. И это – существенный признак целостности общественного организма. Рассматриваемый в аспекте развития, перехода к более высоким формам общности, этот социальный организм обнаруживает свойства, не укладывающиеся в формационную характеристику. Что же касается логики экономического развития, то

¹ Социально-экономическая эффективность перспективных вложений. С. 167.

² Существенным нам кажется то обстоятельство, что значительная часть русского общества в качестве важнейшей причины, предопределившей недостатки его развития, констатировала изъяны воспитания культуры масс, практически не касаясь сферы материального производства.

она определяется разнообразием политических, экономических, культурных традиций, как объективными, так и субъективными факторами (национальное самосознание, историческая память и др.). Логика науки поэтому должна заключаться в переходе от изучения общественного производства к изучению биосоциально-экономических систем и их равновесия¹. Последние, однако, имеют общую (однотипную) природу определяющих их факторов. В сущности, выделение общих для всех национальных систем элементов, форм, принципов, определяющих их динамику, и есть изучение общественного развития в аспекте социально-экономических систем или в аспекте системного развития.

Итак, проблема активизации человеческого фактора как и повышения эффективности человеческой деятельности в целом связана с проблемой развития социально-экономических систем. Будущее, безусловно, за крупным, высокотехнологичным производством, организация функционирования которого исходит из развития возможностей и активности общественного субъекта.

Интересны в связи с этим рассуждения одного из представителей западной экономико-философской мысли, известного своими исследованиями в области системного метода. В работе "Планирование будущего корпорации" Р.Акофф оценивает развитие корпорации как повышение ее способности создавать условия для развития "акционеров". Соответственно развитие личности для него — это процесс, "... в котором увеличиваются возможности и желания индивида удовлетворить свои желания и желания других людей. Это возрастание способностей и потенциала, а не приобретенного. Это скорее вопрос мотивации, знаний, понимания и мудрости, чем богатства". А это значит, что "... развитый человек с ограниченными ресурсами может часто повышать качество своей жизни и жизни других сильнее, чем менее развитый человек с неограниченными ресурсами". Поэтому "чем более развиты личность или система, тем меньше они ограничены ресурсами".

Следовательно, развитие — это приобретение потенциала для улучшения, а не реальное улучшение качества жизни². Что касается социально-экономической системы, то развитие — это удовлетворение потребностей ее элементов, возникающих по мере и в ходе накопления социально-экономического потенциала. Как отмечают социологи, "...

¹ Идея социально-экономической системы высказывается в экономической литературе достаточно часто. Ю.Ольсенич, к примеру, определяя перспективы развития Востока и Запада, связывает их с формированием различных социально-экономических систем.

² Цит. по: Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Пер с англ.; Общ. ред. В.И.Данилова-Данильяна. М.: прогресс, 1965. С. 63-65.

в современных условиях экономическая эффективность ... все в большей степени становится зависимой от содержания и характера социальной деятельности людей: уровня их культуры, образования, профессиональной подготовки, степени понимания стоящих перед ними задач, убежденности в их практической реализации, их технического и научного творчества, т.е. человеческого фактора" ¹. Именно поэтому при конструировании системы показателей социального развития авторы предлагают исходить из определения социальной эффективности происходящих изменений (общественных преобразований). Все уровни позволяют оценить как экономические показатели, так и социальные индикаторы. В качестве экономических показателей, к недостаткам которых можно отнести отражение лишь количественного уровня развития социальных процессов, применяют показатели динамики материального и культурного богатства общества. Они объединяются в систему и в процессе планирования могут подразделяться на ряд групп: народонаселение, трудовые ресурсы, национальное богатство, производство и обращение общественного продукта, рост национального дохода и материального благосостояния народа и др. ².

Трудно не согласиться с утверждением о том, что содержание и характер " ... потребностей, интересов и ценностных ориентаций различных социальных групп и слоев", помимо величины материальных затрат общества, служат выражением социальной эффективности экономических преобразований. Как и с тем, что конкретные условия труда и быта человека, его отношение к условиям своей жизнедеятельности сказываются на поведении и деятельности экономических и социальных субъектов. При этом далеко не все социальные блага и процессы могут иметь стоимостную оценку.

Отсюда следует, что оценка социальных преобразований и условий жизнедеятельности хозяйственных субъектов может быть неоднозначной, что связано с их неодинаковой ролью в системе общественного труда. Как справедливо замечают авторы, " ... социальный аспект труда в отличие от экономического непосредственно связан с общественным содержанием самой деятельности ... Но труд есть всегда и безусловно единство социального и экономического, процесса и результата, цели и средства, развития способностей и удовлетворения потребностей" ³. Важнейшим показателем равновесной ситуации в экономике, налаженнос-

¹ Социология. С.407.

² Там же.

³ Мареев С.Н., Панченко В.И., Покрытан А.К., Солодков Г.П. Экономическая теория - хозяйственной практике. С.126.

ти процесса воспроизводства, условием, выполнение которого может обеспечить сохранение позиций системы, служит поэтому сбалансированность условий воспроизводства личного и вещественного факторов.

Всякая автономная хозяйственная структура при таком взаимодействии представляется открытой системой. Она включает проявления одной и той же сущности – экономической деятельности человека и может быть рассмотрена как совокупность субъектов хозяйствования разного уровня. Функции каждого из элементов экономической системы предопределяются спецификой воспроизводства социально-экономических и природных условий жизнедеятельности хозяйствующих субъектов.

В этой связи актуальным является изучение региона как производственно-хозяйственного образования. Оно соответствует субъектному подходу к хозяйственному механизму и имеет свою логику. Представляется возможным и необходимым выделять как общие принципы функционирования производственно-хозяйственных объектов с точки зрения экономической деятельности человека, так и специфические, обусловленные типом, уровнем, характером связей. Прежние подходы чаще всего актуализировали особенности действия и использования экономических законов на уровне региона. Причем обнаруживалась специфика их на уровне использования в пределах различных регионов. Например, районов промышленного освоения и районов Крайнего Севера, а также Средней Азии и других. Экономическая политика, однако, основывалась на выравнивании уровней экономического развития и нивелировке существующих социально-экономических различий отдельных регионов, республик, автономных образований и др.

Проблема экономики региона сегодня, как и регионального хозяйственного механизма, должна решаться в рамках взаимосвязи региона и других структур единого народнохозяйственного целого. При этом хозяйственная самостоятельность региона, как и любого образования, не должна нарушать целостности единого народнохозяйственного комплекса. Народное хозяйство должно оставаться целостным организмом. Это значит, что в процессе материального производства потребности различных его подразделений полностью удовлетворяются и расширенное воспроизводство на интенсивной основе идет беспрепятственно. Самостоятельность, таким образом, находится в пределах возможностей подразделения обеспечить сопряженность целей и ресурсов по их реализации. Как полагают специалисты в области теории управления, "... определить степень самостоятельности ПХО (производственно-хозяйственной организации, – Т.К.) в конкретной области деятельности можно лишь сопоставляя возможности самостоятельно формулировать и обосно-

вивать цели, задачи развития производства с реальным ресурсным обеспечением достижения этих целей" ¹.

Очевидно, самостоятельность региона может стать реальностью в условиях сбалансированности всего народного хозяйства. И напротив, отсутствие реальной сбалансированности значительно ограничивает самостоятельность. С другой стороны, безусловно самостоятельными должны быть предприятия и их объединения (ассоциации) в рамках региона. Наконец, не менее важной является проблема собственности и власти (исполнительной и законодательной), вне решения которой не может осуществляться никакое реальное хозяйствование.

Проблема активизации деятельности хозяйственных субъектов, таким образом, может быть рассмотрена как проблема действия общих экономических законов, имеющих специфику своего проявления на различных стадиях общественного развития, в различных регионах (фактор географической среды, специализация основной производственной деятельности, национально-культурные традиции), в различных странах, в условиях преобладания неоднотипных социально-экономических структур. Остановимся – исходя из целей нашего исследования – на региональной их составляющей.

Заметим, что попытки подобного рода предпринимались в экономической литературе в 70–80-х гг. Тогда речь шла о региональном аспекте действия экономических законов. Методологическая трудность, с которой встречались и которую пытались преодолеть авторы, заключалась в попытке найти специфику в действии (использовании) экономических законов, модифицированных и реализуемых социалистической государственной системой организации экономической жизни. По существу, разговор шел об особенностях реализации административно-командных тенденций управления отдельными регионами, областями, территориями. Тем не менее осуществлявшийся авторами поиск имел один совершенно бесспорный позитивный результат. Он привлек внимание исследователей к проблеме пространственной специфики осуществления социально-экономических связей, обусловленных всей совокупностью условий и факторов развития общества. Тех самых, которые предопределили и специфику так называемой национальной парадигмы хозяйствования.

Что же касается задачи нашего исследования, то она может быть сформулирована следующим образом: каковы общие (для различных социально-экономических систем) условия активизации человеческого фактора и какими возможностями в связи с этим располагает регион? Ина-

¹ Каменицер С. Производственно-хозяйственные организации: границы самостоятельности // Проблемы теории и практики управления. 1988. № 4. С. 25.

че: существует ли региональная специфика активизации человеческого фактора?

Краткий ответ на первую часть вопроса может быть дан на основе вышесказанного и сводится к следующему. Развитие социально-экономической системы находится в зависимости от развития субъекта ее хозяйственных связей и накопления потенциала коллективных форм трудовой деятельности. Они преимлет элементы естественной человеческой общности и учитывают исторические, национально-культурные и прочие традиции и нормы, а не отрицают их. Наряду с последними при развитии плюрализма индивидуально-семейных, коллективных, государственных и иных форм собственности, в рамках которых осуществляют присвоение экономически свободные производители, формируется "механизм рыночного, взаимного принуждения производственных коллективов к более эффективному труду"¹. Именно эти условия способствуют созданию наукоемкой экономики, наращиванию творческого потенциала государственных регулирующих структур и системы в целом. Лишь в условиях, когда движение вперед определяется стратегией общей, в том числе научно-технической политики, рынок становится одним из элементов социально-экономической системы, готовой к быстрым и постоянным изменениям.

Что же касается собственно региона, а точнее, обоснования региональных различий активизации человеческого фактора, то исследование, очевидно, может исходить из следующих положений.

Первое. Из многообразия отношений, в которые реально включается регион. Причем отношения эти объективно обусловлены многоуровневой совокупностью социально-экономических связей, представителем которых он постепенно становится: транснациональных (глобальных общечеловеческих, мирохозяйственных); национально-государственных, республиканских (область, автономные образования) и др. Будучи носителем этой совокупности, регион несет в себе в той или иной мере закономерности развития каждой из них.

Второе. Из объективно складывающихся условий формирования региональных экономических систем. Их следует рассматривать в аспекте региональной организации человеческой деятельности и реализации условий самовоспроизводства и саморазвития субъекта. Представляется, что организация общественного производства вне контекста повышения эффективности человеческой деятельности сводится к управлению

¹ Проблемы и пути улучшения работы предприятий в условиях перехода к регулируемой рыночной экономике: Тезисы научно-практической конференции 20 - 22 сент. 1990 г. Кемерово. 1990.
Ч. I. С. 50.

машинами или процессом воспроизводства вещественных факторов и не обеспечивает действительной реализации принципа развития.

Регион, далее, является представителем совокупности хозяйствующих субъектов: - предприятий (государственных, акционерных, арендных и кооперативных, совместных с иностранными фирмами и др., и их ассоциаций);

- живущего на его территории населения, а это достаточно сложная взаимосвязь, ибо сложен сам человек; он, как мы отмечали, является биосоциально-экономическим субъектом, несущим в себе всю совокупность интересов общества. Задача региона - удовлетворить многочисленные, связанные с этой совокупностью связи потребности.

Регион - собственник принадлежащего ему имущества, коим в рамках правовых норм и гарантий волен распоряжаться, осуществляя властные полномочия. Регион (в лице представительной власти) является предпринимателем, могущим в рамках правовых норм и правил организовать деятельность коллективов предприятий (ассоциаций) и находящегося на его территории населения.

Каким же образом тенденции, реализующиеся в рамках перечисленных закономерностей^I, определяют жизнедеятельность человеческого фактора и обеспечивают повышение его активности? Их влияние сказывается: - через учет в региональной предпринимательской деятельности глобальных мирохозяйственных процессов и тенденций (борьба за экологически чистое производство, за обеспечение прав и интересов граждан (населения), в том числе социальная защита и социальные гарантии безработным);

- через все более полную реализацию национально-государственной специфики экономического развития, национальной парадигмы хозяйствования и тенденций развития национальных общин;

- через организацию деятельности хозяйствующих субъектов в рамках прав и обязанностей региона-собственника. Регионы должны способствовать созданию условий эффективного хозяйствования для находящихся на его территории и в его ведении предприятий, созданию и функционированию социальной и производственной инфраструктуры.

Оценка социально-экономических условий функционирования экономики региона осуществляется, во-первых, с целью изучения их влияния на возможности роста экономической эффективности производства в регионе, а во-вторых, для определения существующих различий про-

^I Надо заметить, что речь идет о закономерностях не только сегодняшнего, но в известной степени и завтрашнего дня.

изводства и воспроизводства совокупного работника региона. Так или иначе, нам важно иметь представление о наличном социально-экономическом потенциале региона для оценки его возможностей при вхождении в рынок, а также для планирования экономического и социального развития региона.

Если иметь в виду Сибирь в целом, то при численности проживающего на ее территории населения, составляющего 8 % всего населения страны (22,6 млн.чел.)¹, она производит:

более 11 % валового общественного продукта,

около 12 % национального дохода,

почти 18 % объема строительно-монтажных работ. На ее территории находится более 13 % основных производственных фондов страны. Наличие эффективных топливно-энергетических ресурсов, достаточно больших площадей, занятых под сельскохозяйственными угодьями, делает развитие Сибири важнейшим условием наращивания потенциала государств России и СНГ в целом.

В соответствии с расчетами межрайонной оптимизационной модели², с помощью которой сопоставляются различные варианты экономических связей Сибири с другими регионами страны, было установлено, что эффективность народного хозяйства благодаря включению Сибири в общесоюзное разделение труда увеличивается в среднем на 25-30 %. Исследователи утверждали также, что "среднегодовой темп прироста производства национального дохода Сибири должен быть в 1,2 - 1,4 раза выше среднесоюзного". Это оптимальный, для удовлетворения общесоюзных потребностей, темп роста производства в Сибири. Соответственно снижение темпов роста производства в регионе прогнозировалось как фактор, сдерживающий возможности наращивания потенциала Союза, что отрицательно скажется и на перспективах его развития. В значительной мере этот вывод может быть отнесен к тенденциям развития районов Западной Сибири.

Возможности осуществления программ развития Сибири в целом зависят от решения социально-экономических проблем, включая проблемы жизнеобеспечения населения. Их состояние характеризуется, в частности, данными об обеспеченности населения объектами социально-культурной сферы (наличие учреждений и мест здравоохранения, просвещения и культуры), а также данными о динамике доходов, уровне удо-

¹ В границах СССР. См.: Население СССР. 1987: Стат. сб., М.: Финансы и статистика, 1988. С.16, 21, 22.

² Расчеты производились ИЗ СО АН СССР на перспективу до 1990 г. См.: Проблемы экономического и социального развития Сибири: (Научный доклад). Новосибирск, 1980.

влетворения потребностей, о состоянии жилищного фонда и обеспеченности населения жильем и др.

В соответствии с принятой классификацией они представляют собой экономические показатели затрат в развитие социальной инфраструктуры, а также результата вложений средств в отрасли материального производства. Анализ динамики показателей составляет основу для характеристики территориальных социальных различий, без учета которых не мыслится создание нормальных (или оптимальных) условий совокупного работника региона.

Что касается Томского региона, то условия воспроизводства его совокупного работника выявляются прежде всего на основании показателей социально-демографической характеристики населения области. При этом обнаруживается, что если в целом по Российской Федерации за 20 лет, с 1970 по 1990 г. численность населения увеличилась на 13,8 %¹, то в Томском областном регионе – на 28,4 %, при ежегодном приросте не менее чем на 1,4 %. Правда, самым урбанизированным регионом среди регионов Западной Сибири является Кемеровский. Томский, где удельный вес горожан в общей численности населения равен 68,9%, занимает в них предпоследнее место. В сравнении с 1979 годом численность населения здесь даже несколько увеличилась, что свидетельствует о достаточно высоких потенциальных возможностях роста объемов продукции сельского хозяйства.

Существуют очевидные региональные различия в динамике возрастной структуры населения. И, в частности, доли населения выше и ниже трудоспособного возраста, а также пенсионеров. Россия среди других государств Союза имеет наибольший удельный вес трудоспособных в общей численности населения (56,9 % в 1989 г.). В тридцати ее краях и областях доля пенсионеров выше 20 %, в Томской области – 14,3 %. Для сравнения: в 1991 году в Латвии пенсионером был каждый четвертый житель. При этом если в 1979 году в бывших республиках Союза в среднем на 1000 лиц трудоспособного возраста приходилось 656 детей и пенсионеров, то в 1989 году уже 755. В Томском регионе соответственно 683 и 704 человека, на двадцати четырех территориях России – более 800. Это свидетельствует об исключительной остроте вопроса их жизнеобеспечения как за счет участия средств предприятий, так и бюджетных ресурсов.

¹ На начало 1990 г. численность наличного населения области составила 1009 тыс. чел. См.: Томское областное управление статистики: Краткая социально-демографическая характеристика населения Томской области: Стат.сборник № 4. Томск, 1990.

Как показали исследования ^I, в пределах Российской Федерации правоммерно выделение трех групп регионов, различающихся по уровню обеспеченности объектами социальной инфраструктуры. Западно-Сибирский относится в этой классификации к последней, наименее обеспеченной группе. При этом Томская область входит в группу регионов с самыми худшими в России жилищными условиями.

Заметим, что действенность трудового потенциала региона, становящегося основным и важнейшим фактором социально-экономического развития, определяется квалификацией и эффективной трудовой мотивацией хозяйствующих субъектов. Возможности последней создаются: а) при обеспечении нормальных условий воспроизводства их рабочей силы, а также удовлетворении важнейших потребительских запросов; б) при реализации потребностей в творческом труде и потребностей проявления предпринимательской инициативы и хозяйской мотивации субъектов.

Условия повышения эффективности человеческого фактора становятся предпосылками роста эффективности народнохозяйственного комплекса региона и государства в целом. Совершенно необходимо для этого исходить из наличия самостоятельного социально-экономического интереса региона и необходимости и возможности сочетания экономических интересов различных хозяйственных субъектов внутри - и межрегиональных взаимодействий.

Без учета степени зрелости социально-экономических противоречий различного характера и постепенного их разрешения мы не можем ставить вопроса о поиске эффективных форм сочетания интересов социально-экономических субъектов. Однако есть необходимость в первоначальном выявлении диспропорций и условий несбалансированности региональной экономики Сибири. Их учет позволит увидеть всю "нестандартность" условий вхождения в рынок народнохозяйственного комплекса Западной Сибири (как и других регионов Союза), предопределяющих и выбор средств разрешения специфических противоречий экономики переходного типа.

Значительное место анализу того и другого типа противоречий уделяют специалисты в области экономической социологии. Ссылаясь для примера на исследования М.Н. Руткевича. Говоря в 1990 году о противоречиях периода перестройки, он с полным основанием выделял несколько их групп. Первая группа - противоречия между потребностями роста современных производительных сил и все более устаревающей системой производственных отношений. Противоречия второй груп-

^I Региональные проблемы развития социальной инфраструктуры. М.: Наука, 1987. С.21.

ды возникают из-за необработанности перехода от управления на основе бюрократического централизма к управлению на базе использования товарно-денежных отношений и рынка. Что касается противоречий третьей группы, то их следует искать в различиях между социальными ожиданиями, находящими выражение в психологическом настрое, в экономических и политических требованиях масс, и ухудшающейся реальной экономической ситуацией¹.

Возможны, очевидно, и другие подходы к характеристике явлений перехода, тем более что сам процесс слишком далек от завершения. Продолжая их исследование, автор углубляет анализ социальных противоречий, связанных с поиском новых, более эффективных форм хозяйствования и обращает внимание на целый ряд негативных общественных явлений². Однако прогнозирование обуславливающих эти явления факторов не должно уводить нас в сторону от исследования трех выше-названных групп противоречий, многие из которых отражают структурную несбалансированность экономики государств СНГ³.

Действительно, противоречия первой группы – между потребностями роста современных производительных сил и все более устаревающей системой производственных отношений, – продолжают иметь место. Они выступают в виде противоречия между значительными объемами накопленного природно-ресурсного, технико-технологического, научного, трудового потенциала и фактическим уровнем его использования. Об этом свидетельствуют:

- преобладание экстенсивных форм экономического роста;
- снижение темпов роста объемов производства и производительности труда, приводящее к падению жизненного уровня народа;
- снижение доли интенсивных факторов расширенного воспроизводства и уровня эффективности производства;
- отсутствие положительной социальной динамики структуры населения: практически не наблюдается сокращения доли сельского населения, перехода занятых в непроизводственную сферу и отрасли социальной инфраструктуры. В целом по России во всем занятом населении (по данным 1987 г.) доля рабочих составляла 64,8 % (против 65,0 % в 1980 г.). Соответственно: доля служащих и специалистов – 29,3 % (28,1 % в 1980 г.); колхозников – 5,9 % (6,9 % в 1980 г.).³

¹ Руткевич М. К вопросу о противоречиях этапа перестройки // Экономические науки. 1990. № 8.

² Руткевич М. Социальные противоречия советского общества // Экономические науки. 1991. № 7.

³ Региональные проблемы социальной мобильности / Ред. Филиппов Ф.Р. М.: Наука, 1991. С.41.

Другое направление развертывания противоречий первой группы – суть противоречие между потребностями развития экономических субъектов как активного преобразующего элемента социально-экономических процессов и невозможностью их реализации ввиду подчиненности интересов индивидуальных и коллективных субъектов общенародному. Обнаруживается в отсутствии мотивов к свободному творчеству (сказывается влияние факторов морально-политического и психологического воздействия); самодовлеющем воздействии механизмов централизованного распределения ресурсов (или централизованного изъятия большей части доходов и прибыли); примом адресном регулировании деятельности хозяйственных субъектов (или выбора характера и форм этой деятельности: приватизация, акционирование и т.д.). Проявление самостоятельности хозяйствующих субъектов ограничивается осуществлением вышеуказанных функций и сдерживается отсутствием материально-технических ресурсов и несбалансированностью народнохозяйственных и региональных воспроизводственных процессов.

Наличие и постоянное воспроизводство противоречий второй и третьей групп способны лишь углубить проявление противоречий первой. Логика происходящих в социально-политической сфере событий, сама общественная практика подтверждает следующий вывод. Отсутствие модели перехода к рынку, которая должна исходить из учета всей совокупности объективных условий развития социально-экономической системы общества, с неизбежностью приводит к следствиям, прямо противоположным ожидаемым. А это бесспорный знак того, что противоречия данной системы не разрешаются, а лишь загоняются вглубь в ходе осуществляемых преобразований, что вызывает действие жестких разрушительных тенденций. Пример тому – продолжающийся процесс падения объемов производства.

Этот процесс уже осложнился очень сильными межрегиональными центробежными тенденциями, что требует углубленного изучения и более гибкого учета всего комплекса противоречий регионального развития. Специфические для регионов Западной и Восточной Сибири условия протекания социально-экономических процессов обостряют характер осуществления значительного ряда их.

Во-первых, непреходящее значение развития производительных сил Сибирского региона для развития России и СНГ в целом актуализирует проблему создания оптимальных условий воспроизводства совокупного работника региона. Учитывая, что к настоящему времени затраты рабочей силы возмещаются в Сибири лишь в минимально необходимом размере, можно предположить более острую форму проявления

противоречий, связанных с несоответствием между потребностями развития экономических субъектов как важнейшего элемента социально-экономических преобразований, и возможностями их реализации.

Во-вторых, продолжающееся некомплексное развитие производительных сил в Сибири и на Дальнем Востоке усилило действие факторов, которые связывают со спецификой преобразований в Российской Федерации, в сравнении с другими государствами Союза. Это фактор ее протяженности, или пространственно-территориальный. Он находит проявление в обширной рядорасположенности отдельных областных (региональных) образований и не имеет равнозначного влияния на экономику ни одной из стран Восточной Европы, а может быть, и мира. Усилить или ослабить действие инерционных тенденций в развитии социально-экономических процессов и хотя бы частично нивелировать действие пространственно-территориального фактора можно за счет изменений в социально-экономической политике в пользу сибирских регионов. Ведь ни одним централизованным распоряжением, включая те, что касаются формирования рыночной инфраструктуры, приватизации и др., невозможно учесть специфику сибирских регионов. К слову, в одной Томской области проживает 80 национальностей и народов; на территории России - 120^I.

В ситуациях возросшей неопределенности и высоких инфляционных ожиданий изменяется социальное поведение экономических субъектов. Предприятия, независимо от форм собственности, превращаются в первичные коллективы с чрезвычайно широким набором функций, обеспечивающим воспроизводство всех средств и условий существования занятых работников. В перспективе могут углубляться различия в социальном статусе коллективов, включенных и не включенных в систему рыночных связей, коллективов с различными условиями конкурентоспособности и различными стартовыми возможностями вхождения в рынок. Наконец, коллективов, осуществляющих свою деятельность при наличии нарастающих существенных региональных социально-экономических различий.

В Томском областном регионе, значительная часть территорий которого соседствует с районами Крайнего Севера, наибольшего развития достигли добывающий, оборонный и научно-вузовский комплексы. Ведущее место в структуре сырьевых отраслей принадлежит нефтедобыче, геологии и лесозаготовкам. По объему выпускаемой продукции и численности занятых их доля равна 30 %. Доля оборонного комплекса

^I Краткая социально-демографическая характеристика населения Томской области: Стат.сборник № 4.

в общем объеме промышленного производства примерно 10-12 %. Около 80 тысяч трудоспособного населения, что сравнимо с общей численностью промышленно-производственного персонала области, занято в науке и научных учреждениях вузов.

Отсутствие высокоразвитых отраслей легкой и пищевой промышленности, имеющих сравнительно низкий срок окупаемости затрат при высокой скорости оборота фондов, ставит область в неравные экономические условия при переходе на самофинансирование. При вхождении в рынок различных предприятий, работающих в многочисленных отраслях промышленности и сферы услуг, создается дополнительная социальная напряженность. Преодоление социальной напряженности требует консолидации финансовых ресурсов предприятий различных форм собственности и хозяйствования, перераспределения их в пользу первоочередного инвестирования предприятий потребительского сектора и обслуживающих его отраслей. Необходимо и объединение частных капиталов на основе роста размеров уставного капитала, вполне осознанное представителями предпринимательского бизнеса. Социально-демографический и экологический потенциал региона существенно влияет на состояние условий воспроизводства в нем. Значит, неналаженность связей предприятий с окружающей средой способна осложнить условия развития их, вызвать нежелательную динамику темпов экономического роста.

К примеру, серьезным препятствием для расширения условий эффективной деятельности предприятий Томской области стало отсутствие налаженной производственной инфраструктуры. Не располагает централизованным фондом материальных и денежных ресурсов и областная Совет. В итоге, как сообщила местная печать, выходя на прямые связи с транспортниками, предприятия строительной индустрии (трест "Северстрой") "... за перевозку по "зимнику" на северные стройки 8 тысяч тонн грузов должен отдать новосибирским автотранспортникам 50 тысяч штук красного и столько же силикатного кирпича, 100 плит перекрытий, по двести штук окон и дверей, 6 тысяч квадратных метров плит ДСП, ЦСП, ДВП"¹. Возникает утечка ресурсов, углубляется дефицит материалов и оборудования. Между тем основная функция инфраструктуры - это сокращение затрат и потерь в других отраслях. Экономия их может и должна превышать прибыль в самих отраслях инфраструктуры. Необходимо освобождать предприятия от вопросов, которые не носят коммерческого характера, а потому препятствуют экономическому развитию трудовых коллективов, приводят к тому, что главной заботой их становится обеспечение стабильных условий оплаты труда работников, в сущности не обеспечивающих удовлетворения нужд пот-

¹ Красное знамя. 1989. № 86. С.1-2.

ребителей и предприятий-смежников своей продукцией.

Представляется, что вопросы трудоустройства, медицинского обслуживания, производства и реализации товаров местной промышленности и др. также должны взять на себя регионы. Что же касается производственного сектора, то основная функция региона должна быть реализована в создании действительно состязательной атмосферы творческого поиска условий развития предприятий, выпуска ими совершенной, отвечающей потребностям рынка, конкурентоспособной продукции. В этом основа эффективной деятельности предприятий, которых часто обвиняют в отсутствии профессиональной этики, в нежелании считаться с правилами коммерческой деятельности, в коллективном эгоизме. В этом есть большая доля истины. Но отсутствие условий и гарантий совершенствования деятельности предприятий в силу, как нередко отмечается, негибкости централизованной социально-экономической системы логически приводит к подобным следствиям. Монопольные тенденции в деятельности отраслевых организационно-технических систем (министерств) порождают монополизм предприятий. И снятие перных — реальный шаг навстречу самостоятельности предприятий как товаропроизводителей и условие ликвидации монополизма предприятий.

Наконец, важнейшей предпосылкой социально-экономического развития производственной системы является создание для предприятий условий прогнозирования своей деятельности, возможностей предвидения своих перспектив. Это осуществимо на основе выработки у регионов принципиально иных функций, нежели тех, которые, как часто показывает жизнь, вытекают из ложной ориентации на "региональный хозяйсчёт" и усиление возмездных связей регионов между собой. Последние только укрепляют застойные тенденции, поскольку не ориентируют регионы и находящиеся на их территории предприятия на удовлетворение народнохозяйственных потребностей (вопрос этот требует самостоятельного рассмотрения).

Регионы должны становиться, а в перспективе реально стать центрами координации хозяйственной деятельности предприятия. Есть интересный опыт Запада в этом отношении. Так, в США создаются региональные и межрегиональные центры по прогрессивным технологиям, "инкубационные центры", поддерживающие фирмы при их создании и на начальном этапе функционирования, региональные комплексы НИОКР. Таким образом, регион сочетает функции, вытекающие из местного и централизованного управления названными процессами.

ФРГ накопила опыт в создании на конкурентной основе региональных органов, которые предоставляют предприятиям право выбирать го-

рианты размещения своих производств на базе проектов использования различных территорий. Эти органы высвобождают производственную систему и экономический центр от решения вопросов, неизбежно возникающих при организации коммерческой деятельности предприятий, повышая ее возможности. Наряду с этим нам необходимо формировать и усиливать результаты деятельности региональных центров, которые обеспечивают создание банков данных о конъюнктуре федерального и местного рынков, различные посреднические центры, которые могли бы включать предприятия различных сфер деятельности.

Итак, существуют, как нам кажется, общие закономерности организации внутри- и межрегиональных связей. Они определяют общие предпосылки повышения эффективности человеческой деятельности, формирования новых экономических форм деятельности производственных субъектов как более эффективных форм организации их труда. В настоящее время эти связи в значительной степени отражают диалектику внутренней организации отношений государственной собственности и различных ее форм реализации. Проходит, в связи с восстановлением полномочий Советов, замена отраслевой системы управления регионально-отраслевой.

В целом же региональные социально-экономические связи в немалой степени определяются межформационными закономерностями общественного развития. И это не случайно, ибо, как отмечалось выше, социальные условия жизни, формируемые трудовой деятельностью населения, имеют территориальную определенность. Практику сегодняшнего дня не может удовлетворить состояние исследований в области региональной экономики — науки, как указывается в экономической энциклопедии, изучающей закономерности территориальной организации общественного производства и механизм их действия¹.

Что же касается истории, то в качестве наиболее приемлемых можно отметить встречающиеся подходы к региону как к системной организации. Его развитие при этом рассматривается либо преимущественно в технико-экономическом, либо социально-экономическом плане. Так, авторы монографии "Управление развитием экономических систем" относят к технико-экономическим отраслевые, межотраслевые и региональные системы. А к социально-экономическим, решающим проблемы глобального характера, соответственно экономико-политические, природо-экологические и экономико-демографические².

¹ См.: Региональная экономика // Экономическая энциклопедия: Политическая экономия. М., 1979. Т.3. С.477.

² Кучин Б., Якушева Е. Управление развитием экономических систем: Технический прогресс, устойчивость. М.: Экономика, 1990. С.16.

Если принять во внимание, что анализ ведется авторами в экономико-математическом аспекте, то выделение технико-экономической составляющей, в частности регионального развития, вполне приемлемо. Однако, проблемы глобального (природо-экологического в том числе) характера призваны решать и региональные, и отраслевые и прочие системы. Равно как экономико-демографические проблемы, к примеру, — это проблемы регионального, а не только глобального масштаба. Предложенная авторами классификация поэтому представляется очень условной.

Не являются бесспорными и рекомендации иного плана. В соответствии с ними регион — это воспроизводственная система, отличная от отрасли. Ее конечный продукт — сам человек ¹, что безусловно расширяет рамки производства за пределы монопольного создания материального продукта отрасли. Однако регион — достаточно открытая, то есть не замкнутая система. И воспроизводство человека как его конечного продукта подчинено и общим (межформационным, стадийным и проч.) закономерностям. Регион не был и не может стать в перспективе полностью самостоятельным и независимым в решении вопроса воспроизводства человека. Это функция национально-государственных и глобальных межнациональных социально-экономических систем.

Верно то, что и отрасль не является самостоятельной воспроизводственной системой. Ею может быть лишь самостоятельный производитель, включенный в различного вида системы разделения труда. Такой как корпорация (предприятие, производственное объединение), ассоциация и т.д. производителей. При этом не имеет существенного значения, производит ли он часть необходимых для удовлетворения общественных потребностей продуктов или даже какой-либо один продукт. Важно, что он сам создает условия для самовоспроизводства и возмещения стоимости занятой рабочей силы при наличии свободного рынка, "... (равнодоступности для всех граждан и групп) капитала и технологий". Последнее возможно там, где капитал лишен "... прежнего потенциала власти ...", что "... открывает возможности развития предпринимательской функции труда" ², при корректирующей роли двух основных регуляторов: развитого рынка и системы государственного предпринимательства.

Существование самостоятельного производителя, наделенного перечисленными выше признаками, — важнейшая предпосылка самоосуществ-

¹ Сигов В. Теоретические основы регионально-отраслевого управления социалистической экономикой. Л.: Изд-во ЛГУ, 1989.

² Пчелинцев О. Собственность и социализм // Коммунист. 1990. № 12. С.17.

ления, самовоспроизводства, самореализации, всего того, что мы называем активизацией человеческого фактора. Без этого нет развития. И таков важнейший принцип существования воспроизводственной системы.

Таким образом, решение проблемы социальной эффективности человеческой деятельности имеет в своей основе развитие как общих, так и специфических форм этой деятельности. Они не могут строиться на отрицании тех из них, которые возникли в ходе естественной эволюции человечества, как не могут и возникать путем заимствования, тиражирования присущих различным социально-экономическим системам форм. В противном случае приходилось бы говорить не только о феномене социализированного капитализма, но и, к примеру, капитализированного социализма.

Вопрос о конкретном содержании этих форм не может быть решен ни в тиши кабинетов ученых, ни в жарких дебатах парламентариев. Он может быть решен лишь самим процессом общественного развития.

IV

СОБСТВЕННИК, РАБОТНИК, ДОХОДЫ

Долгие годы в СССР государство определяло механизм использования ресурсов, получения и распределения доходов. Это касалось и главной производительной силы — человека. Вся его жизнь (материальная и духовная) находилась под контролем государства. Экономические и административные методы позволяли жестко определять демографическую и идеологическую политику, политику в области занятости, заработной платы, распределения общественных фондов потребления и т.д. "Свободный" выбор предоставлялся человеку только в этих рамках, поэтому практически была сведена к минимуму мобильность рабочей силы. Все проблемы формирования спроса и предложения на этот фактор производства определялись верховной властью.

В этих условиях государство как собственник всех ресурсов гарантировало работникам как участникам трудового процесса определенный уровень дохода — заработную плату, а также получение средств из общегосударственного фонда потребления. Все вопросы формирования и распределения заработной платы и фонда потребления решались государством, однако периодически оно разрешало коллективам предприятий, бригад и отдельным работникам участвовать в данном процессе. Здесь можно отметить опыт частных предприятий и трестов в период новой экономической политики, опыт оборонных заводов в период Великой Отечественной войны, опыт предприятий в условиях рефор-

ми 1965 г. На предприятиях уже в 20-е годы формировались бригады, работающие на основе подряда, они снова появлялись в период войны, в ходе реформы и т.д. Но как и с участием предприятий, участие бригад в формировании и распределении заработной платы было полнообразным: подъемы и спады, увеличение и уменьшение, но только в рамках, обрисованных государством¹. Здесь хотелось бы отметить интересную закономерность: в трудных условиях (война, разруха, спады производства) государство призывало на помощь коллективы предприятий, а улучшение ситуации в стране влекло за собой уменьшение их роли в функционировании экономических процессов или полную ее ликвидацию. Обладая властью, государство создает увеличивающийся или уменьшающийся коридор для деятельности коллективов и отдельных работников.

Таким образом, государство предполагало, что человек выступает как пассивный исполнитель функций непосредственного производителя материальных благ и услуг и в связи с этим получает доход в виде заработной платы и выплат из общественных фондов. Реализация функций собственника практически населением не осуществлялась, поэтому были ограничены в обществе и формы дохода.

Экономическая система, существовавшая до недавнего времени в нашей стране, отличалась жесткостью, четкой организованностью и взаимосвязанностью всех ее элементов. Поэтому, когда встала проблема осуществления экономической реформы, постепенно сформировалось понимание того, что необходимо менять всю систему, все ее элементы. Речь прежде всего идет об изменении основы системы — отношений собственности: владельцами ресурсов должны стать отдельные люди, социальные группы.

Процесс изменения отношений собственности крайне сложный и длительный. Ф.А.Хайек отмечал, что, "изымая средства производства у частных лиц и передавая их государству, мы поставим государство в положение, когда оно будет вынуждено распределять все доходы. Власть, предоставленная таким образом государству для целей "планирования", будет огромной. И неверно думать, что власть при этом просто перейдет из одних рук в другие. Это будет власть совершенно нового типа, незнакомая нам, ибо в конкурентном обществе ее не наделен никто. Ведь когда собственность принадлежит множеству различных владельцев, действующих независимо, ни один из них не облада-

¹ См.: Исторический опыт и перестройка: Человеческий фактор в социально-экономическом развитии СССР. М.: Мысль, 1988.

ет исключительным правом определять доходы и положение других лиц. Максимум, что может владелец собственности, – это предлагать людям более выгодные условия, чем предлагают другие" ¹. Таким образом, в результате социальной революции в нашей стране отдельный человек был лишен права выполнять функции собственника факторов производства, включая собственность и на свою рабочую силу. Этот же процесс оусуществился и с трудовыми коллективами.

И сегодня, в ходе осуществления экономической реформы, теория и практика постоянно сталкиваются с тем, что у населения утеряны навыки и умения в реализации функций собственника, сформирована психология пассивного, апатичного исполнителя. В связи с этим предполагается, что изменение роли человека в экономике потребует времени, в течение которого пройдет жизнь не одного поколения людей.

"Права собственности – это права контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды" ². Уровень жизни собственника ресурсов в рыночной системе непосредственно зависит от их использования. Он самостоятельно выбирает тот вариант работы своего фактора, который принесет ему наибольший доход. При этом он ориентируется на спрос потребителя. В этом состоит экономическая свобода собственника любого фактора производства, включая и собственника рабочей силы, каковым в рыночной системе является любой человек. В связи с этим, собственник получает особую форму дохода – доход от собственности и доход от труда.

Эволюционное развитие рыночной системы в развитых странах проявлялось и в эволюционном развитии форм дохода от труда и дохода от собственности. Однако основной формой до сих пор остается первый. Это связано с тем, что основными производителями материальных благ по-прежнему являются наемные рабочие, наемные менеджеры крупных корпораций, да и сами собственники очень часто участвуют в трудовом процессе. В данном случае заработная плата является доходом от труда, а дивиденды (доходы от акций), проценты по различным вкладам в финансовые учреждения, доходы от сдаваемого в наем жилья или других ресурсов, трансферты, получаемые от государства (пенсия, пособия по безработице, пособия матерям на детей и т.д.) – это доходы от собственности.

В развитых странах Запада в 80-е годы отмечается быстрое рас-

¹ Хайек Ф.А. Дорога к рабству // Вопросы философии. 1990. № 11. С.140.

² Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1991. С.325.

ширение доходов от собственности: "В 1989 г. они опережали рост доходов от трудовой деятельности в Великобритании и США в 1,2 - 1,4 раза, во Франции и ФРГ - в полтора раза. В 1989 г. в США на нетрудовые доходы приходилось 35 % совокупного дохода (32 % в 1980 г.), в том числе на проценты от вкладов - 15,0 %, доходы от собственности - 7,9 %, дивиденды и доходы от сдачи внаем жилья - 2,5 % и 0,2 % и, наконец, трансфертные платежи - 14,3 %" ¹.

В развитых странах основой экономической системы являются индивидуальные частные предприятия. Например, в США из общего количества предприятий 70 % составляют индивидуальные частные, 10 % - партнерства, 20 % - корпорации. Решающую роль в экономике играют последние. В целом акционерные предприятия выпускают свыше 80 % продукции обрабатывающей промышленности ².

В индивидуальных частных предприятиях наиболее полно реализуются все функции, присущие человеку в экономике: собственника, работника, потребителя. Получает развитие личный интерес. Однако эта форма предпринимательства является наиболее уязвимой, неустойчивой. Поэтому, чтобы воспроизводить ее, государству необходимо осуществлять постоянную поддержку данных предприятий.

Что отличает их деятельность? Здесь трудится сам собственник факторов производства, поэтому он обладает полной ответственностью за дело своей жизни (часто отмечается, что дело может умереть со смертью его основателя): он рискует как своим доходом, так и личным имуществом. В связи с этим индивидуальная форма деятельности является наиболее рискованной среди других форм деятельности. Развитие предприятия зависит во многом от личных качеств собственника. Б.Карлоф отмечает, что во второй половине XIX в. появилась необходимость разграничения капиталиста как собственника факторов производства и предпринимателя, хотя изначально преобладающим типом был тип владельца-менеджера, который с успехом мог выполнять функции предпринимателя. В крупных производственных единицах редко встречается истинное предпринимательство по сравнению с мелким и средним производством, где одному человеку или группе лиц необходимо быть и собственниками, и предпринимателями, и работниками, иначе им не выстоять в конкурентной борьбе. "Предприниматель (бизнесмен) - это человек, способный понять структуру потребностей и

¹ Экономическое положение капиталистических и развивавшихся стран: Обзор за 1989 г. и начало 1990 г. М., 1990. С.19.

² См.: Пороховский А. Социальный портрет современного западного общества // Экономика и жизнь. 1991. № 34. С.10.

сочетать это свое понимание со знаниями в области управления производством в целях создания благ. Предприниматель способен решать задачи согласования потребностей с производственными ресурсами, располагает капиталом, энергией и несет расходы, необходимые для организации дела (бизнеса)"¹. У индивидуальной формы деятельности и у товариществ существует весьма важное преимущество по сравнению с крупными корпорациями – близость к потребителю, учет его индивидуальных запросов и на основе этого производство товаров и услуг по индивидуальному заказу, мелкими партиями, а это ведет за собой устойчивый контингент потребителей (а значит, и устойчивый поток дохода) и экономию на затратах (управление, найм рабочей силы, транспорт и др.).

Но в силу большого риска, неустойчивости, мелким предприятиям (как индивидуальным, так и групповым) ограничен доступ к кредитам, рынкам сырья, новых технологий, информации. А это влечет за собой определенные сложности в деятельности данных предприятий: нередко развитие осуществляется на основе самофинансирования, используются неэффективные, устаревшие технологии, за управление предприятиями отвечают не профессионалы и др.

Все эти особенности функционирования индивидуальных, частных и групповых предприятий (товариществ), где нет наемного труда, проявляются в доходе. Как правило, доход определяют как поток денежных средств, получаемых человеком или социальной группой. Главное его назначение в обществе – воспроизводство человека как развивающейся, совершенствующейся постоянно личности. В связи с этим в доходе выделяется две части: одна – для текущего потребления, вторая – сбережения, для будущего потребления. Границы между этими частями очень подвижны и зависят непосредственно от особенностей деятельности самого человека и его семьи, а также от уровня развития общества. Помимо этого, выше было отмечено, что существуют две формы дохода – доход от труда и доход от собственности.

В рассматриваемом нами случае – индивидуальное предприятие и товарищество – доход трудно распределить на две формы, особенно это относится к индивидуальному предприятию, где сам собственник осуществляет все процессы, необходимые для деятельности фирмы. Неопределенность, существующая в производстве и на рынке данных предприятий, проявляется и в динамике дохода: не всегда в полной мере известна сумма дохода, которой будет располагать собственник по окончании цикла производства. Поэтому ему необходимо всегда от-

¹ Карлоф Б. Деловая стратегия. М.: Экономика, 1991. С.48.

кладывать средства "на черный день", формировать как бы неприкосновенный фонд, который будет изменяться в зависимости от экономической ситуации внутри и во вне предприятия.

Нашему собственнику - предпринимателю - работнику необходимо разделить доход на две части: на текущее потребление и сбережения, при этом помня, что есть семья и есть дело его жизни. Это крайне сложно сделать. Все зависит от ситуации. В период открытия предприятия, когда оно встает на ноги или в условиях временных трудностей, собственнику приходится ущемлять свое личное потребление, как текущее, так и будущее, так как много средств из дохода уходит на развитие производства. В условиях стабильного развития предприятия подвижная граница между личным потреблением и средствами на развитие может сдвинуться в сторону увеличения потребления семьи собственника.

Можно сказать в связи с этим, что доход идет на потребление самого собственника и его семьи и подразделяется на текущее и будущее потребление, а также на развитие производства, где тоже распределяется на текущее и будущее потребление. За счет определенной суммы дохода собственнику фирмы приходится решать множество задач, отдавая предпочтение той или иной, в зависимости от экономической ситуации на предприятии и в обществе.

При рассмотрении функционирования индивидуальных предприятий и товариществ в нашей стране необходимо сделать несколько предварительных замечаний. Прежде всего, до социальной революции у нас существовали и успешно работали эти виды предприятий. Уже тогда исследователями были замечены особенности их функционирования. Например, в России 1 января 1807 г. был издан манифест "О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий". В нем отмечалось, что могут существовать два рода "купеческих товариществ" - товарищество полное и товарищество на вере. Первое предполагало, что объединяются товарищи и действуют совместно с солидарной ответственностью по делам предприятия всем своим имуществом. Товарищество на вере предполагало, что в нем помимо "товарищей" участвуют один или несколько вкладчиков и последние отвечают за деятельность предприятия только своим вкладом, в отличие от "товарищей". Регистрация товариществ должна была осуществляться в думах или магистратах. Но при этом в данном манифесте назывались и товарищества по участкам, когда многие лица складывают свой капитал, который получал название "складочный". К участию в этих товариществах допускали-

ются лица из всех сословий¹. Это и были акционерные общества, о которых речь ниже.

Второе замечание заключается в том, что в ходе осуществления экономической реформы в настоящее время в нашей стране условно можно выделить два этапа: 1985–1989 гг., 1989–1992 гг. Общими проблемами являются подавляющее значение государственного сектора экономики; преимущественно административные методы управления; низкий уровень культуры и информированности населения; общее недоверие с его стороны руководству как экономикой в целом, так и отдельными предприятиями; отрицательное или пассивное отношение к новым формам организации и стимулирования производства; отставание юридического законодательства от реальностей жизни; небольшая сумма сбережений в руках населения; непоследовательная политика руководства страны и др. Но есть и свои особенности на каждом из этапов экономической реформы: на первом этапе существовало жесткое государственное планирование экономики; на втором – в экономике завоевывает позиции новый сектор, разворачивается спираль инфляции. Именно на втором этапе ощущается постепенное изменение положения человека в производстве, хотя и идет болезненно в условиях сильной инфляции.

Анализ деятельности индивидуальных и коллективных предприятий в г. Томске, проведенный в 1990–1991 гг., показал, насколько болезненно начинал развиваться малый сектор экономики. Государство было везде, и поэтому ему приходилось искать возможности, чтобы жить. Отсутствие рынков сбыта и источников сырья приводило на первом этапе реформы к тому, что малым предприятиям приходилось перекупать сырье у государственных предприятий и с трудом реализовывать свою продукцию через государственную систему торговли по государственным ценам. Затраты предприятий были велики (в них часто появлялись так называемые "представительские расходы"). Таким образом, при фиксированных государственных либо невысоких договорных ценах, доходы малого сектора были не столь велики. Но все-таки выше, чем в государственном секторе экономики. А при господстве уравнилельной психологии, в обществе возникло, и, часто существует до сих пор, противоречивое отношение к малым предприятиям: большинство было против, меньшинство – поддерживало. Однако часто не бралось во внимание то, что в этом секторе существовал гораздо больший риск в деятельности, чем на государственных предприятиях, другая структура затрат, более высокая интенсивность труда и одержимость. Все это и

¹ См.: Шепелев Л. Е. Акционерные компании в России. – Ленинград, 1973. – С. 17–18.

результативалось в более высоком доходе.

Именно на первом этапе реформы в малом секторе экономики (нами отмечено это было и в г.Томске) стали формироваться два типа предприятий с точки зрения формирования и распределения дохода: первый - быстрое, и желательно в больших размерах, получение дохода за счет краткосрочных взаимоотношений и почти полное его использование на текущее потребление собственников ресурсов; второе - получение стабильного, может, и более меньшего по сравнению с первым типом предприятия дохода через формирование долгосрочных отношений с поставщиками и потребителями, закрепление за собой определенной ниши рынка. В данном случае перед предприятием и встает проблема распределения дохода на текущее и будущее потребление. Однако в силу отмеченных выше особенностей развития нашей экономики, сбережения у предприятий, как правило, малы, основная доля дохода коллектива определяется на личное потребление его членов. Но если средства на развитие производства малы, то как же осуществлять движение дальше тем, кто нацелен на долгосрочную работу? Сегодня это очень сложный вопрос.

Необходимо обратить внимание, что на первом этапе реформы в основном возникали предприятия первого типа и постепенно в сферу предпринимательства входили и предприятия второго типа. На втором этапе снова произошел взрыв в формировании первых, которые были нацелены на получение больших доходов на основе игры цен.

С точки зрения трудовых отношений товарищества формируются следующим образом: либо в нем работают только его собственники, либо отношения усложняются и, наряду с первыми, определенные объемы работ выполняет наемная рабочая сила, с которой заключается временное трудовое соглашение. Хотелось бы отметить особенности формирования предприятий, находящихся в коллективной собственности. В условиях отсутствия кредитов и помощи государства их первоначальный капитал представляет собой паевые взносы учредителей. Экономическая теория и практика (в том числе и в г.Томске) показывают, что размерная определяет вес члена коллектива в решении основных вопросов хозяйственной жизни, которое, как правило, осуществляется на собраниях. Здесь решаются все основные вопросы формирования дохода, его дальнейшего распределения на фонд личного потребления и фонд развития производства, а также принципы распределения фонда личного потребления между членами коллектива и вопросы дальнейшего развития предприятия, если оно нацелено на это. Как правило, работники получают оплату труда в соответствии с их трудовым вкладом. Окончатель-

ный расчет осуществляется в конце года, если товарищество функционирует длительное время или после выполнения краткосрочных работ (товарно-закупочная деятельность, бартерные операции и др.). Эта часть дохода характеризует положение членов товарищества как собственников и может быть связана в отдельных случаях с величиной пая.

Какие возникают в этом случае противоречия? Реализуя преимущественно личный интерес, некоторые члены товарищества предпочитают больше средств направлять на личное потребление, чем на развитие предприятия, или получать больше регулярных, ежемесячных выплат, чем по итогам года. Если предприятие работает на краткосрочные цели, тогда это мнение становится доминирующим. Если дело обстоит иначе, тогда высказываемое мнение вступает в противоречие с целью функционирования предприятия и, как показывает опыт, окончательное решение зависит не столько от внешних отношений (с банком, государством, поставщиками, потребителями), сколько от налаженности внутренних взаимоотношений (силы влияния высказавших данное мнение, авторитета руководителя и его сподвижников и др.). Практика коллективных предприятий г.Томска показывает, что эти противоречия и трудно решать, так как ограничены и неустойчивы пределы получения дохода, и в то же время легко, так как здесь работают единомышленники, знающие о трудностях производства товаров и услуг в нашей стране.

В товариществах, где работает наемная рабочая сила, к отмеченным проблемам примыкает и противоречие между собственниками и этими работниками. Наемные работники заключают договор с предприятием на определенный период времени и определенный объем работ. В нем оговаривается сумма получаемого дохода и та часть его дохода, которая будет перечислена товариществу как плата за предоставленное место работы. Нередко проблемы возникают именно по поводу последней части: сколько и каким образом ее выплачивать (в абсолютной или относительной форме, в натуральной или денежной, частями или всей суммой), ведь на эту сумму уменьшается оплата труда наемных работников и увеличивается доход товарищества. В дальнейшем он используется коллективом либо для выплат его членам, либо на развитие производства.

Таким образом, через формирование и распределение дохода можно проследить различия в положении работников в товариществе и отметить, что наемные работники получают лишь оплату труда за выполнение или функций производителей. Они не несут ответственности за жизнь или смерть товарищества. Все эти проблемы лежат на плечах собственников, которые могут потерять часть своего дохода или увели-

чить его.

На практике встречаются случаи, когда наемные работники в первую очередь получают плату за труд, а собственники — во вторую. При этом она может какой-то период времени быть фиксированной или даже равной для всех без исключения собственников. Это равенство дохода ничего не имеет общего с уравнительностью, так как в данном случае собственники добровольно кредитуют свое предприятие. Но затем, по окончании определенного объема работ или в конце года, им выплачивается вторая часть дохода (если она сформировалась), но уже дифференцированная, связанная с трудовым вкладом каждого, выполнением им функций собственника, предпринимателя.

Существуют сложности при определении дохода индивидуальных и коллективных предприятий, а затем и дохода каждого члена последних. Мы имеем ввиду здесь прежде всего проблему ценообразования. Она кардинально различается на первом и втором этапах экономической реформы: на первом — господствовали государственные цены и постепенно начинали развиваться договорные, на втором — быстрое развитие получили договорные цены и, наконец, в 1992 г. приоритет получили свободные. Следует отметить и то, что нередко эти виды предприятий производят товары и оказывают услуги, которые не делают государственные предприятия. Складывается сложная ситуация для предприятий: отсутствует информация о ценах на аналогичные товары и услуги на мировом рынке, не хватает собственных знаний и опыта в определении затрат. В связи с этим приходится руководствоваться интуицией, использовать опыт госсектора, идти методом проб и ошибок. И здесь необходимо признать, что на втором этапе эта проблема стала очень острой, так как действуют свободные цены, все больше появляется новых товаров. Это относится иногда и к крупным государственным предприятиям, и к акционерным обществам, производящим продукцию. Ведь ранее за них все вопросы решались вышестоящими органами управления.

Если трудно определить доход предприятия, то, как было отмечено уже выше, сложно выявить и трудовой вклад каждого члена товарищества. Анализ практической деятельности предприятий в г. Томске показал, что здесь сложилось две тенденции: товарищества, организованные на месте государственных предприятий или их подразделений используют (особенно на первых порах) систему оплаты труда данного сектора (систему окладов и тарифов, включая и премии) с незначительными изменениями; вновь возникающие товарищества (особенно в сферах, где практически нет госсектора или он достаточно мал для реализации спроса) используют на первом этапе работы принцип рав-

ной оплаты за разный труд с последующей дифференциацией, либо проводят сразу дифференциацию (большой доход определяется руководителем и незначительные различия другим собственникам предприятия) с последующими, тоже дифференцированными, выплатами по итогам деятельности товарищества.

Анализ работы этих предприятий показывает, что сегодня они являются самой гибкой, быстро развивающейся формой организации производства товаров и услуг, стимулирования членов коллектива, несмотря на внешние и внутренние трудности их существования.

Однако наряду с индивидуальными частными и коллективными предприятиями все большее распространение получают акционерные формы предприятий открытого и закрытого типа, а значит, в системе доходов начинает развиваться и новая форма дохода от собственности — дивиденд. Ф.Энгельс отмечал, что идет "постепенное превращение промышленности в акционерные предприятия. Одну отрасль за другой постигает эта судьба ... Обыкновенная единоличная фирма все более и более становится только предварительной ступенью, подготовляющей предприятие к тому моменту, когда оно будет достаточно велико, чтобы на его основе "учредить" акционерное общество" ^I.

Существование акционерных обществ имеет длительную историю. Их формирование преследует несколько практических целей: на ранних этапах развития (особенно в прошлом веке при быстром распространении промышленности) преследовавшей целью являлось привлечение дополнительного свободного капитала и получение дохода от собственности на капитал; сегодня в развитых странах к отмечанным проблемам присоединяется и другая, не менее важная — стимулирование работников предприятий к более производительному труду. При этом история западных стран и России показывает, что в реализации этих целей существуют свои особенности. На ранних этапах формирования акционерных обществ в основном привлекались крупные и средние капиталы. Народные массы широко не охватывались, хотя отдельные слои его и участвовали в учредительстве (например, в России это были чиновники, военные, дворяне), но с целью получения дохода от собственности. Это было связано с невысоким уровнем дохода основной массы населения, низким уровнем культуры, особенностями стимулирования труда на предприятиях (в тот период времени не вставала еще проблема формирования работника как собственника).

В настоящее время, в эпоху НТР, когда эффективность производ-

^I Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — Т.25. Ч.2. С.485-486.

ства серьезнейшим образом зависит от деятельности работника, когда необходимы большие вложения капитала в отрасли с длительным сроком его окупаемости, во весь рост встала проблема привлечения средств, находящихся в собственности основной массы населения, даже самых малых. Например, осуществление процесса приватизации в Великобритании привело к тому, что правительство выработало ряд льгот для "акционером с улицы": малая единичная цена акции - начиная со 112 пенсов за акцию, упрощенная процедура их покупки и продажи и др.¹

История существования акционерных обществ показывает также, что особенно бурно они возникали для организации новых предприятий, а затем постепенно охватывали и функционирующие заводы и фабрики. В основном создавались открытые акционерные общества.

Экономическая теория и хозяйственная практика отмечают, что помимо положительного эффекта - неограниченные возможности привлечения капитала для развития фирмы, стимулирование труда через формирование дополнительных функций у работника (функций собственника), получение в связи с этим дополнительного дохода в виде дивидендов, акционерные общества приносят в экономику и серьезные проблемы - создание дутых предприятий, не занимающихся производством товаров и услуг, увеличение капитала предприятия за счет спекуляций на фондовой бирже, разнообразные нарушения в распределении дохода внутри акционерного общества (в период НЭПа это было замечено у нас - руководство начисляло себе дополнительные денежные средства), определенная стихийность в развитии акционерного капитала и др.

Эти негативные проявления деятельности акционерных обществ в первую очередь бросаются в глаза теоретикам и практикам. В связи с этим, когда в ходе осуществления экономической реформы практикой был поставлен вопрос о данном типе предприятия, на страницах журналов и газет развернулась дискуссия. В ней приняли участие экономисты-теоретики, хозяйственники, государственные деятели, журналисты. В этом плане формирование акционерных обществ ничем не отличалось от развития индивидуальных, частных и коллективных предприятий. Они тоже прошли этап жесткой дискуссии. Все дело в том, что ни те, ни другие, ни третьи не вписываются в существующую долгие годы в нашей стране экономическую, политическую, идеологическую систему. Они предполагают, что каждый член общества может выполнять функции собственника, предпринимателя, работника и соответственно получать и

¹ См.: Улюкаев А. Акционер за 112 пенсов: Приватизация по-британски // Деловой мир. - 1991. - 4 апр.

разные формы дохода. Многообразие функций предполагает и многообразие в формах получаемого дохода. Конечно, при социализме работники получали доходы от собственности — проценты на денежные вклады в сберегательных кассах, плату за сданное в наем жилье или другие предметы личной собственности, пособия из общегосударственных фондов и др. Однако их появление и существование в экономике зависело в полной мере от государства, а не от воли и желания самого работника. Они не оказывали значительного влияния на изменение положения работника и его семьи. Главной формой дохода была оплата труда как форма дохода от труда.

И в период развития новых форм деятельности и дохода оплата труда будет по-прежнему основной формой дохода, но при этом сегодня уже получают права существования новые для нас формы дохода: в товариществах это может быть доход по итогам деятельности коллектива за определенный период времени, в акционерных предприятиях — дивиденды, для безработных — пособия, для каждого члена общества — пенсии и пособия из Пенсионного и Страхового фондов, независимых от государственных структур.

В ходе дискуссий о коллективной собственности высказывалось мнение, что она влечет за собой формирование эксплуатации наемного труда (практика деятельности кооперативов давала пищу для существования этого мнения), а значит, и развитие нетрудовых доходов. Представители другого направления признают, что да, существуют нетрудовые доходы, в частности в деятельности акционерных обществ. Трудовым, то есть формируемым на основе трудового вклада работника, является оплата труда, а дивиденд может быть нетрудовым доходом, за исключением случая, когда в качестве держателей акций выступают сами работники акционируемого предприятия. Здесь он является трудовым, возникает лишь возможность частично нетрудового присвоения. Если работники приобретают акции предприятий, на которых они непосредственно не заняты, то нетрудовой характер дохода принимает законченные формы. В.Ланцов, В.Павлюченко, как и другие экономисты-теоретики, обращали серьезное внимание на то, что через получение дивидендов осуществляется реализация личной, коллективной и др. форм собственности; что распределение и присвоение в форме дивиденда части произведенного продукта осуществляется по паю, то есть пропорционально доле вложенных в производство личных или коллективных сбережений; что основной формой дохода по-прежнему должен быть доход от трудового вклада, а доход по паю должен быть от-

раничен со стороны общества ¹. По нашему мнению, рассмотренные особенности формирования дохода в виде дивиденда имеют много общего с проблемами дохода в товариществах, развивавшихся на основе пая, но не имеющих акций. Отличия прежде всего связаны с тем, что в последних, как правило, четко ограниченное число его членов, тогда как в акционерном обществе своими вкладами может участвовать достаточно большое количество людей, многие из которых могут не работать на данном предприятии.

В ходе дискуссии рассматривалась и величина дивиденда. Отмечалось, что он является долей прибыли предприятия и имеет свои границы, а также, что нижней границей является выплачиваемый банками процент, а верхней – эффективность функционирования предприятия, и она не может быть жесткой ².

В ходе реформы в практике хозяйствования повторяются тенденции развития акционирования, существовавшие в странах в XIX-нач.XX в. При этом хотелось бы обратить внимание, что в ходе этого процесса существуют и свои особенности на первом и втором этапах реформы.

Первый этап характеризуется тем, что акционирование, как и развитие частных, коллективных предприятий, начало осуществляться "снизу" и лишь по истечении определенного времени этот процесс оформляется постепенно теоретически и юридически. В отличие от истории развития акционерных компаний, когда они в основном возникали как вновь создаваемые предприятия, а затем проникали и в функционирующие предприятия, в России акционерные отношения формировались прежде всего в последних. Их основной целью было привлечение свободных средств работников коллектива для финансирования производственной и социальной программы предприятий и стимулирования членов коллектива. Акционирование на первом этапе пошло, таким образом, через создание предприятий закрытого типа на базе существующих государственных предприятий. Формировались так называемые акции трудового коллектива. Инициатива, как правило, принадлежала руководству. Все эти наблюдения подтверждает и практика хозяйствования акционерных предприятий "Сибкабель", "Химострой".

В отличие от рас. развитие страны к данной форме акционерных

¹ См. например: Ланцов В., Павлюченко В. Акционерная форма отношений при социализме: случайность или закономерность? // Вопросы экономики. 1990. № 4. С.62-65. Эти же проблемы рассматривались: Личные сбережения – в производство: Обсуждение на заседании редколлегии журнала "Вопросы экономики" // Вопросы экономики. 1989. № 1.

² См.: Личные сбережения – в производство: Обсуждение на за-

отношений шия длительное время эволюционно. Именно в последние годы через продажу акций своим рабочим коллективы начинают формировать новую форму собственности. Здесь анализируются два типа отношений внутри предприятий: 1) работники предприятия владеют всей или значительной частью собственности и осуществляют управление предприятием. Для выкупа акций работники используют свои сбережения или кредиты банков. В конце 80-х гг. в США насчитывалось 10 тыс. предприятий, полностью или частично принадлежавших тем, кто на них работает¹; 2) работники владеют частью акций предприятия и осуществляют частичный контроль за его деятельностью. В основном эта форма отношений преследует своей целью повлиять на активность работников фирмы. Здесь используются: "пассивная" политика - эмиссия дешевых акций (однако население неохотно покупает такие акции), поэтому осуществляется и целенаправленная политика - принудительное отчисление доли заработной платы для приобретения ценных бумаг; направление части доходов (премий, дивидендов и др.) лиц наемного труда для приобретения акций предприятия; льготная продажа акций для своих работников (дарение акций, продажа в рассрочку) и др.² В нашей стране начинают получать развитие обе эти тенденции.

В ходе первого этапа реформы стал формироваться и второй вид акций - акции предприятия. Они покупаются предприятиями друг у друга для взаимного вложения капитала с целью развития производства и укрепления экономических связей. Таким образом, предприятия пытаются организовать свои внутренние и внешние отношения через акционерное участие.

На некоторых предприятиях формировали оба типа акций. Например, в г.Томске строительно-промышленное акционерное общество "Химотрой" в 1990 г. выпустило акции трудового коллектива и акции предприятия на общую сумму в 75 млн. руб., из них первые - 48 т.руб., вторые - 25 млн.руб., 2 % от уставного фонда Правления на поощрение отличившихся работников. Акции трудового коллектива выпускаются в форме именных ценных бумаг и передаче, дарению, перепродаже не подлежат, за исключением наследования. Выпущены достоинством 100, 250, 500, 1000 рублей. Предельный размер суммы акций, приобретаемых работниками, устанавливается в следующих размерах:

седании редколлегии журнала "Вопросы экономики" // Вопросы экономики. 1989. № 1. С.57.

1 См.: Суляга Б. США: человеческий фактор и производство // Экономика и жизнь. 1991. № 23.

2 См.: Кудряшов В. Доходы трудящихся в акционерном накоплении: сравнительный анализ // Вопросы экономики. 1989. № 1. С.84-85.

Стаж работы в СПАО "Химстрой"	Сумма пред- ельного размера приобрета- емых акций, руб.	Льготная сумма, выделяемая беспла- но работникам СПАО "Химстрой" для приобретения акций	Занятие в произ- водственной дея- тельности	Занятие в непроиз- водственной деяте- льности
от 1 мес. до 2 лет	500	100		50
от 2 до 5 лет	1000	200		100
от 5 до 10 лет	2500	500		250
от 10 до 15 лет	4000	800		400
от 15 до 20 лет	6000	1200		600
от 20 до 25 лет	8000	1600		800
свыше 25 лет	10000	2000		1000

Устанавливается, как это видно из таблицы, что максимальная сумма акций, купленных в первый год, не должна превышать 10000 руб. Однако в последующие годы за счет своих дивидендов члены трудового коллектива могут дополнительно покупать еще акции. Обращает на себя внимание то, что членами акционерного общества могут быть как непосредственно работающие сегодня на предприятии, так и пенсионеры.

Акции предприятия выпускаются стоимостью 5000, 10000, 25000, 50000 руб. Те предприятия, которые приобрели акции "Химстроя", имеют приоритетное право на заключение договоров, а также будут получать дивиденды.

Дивиденды как доход от акций дифференцированы в зависимости от их вида, приоритетное право на получение дивидендов получает трудовой коллектив в как с точки зрения порядка выплат, так и размера. Минимальный дивиденд по акции трудового коллектива устанавливается 6 %. В зависимости от рентабельности производства он может колебаться от 8 до 20 %. Тогда как дивиденд от акций предприятия равен 5 %. Тем самым руководство старается повысить стимулирование труда своих работников через формирование новых отношений в формировании и распределении дохода предприятия, учитывая через льготы и разное положение своих работников.

Однако этот процесс формирования новых отношений идет крайне сложно на наших предприятиях. Работникам эти новые формы часто кажутся чем-то чуждым, так как идея акционирования исходит от руководства, и они не верят, что будет получен доход. Приходится проводить поэтому большую разъяснительную работу. Трудность состо-

ит и в том, что у работников предприятий, как и у всего населения, больших денег, чтобы вкладывать в предприятие, практически нет, нет опыта формирования такого рода сбережений, как акции.

Когда речь заходит о контрольном пакете акций, то здесь возникают проблемы с вышестоящей организацией. Нередко она и получает в свои руки данный пакет. Например, у СПАО "Химстрой" держит контрольный пакет акций (51 %) вышестоящая организация - холдинг компании "Прогресс" (министерство бывшее). В условиях инфляции предприятиям также трудно рассчитывать дивиденд, так как он должен привлечь работников и дать им ощутимый доход. В связи с этим по меркам западных стран у нас достаточно высокий дивиденд - может быть 20 % и выше. Чтобы выплачивать дивиденд, в условиях нестабильной ситуации в производстве, предприятия (например, "Сибкабель") резервируют часть фонда материального поощрения.

В связи с акционированием внутренние отношения на предприятиях усложняются: работники, купившие акции, теперь начинают интересоваться не только настоящим развитием предприятия, но и его будущим. По мнению руководителей предприятий, это проявляется как непосредственно в производственном процессе, так и при решении вопросов о распределении дохода предприятия. И здесь у каждого работника предприятия может быть противоречивое положение: с одной стороны, как собственник он заинтересован в получении большого и регулярного дохода - дивиденда, с другой - как работник данного предприятия он заинтересован в развитии своего предприятия, в сохранении его рабочего места, да еще и улучшенного, поэтому он понимает, что немалая часть дохода предприятия должна пойти на будущее развитие производства, которое может дать затем и больший доход в виде дивиденда. Значит, успехи в развитии акционерного общества будут во многом связаны с тем, каким образом будут согласовываться эти интересы в формировании и распределении дохода фирмы.

Уже появилось и другое противоречие, которое необходимо учитывать при работе акционерных обществ закрытого типа, организованных на базе государственного предприятия. Не все работники данного предприятия являются акционерами, основная масса населения по-прежнему исповедует уравнилельную идеологию, от которой трудно сразу избавиться. А на предприятии часть коллектива получает только доход от труда - оплату труда, другая - доход от труда и доход от собственности (дивиденд). Сложность состоит здесь в том, что как премии, так и дивиденды выплачиваются из одного источника - прибыли.

Помимо всего прочего, существующее противоречие между управ-

лящими и рабочими может проявиться с новой плоскости: руководство предприятия может стремиться купить большую сумму акций, чтобы контролировать полностью развитие акционерного общества. Это и вызывает неудовольствие со стороны рабочих.

Таким образом, формирование акционерных обществ на базе государственных предприятий формирует новую систему внутренних отношений, которая с необходимостью проявляется и в доходе коллектива, а также отдельного работника. Возрастает ответственность каждого за деятельность предприятия.

На втором этапе реформы взрывной характер стало носить образование акционерных обществ открытого типа как вновь создаваемых предприятий. Это, как правило, коммерческие структуры в сфере торговли и банковского дела. Они стараются привлекать крупные и средние капиталы для своего функционирования, в отличие от государственных предприятий. Практически население от процесса акционирования отстранено. Взрывной характер в данном случае имеют размеры дохода от собственности. Это связано с особенностями его формирования: данные общества оказывают услуги государственным крупным предприятиям (они осуществляют торгово-сделки, кредитования и др.) в условиях свободного ценообразования.

Итак, анализ формирующихся отношений собственности показал, что постепенно, хотя и болезненно, формируется система, когда в той или иной форме каждый член общества начинает выполнять функции собственника, что проявляется в получаемом им доходе.

У

РЕАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОГО ФАКТОРА В РАЗВИТИИ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ В 20-е ГОДЫ

Переход к рыночной экономике повышает интерес к исследованиям, связанным не только с опытом развития товарно-денежных отношений, но и с осмыслением роли человека в общественном производстве.

Общественное производство немислимо без средств производства и человека, т.е. без данных природой объективных условий производственной деятельности и сознательного начала в ней, носим всем которого является трудящийся. С деятельностью человека в производстве связаны такие понятия, как субъективный, личный, человеческий фактор.

Субъективный фактор, как наиболее широкое из этих понятий, выражает особую роль сознательного начала в функционировании общест-

венных, прежде всего экономических отношений. Он существует наряду с объективным фактором, данным природой или представляющим вещество природы, преобразованное человеком. Субъективный и объективный факторы неразрывно связаны между собой и представляют неотъемлемую черту общественного производства, независимо от характера производственных отношений.

Личный фактор также представляет обязательное условие всякой производственной деятельности и выступает в форме участия в ней производителя. Он противостоит вещественному фактору, как другому, необходимому условию производства. Он зависит от состояния вещественных факторов производства, а также существующей системы производственных отношений, которая определяет место человека в общественном производстве.

В последнее время в научной литературе наряду с личным фактором употребляется понятие человеческий фактор, как более конкретная категория по сравнению с предшествующими. Выяснению его сущности посвящены работы экономистов, философов и социологов. По мнению Э. Араб-Оглы, "человеческий фактор" в широком смысле не сводится лишь к субъективному фактору - к уровню сознательности и организованности, к способности предвидеть и направлять ход событий. В своем объективном содержании он включает также активную деятельность самых широких масс населения во всех сферах жизни общества. Человеческий фактор непосредственно и органически сочетает в себе как субъективные, так и объективные движущие силы развития общества" ¹.

Другое определение человеческого фактора гласит, что "понятие человеческого фактора - специфическое обозначение функционирования человека в системе социальных, экономических, производственных, научно-технических, организационно-управленческих и прочих отношений; всего того, что относится к нему как субъекту деятельности в разных сферах общественной жизни" ². Фактически с этим определением солидаризируется З. Гранцберг в своей статье "Активизация человеческого фактора" ³.

Философы и социологи подчеркивают, что человеческий фактор - сложное комплексное образование, компоненты этого понятия различны. Человеческий фактор, по их мнению, синтезирует в себе различные элементы: 1) труд, 2) отношения людей, 3) потребности и интере-

¹ Араб-Оглы Э. Обозримое будущее. Социальные последствия
НТР: год 2000. М., 1986. С.139.

² См.: Коммунист. 1986. № 7. С.58.

³ См.: Гранцберг З. Активизация человеческого фактора // Экономические науки. 1987. № 7.

сы, 4) мотивы деятельности, 5) ценностные ориентации, 6) выбор, ответственность, инициативу и некоторые другие социальные качества человека¹.

Их содержание и степень интенсивности определяют структурный состав человеческого фактора и неоднородность, качественно различное его многообразие.

По мнению Т.И.Заславской, человек, его труд, весь человеческий фактор являются исходным пунктом производства, распределения, механизма регулирования и организации экономики. От человека и его труда существенно зависят изначальные импульсы развития производства, а за ним — социальной и других форм жизни².

На наш взгляд, понятия человеческого и личного фактора в целом идентичны: признавая в принципе верными определения человеческого, личного фактора как многокомпонентного субъекта деятельности в различных сферах жизни общества, считаем необходимым отметить их связь с творческим потенциалом, как важнейшим моментом саморегулирующихся экономических систем³.

Таким образом, на наш взгляд, под личным фактором подразумевается творческий потенциал работника, его возможности в развитии производства, олицетворяющего субъективное начало в его единстве с объективными факторами производства, данными природой.

В целом, личный фактор — это творческий духовно-интеллектуальный потенциал как отдельного работника, так и их совокупности, направленный прежде всего на развитие общественного производства. Реализация личного, человеческого фактора — это осуществление его всесторонней деятельности — производственной, социальной, политической, культурной и т.д.

Проблема личного фактора неразрывно связана с проблемой отчуждения. Классическая капиталистическая система в целом характеризуется отчуждением непосредственного производителя от средств производства и продукта труда. Корни этого отчуждения лежат в природе товарного производства. По словам Маркса, в объяснении нуждается не единство живых и деятельных людей с природными неорганическими условиями их обмена веществ с природой, и в силу этого присвоение ими сил природы, а разрыв между этими неорганическими условиями человеческого существования и самим этим деятельным существованием.

¹ Философские и социологические аспекты активизации человеческого фактора: исследования советских ученых. М., 1988. С.15.

² Там же. С.14.

³ См. Ковалев В.К. Современной экономической концепции социализма // Вопросы экономики. 1990. № 5.

ем, разрыв, впервые полностью развившийся лишь в форме отношения наемного труда и капитала ^I.

Этот разрыв представляет продукт исторического развития общественной производственной деятельности людей. Начало ему было положено обособлением производителей в условиях общественного разделения труда. Отношения людей отчуждались от них в виде вещей и выражались через обмен вещей, становящихся товарами и выступающих как воплощение овеществленного труда. Отчуждение собственного труда в форме товара было условием присвоения чужого труда также в форме товара. Таким образом, товарное производство, построенное на принципе отчуждения труда и его продукта, было исходным моментом в возникновении процесса отчуждения.

С развитием денежных отношений процесс обособления возрастает, а вместе с ним и всеобщая связь и всесторонняя зависимость производства и потребления, создающие всеобщность и всесторонность отношений и способностей индивида. Эта всеобщность индивида есть первое отрицание той полноты индивида, которая была характерна для более ранних ступеней развития и которая объяснялась тем, что индивид еще не выработал всю полноту своих отношений к природе и не противопоставил их себе в качестве независимых от него общественных сил и отношений.

На определенной ступени развития товарного производства отчуждение приобретает антагонистическую форму, а именно: в условиях купли-продажи рабочей силы капиталом, когда рабочий отчуждает от себя труд как производящую богатство силу, а капитал присваивает труд, как такого рода производительную силу. Эта антагонистическая форма отчуждения есть высшая форма отчуждений в условиях товарного производства и в то же время форма, содержащая "в себе" объективные основы для своего уничтожения и зародки "для целостного универсального развития производительных сил индивида".

Такое универсальное развитие индивида есть второе отрицание отрицания в движении от первоначальной полноты индивида к подлинной универсальности.

Таким образом, отчуждение труда развивается вместе с товарным производством и на высшей ступени его развития создает условия, неизбежно ведущие в результате внутренней, неустранимой диалектики развития к преодолению этого отчуждения и одновременно создает зародки для активизации творческого потенциала работника.

^I Маркс К. Экономические рукописи. Ч. I. М., 1980. С. 483.

Современные капиталистические развитые страны наглядно демонстрируют этот процесс. Их экономика характеризуется участием непосредственных производителей в прибылях, собственности и управлении производством.

Процесс активизации личного фактора в условиях уничтожения частной собственности теоретически рассматривался в трудах основоположников марксизма. Их положения были достаточно определенны и ясны. Уничтожение капиталистической частной собственности кладет конец отчуждению непосредственного производителя. Тем более, что с уничтожением частной собственности и утверждением общественной должно произойти отмирание товарного производства. Ассоциация производителей непосредственно регулирует производство и потребление всего общества и каждого его члена.

Однако практика, являющаяся, как известно, критерием истины, показала, что этот процесс является значительно сложнее и противоречивее, чем казалось в теории.

Опыт истории дает нам, прежде всего, пример нашей страны, а также, в значительно меньшем временном измерении – пример других стран социалистического выбора, на которые наложил отпечаток опыт СССР. Поэтому, уроки опыта СССР в плане реализации человеческого фактора представляют особый интерес, демонстрируя как позитивные, так и негативные стороны этого процесса.

Становление социализма в СССР происходило прежде всего как становление государственного социализма, тоталитарной системы. Их утверждение вытекало как из определенных теоретических установок марксизма, так и определенных внутренних и внешних обстоятельств. Известно, что переход от капитализма к социализму на основе анализа реалий XIX века, а также приоритета классового подхода, мыслился как революционный переход на основе насилия. Абсолютизация классового подхода вела к тому, что классовая идеология, возведенная в основной принцип организации общественной жизни, неизбежно подвела к административной структуре. Она являлась формой тоталитарного мышления, ибо классовый подход не исчерпывает всего многообразия форм общественного самовыражения человека. Абсолютизация классового подхода была неизбежно связана с насилием и увеличением его роли в обществе.

Внутренние обстоятельства в период начавшегося переустройства общества (относительно невысокий уровень производительных сил, низкий жизненный уровень значительной части населения), а также внешние факторы (гражданская война, иностранная интервенция и др.)

способствовали утверждению государственного социализма в СССР.

В этих сложнейших условиях процесс реализации человеческого фактора, обострившийся постоянным движением из одной крайности в другую, прошел несколько этапов. Он начался с преодоления отчуждения непосредственного производителя в результате национализации земли, ее недр, основных средств производства в народном хозяйстве, банков. Но так как общественная социалистическая собственность развивалась в направлении государственной и даже отождествлялась с ней, а обобществление производства носило формальный характер, фактическая ликвидация отчуждения производителей тоже была формальной.

Военно-коммунистическая модель развития экономики явилась первым крупным этапом реализации человеческого фактора в нашей стране. Для этой модели были характерны всеобщая трудовая повинность, строжайшая централизация управления экономикой, продразверстка, запрещение частной торговли, государственное распределение продовольствия, неэквивалентный продуктообмен между городом и деревней. Эти принципы рассматривались как закономерное и естественное следствие тех изменений, которые произошли в экономике общества в результате уничтожения капиталистической частной собственности и как попытка немедленной реализации теоретических положений марксизма о социализме на практике. Гражданская война была фоном для осуществления вульгаризированной теории Маркса.

Наиболее ревностным сторонником режима "военного коммунизма" был Н.И.Бухарин, который призывал к полному разрыву с прошлым, отмене денег, принудительному объединению населения в потребительские коммуны, отмене торговли и замене ее распределением продуктов, замене домашнего хозяйства общественным.

Результаты политики военного коммунизма были плачевны. Страна пришла в состояние глубокого экономического и политического кризиса. К началу нэпа страна производила 2 % довоенного производства чугуна, 3 % сахара, 5-6 % хлопчатобумажных тканей¹. Наряду с резким падением экономики имело место распыление рабочего класса, вооруженное сопротивление крестьянства.

Переход к нэпу положил начало новому этапу развития в нашей стране, основанному на максимальном использовании личного интереса производителей. Этот период в развитии нашей страны представляет осуществление ленинской модели революционного реформизма - этого "трагически нереализованного пути к социализму", по мнению советских исследователей, и ставшего "лаконичным термином для обозначения

¹ См.: Сироткин В. Уроки нэпа // Известия. 1989. 10 марта. С.3.

ния периода экспериментирования, гибкости и умеренности", по мнению буржуазных экономистов в лице З.Бжезинского ¹.

Был взят курс на решение стоящих перед страной проблем при помощи экономического механизма - хозрасчета, рынка, системы ценообразования, экономических стимулов к труду. Все это знаменовало принципиальный отказ от безтоварных и безденежных постулатов теории построения социализма, "коренную перемену точки зрения нашей на социализм" ².

Коренная перемена касалась прежде всего человеческого фактора. Была взята ставка на максимальное использование заинтересованности производителей в результатах труда и повышение эффективности производства.

Неп прежде всего провозгласил отмену декрета о поголовной национализации мелкой и кустарной промышленности. В марте 1923 г. было зарегистрировано по переписи ЦСУ 161781 промышленно-кустарное предприятие в европейской части России, из которых 88 % принадлежало частникам, 3 % - кооперативам, 7 % - государству, а остальные - иностранным концессиям ³. Одновременно были сняты запреты на торговлю. Большинство крупных оптовых сделок заключалось на биржах.

Крупнейшая финансовая реформа 1922-24 гг. обеспечила рычаг для государственного регулирования товарно-денежных отношений в форме твердого, обеспеченного золотом рубля. Широкая автономия предприятий, переведенных на хозяйственный расчет, новая структура управления (подчинение трестов и синдикатов ВСНХ вместо упраздненных наркоматов) дополняли тот фон, на котором разворачивались трудовая инициатива и предприимчивость трудящихся.

Результаты были поразительны. Уже к концу 1923 г. производительность труда составляла 62,6 % довоенной (1913 г.) выработки ⁴. К 1927 г. в народном хозяйстве страны был восстановлен довоенный уровень.

Однако неп не просуществовал и 10 лет. В конце 20-х годов Сталин совершил резкий поворот, покончив с непом, и сделал ставку на экономические формы, близкие к военному коммунизму, и административные методы достижения поставленных целей. Волонтеротская попытка возобладала над компромиссной. Произошло фактическое уничто-

¹ См.: Бжезинский З. Большой провал. Агония коммунизма // Квинтэссенция: Философский альманах. М., 1990. С.258.

² Ленин В.И. Полн.собр.соч. Т.41. С.39-40.

³ См.: Сироткин В.У. оки непа // Известия. 1929. II марта. С.3.

⁴ Там же.

жение экономических механизмов управления экономикой и стимулирования труда периода нэпа. Был взят курс на решение стоящих перед страной проблем. Волевым курсом осуществились ломка сложившихся экономических структур и подчинение экономического развития политическим паритетам, отказ от использования личного интереса как доминирующего фактора развития производства. Возобладала административно-командная система. Начался новый период в экономическом развитии страны и реализации человеческого фактора¹.

Естественно, что в условиях господства этой системы, учитывая экономические особенности этого периода, связанные с ограничением товарно-денежных отношений, развитием и укреплением государственной собственности, отчуждение и активизация человеческого фактора развивались в противоположном направлении. Бюрократизация общественной системы усиливала отчуждение и тормозила приведение в действие творческого потенциала трудящихся, хотя в начальный период утверждения этой системы имели место трудовой энтузиазм и активность.

В целом, в переходный период в нашей стране человек с его возможностями рассматривался главным образом как материал, трудовой ресурс наряду с другими ресурсами для достижения поставленных экономических целей, но не как сама цель социалистического производства.

О чем же свидетельствует опыт реализации личного фактора в период 20-х годов в нашей стране?

Прежде всего, преобладание капиталистических и социалистических производственных отношений по линии сохранения товарно-денежных отношений говорит о том, что экономическая основа отчуждения производителя в период становления социализма остается. Рассмотрение генезиса личного фактора и его эволюции в 20-е годы приводит к выводу о том, что в переходный период не было преодолено реальное отчуждение производителя от средств производства и продукта труда, лежащее в основе его недостаточной личной заинтересованности. Оно получило мощный толчок к своему усилению благодаря утверждению административно-командной системы и беспредельного господст-

¹ Причины перехода от НЭПа к административно-командной системе по-разному оцениваются в нашей литературе и еще не нашли своего исчерпывающего освещения. См.: Ладис О. Перелом // Знамя. 1988. № 6; Степин В. и др. Общечеловеческое и классовое // Диалог. 1990. № 13; Королев С.А. Административно-командная система: генезис и эволюция; Сироткин В. Уроки нэпа // Известия. 1989. 10, 11 марта.

ва государственной формы собственности. Последующее развитие общества подтвердило опасность зародившегося механизма торможения хозяйственной мотивации трудящихся и поставило страну перед необходимостью ее качественного обновления.

К числу важнейших уроков периода 20-х годов следует отнести опасность и вред насилия при формировании новых производственных отношений и развития творческого потенциала трудящихся. Имея место в различных формах и в различной степени на протяжении всего периода 20-х годов, они в наибольшей мере проявились в период военного коммунизма и утверждения тоталитарного режима, подсистемой которого была, по выражению Г.Попова, "подсистема страха", сковывавшая творческую инициативу трудящихся. Вред насилия наиболее ярко проявился в период коллективизации, приведя к частичному разрушению производительных сил в сельском хозяйстве, многочисленным человеческим жертвам в ходе ее осуществления.

В период 20-х годов проявилась явная поспешность в уничтожении частной собственности, являющейся основой простого товарного производства, основанного на личном труде. Ликвидация мелкого крестьянского хозяйства не только подрывала экономическую основу нарождающегося социалистического строя, но и лишала стимулов к активной трудовой деятельности непосредственных производителей.

Оборотной стороной этого процесса была гипертрофия государственной собственности, которая отождествлялась с социалистической общественной собственностью и хотя и по-иному, но тоже тормозила самый мощный стимул эффективной экономики - интерес хозяина. Поэтому переход к многообразию форм реализации общественной собственности в настоящее время, в том числе и возрождение трудовой частной собственности, будет способствовать преодолению отчуждения производителей от средств производства и продуктов труда.

Одной из сторон господства государственной собственности была чрезмерная централизация производства и управления, присущая командно-бюрократической системе и тоталитарному государству. неразрывно связанная с ограничением свободы и демократии, она порождала монополистические тенденции в экономике и сковывала тем самым инициативу как целых предприятий, так и отдельных работников. Поэтому необходимость ликвидации хозяйственной монополии государственной собственности как одной из причин торможения творческой инициативы производителей также относится к числу важнейших уроков периода 20-х годов. Сочетание государственного регулирования общественного производства с рыночными отношениями обеспечивает как

возможность развязывания инициативы и предприимчивости производителей, так и планомерное развитие производства.

Период 20-х годов в плане реализации личного фактора показал, что недооценка культуры, огрубленно классовый подход к ней, попытки втиснуть ее в пружинисто-ложе идеологизированных схем становятся тормозом в развитии самой культуры и являются фактором, препятствующим духовному развитию трудящихся. Раскрытие же их творческого потенциала невозможно без общего подъема культуры всех трудящихся, которая включала бы не только уровень образования, но и различные сферы духовной и нравственной жизни человека.

Процесс реализации человеческого фактора в период 20-х годов - процесс глубоко противоречивый.

Опыт нашей страны показывает, что он сопровождался резкими переходами в политике сочетания общественных и личных интересов при общем приоритете общественных, коллективных интересов в форме государственного. Это ярко прослеживается на протяжении различных этапов периода 20-х годов. Но противоречивость развития заключалась в том, что на общем фоне растущего реального отчуждения производителей имел место массовый трудовой энтузиазм трудящихся, который и ныне является не до конца раскрытым и объясненным феноменом переходного периода в нашей стране. Более того, отдельными исследователями энтузиазм трудящихся рассматривается как элемент хозяйствования при непе¹, хотя практика других стран социалистического выбора дала значительно меньшие по масштабам примеры героизма трудящихся.

В нашей стране в различных отраслях общественного производства отдельные представители трудящихся (А.Стаханов, М.Демченко, сестры Виноградовы, А.Бусыгина, П.Кривонос и др.) показывали примеры невиданной производительности труда, вызывая трудовой энтузиазм, оптимизм и веру в неизбежную победу социализма у широких слоев трудящихся.

На наш взгляд, здесь проявляется недостаточно раскрытая в экономической литературе преемственность капиталистических и социалистических производственных отношений по линии тех потенциальных возможностей "самовыражения" в труде, которые появляются на высокой ступени развития материальных предпосылок социализма. Общий уровень материальных предпосылок социализма в нашей стране, условия, в ко-

¹ См.: Основные этапы периодизации советского общества // Коммунист. 1987, № 12.

торых они нашли свою реализацию, дал возможность понять, почему эти единичные случаи роста трудовой активности и общественной производительности труда, хотя и вызвали к жизни такое явление, как стахановское движение, не смогли переломить общую тенденцию роста отчужденности производителей. Она продолжала существовать и по мере все большего господства административно-командной системы сделала очевидной необходимость перехода к новым формам хозяйствования.

Наконец, опыт реализации личного фактора говорит о неправомерности нигилистического отношения к прошлому и его полного отрицания. Совершенно прав английский публицист Майкл Давидов, сказавший о "горячке отвержения", царящей в нашем обществе ¹. Октябрь 1917 г., как справедливо подчеркнул О. Ожерельев, изменил страну, планету, вошел в генофонд мировой цивилизации ².

В период 20-х годов зародились основы хозяйственного плюрализма в виде многообразия форм собственности в народном хозяйстве (период нэпа), многообразия форм кооперации (сельскохозяйственная, кредитная, производственная и др.), разнообразия форм организации и оплаты труда внутри кооперации. Было положено начало реальному вовлечению работника в производство, как хозяина. Так, кооперация способствовала повышению производственных знаний работников через кружки, выставки, различного рода курсы и т.д. К числу положительного опыта следует отнести и умение изменять методы управления производством, способствующие заинтересованности в труде при изменившихся экономических условиях.

Итак, оценивая в целом реализацию личного фактора в период 20-х годов, следует признать, что этот процесс происходил в условиях, когда и был обеспечен необходимый социализму уровень материально-технической базы. Это, в свою очередь, наложило отпечаток на форму возникающего социализма. В период доиндустриального развития это был государственный социализм в его централистско-административной форме.

При этой модели социализма насущной задачей развития общества была индустриализация. В качестве главного критерия выступали производительные силы, их уровень. Сформировавшаяся материально-техническая база не давала возможности обеспечить адекватные для всестороннего развития человека условия. Человек был не целью развития,

¹ См.: Известия. 1990. 19 авг. С. 5.

² См.: Ожерельев О. Г. Манин демократический социализм: контуры современной концепции // Вопросы экономики. 1990, № 5. - С. 4.

а его средством.

В этом — основа глубокой противоречивости процесса реализации личного фактора на начальных этапах развития советской экономики, заключающейся, с одной стороны, в объективной потребности развития творческого потенциала личности, а с другой стороны, в отсутствии достаточных материально-технических условий для его полного развития.

УІ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В условиях современного состояния нашей экономики значение формирования и реализации экономических потребностей приобретает далеко не распределительный и потребительский характер. Развитие рыночных отношений призвано прежде всего активизировать и участие человека в производстве, в частности, посредством достоверного научного знания о системе и структуре потребностей, представляющих, в свою очередь, взаимосвязанную систему, которая должна содержать в себе и методы объяснения и предсказания тенденций и динамики их развития, что и образует теорию потребностей. Разумеется, это огрубленное знание сущности, определенная модель, которой присущи определенные ограничения и функциональные или причинно-следственные связи.

Реализация экономических потребностей связана прежде всего с разрешением ряда противоречий: между относительно широкими возможностями развития способности к труду и ограниченными возможностями их реализации; между техническим уровнем производства и уровнем профессиональной подготовки работника, между уровнем развития членов общества и методами управления их поведением, между потребностью в многостороннем развитии работников и узкой специализацией, между выпуском и обновлением продукции, между системой номинальных и реальных приоритетов, в т.ч. и в удовлетворении экономических потребностей. Так, резкие изменения в относительном уровне доходов разных групп населения с необходимостью вызывают инфляционные тенденции, так как возникает спираль: зарплата — цены — зарплата. Без создания необходимого экономического механизма совершается переход группового интереса в групповой эгоизм, а возможность приращения дохода более легким путем отодвигает техническое обновление производства на второй и далее план, когда простое расширение производства и его обновление финансируются из одного и того же фонда раз-

ния производства. При этом в разрешении всей системы противоречий необходимо заинтересовать не только производителя, но и потребителя, например, через систему ускоренной амортизации производственных фондов.

Разрешение всей системы противоречий предполагает не только изучение, но и активное воздействие на систему экономических потребностей. Причем не всякая осознанная личностью потребность автоматически трансформируется в интерес. Для такой трансформации необходим мотив, как принятие решения об удовлетворении определенной потребности при данных экономических и социальных условиях, что и влияет непосредственно на степень активизации человеческого фактора. В связи с этим встает вопрос: почему, скажем, обезличенные акции должны активизировать более, чем обезличенный труд? Подушное же распределение государственной собственности, обеспечивая незначительную дифференциацию в распределении акций, придало бы новой системе малоэффективный характер.

Рыночная экономика не снимает саму потребность в формировании научно обоснованных представлений о социальной значимости удовлетворения тех или иных потребностей. Если решать эту проблему на уровне бытового сознания, не осуществляя масштабных общегосударственных мер, то вряд ли можно избежать издержек, связанных с переподготовкой рабочей силы, повышением ее квалификационного уровня. Рыночная система, по крайней мере на первом этапе, может подменять критерии предполагаемых предпочтений, которые закрепляются в форме определенной последовательности, иерархии потребительских предпочтений, служащих цели развития личности, различными иррациональными стимулами. Необходимость достижения социальной защищенности в условиях рынка делает особенно актуальным вопрос о дифференцированном подходе к потребностям различных социальных групп, последовательности их удовлетворения. Одновременно решается вопрос о преодолении иррациональных настроений и завышенных потребительских запросов. При этом необходимо учитывать, что социальный эффект не тождествен экономическому, хотя социально-экономические проблемы и выступают в качестве исходных и справедливо было бы ожидать полного соответствия с ними технико-экономических решений. К тому же опыт нашего хозяйствования показывает, что само по себе повышение жизненного уровня не создает достаточно стабильных условий роста эффективности производства, хотя и способствует возвышению потребностей.

Поэтому центральный вопрос изучения влияния системы потребностей на активизацию человеческого фактора состоит не просто в рос-

те производственных возможностей человека на основе роста удовлетворения потребностей, а в реальном достижении максимального эффекта, что в свою очередь требует рассмотрения функции потребностей не только со стороны стимулирования, но и возрастает значение структуры удовлетворяемых потребностей в условиях нового качества экономического роста, структурных сдвигов в экономике. Уже недостаточно автоматически воспроизводить фиксированную дифференциацию работников по уровню доходов, ориентированную на максимизацию показателей, мало связанных с удовлетворением потребностей человека, носящих прежде всего количественный характер, абсолютизирующих производственные потребности. Эффективность активизирующего воздействия потребностей подрывается в равной степени как неразвитостью потребностей, так и их неоправданно завышенным характером, а также сохраняющейся неразграниченностью на деле категорий "заработная плата" и "гарантированный доход". Мы непосредственно сталкиваемся с проблемой неразвитости потребностей, пытаюсь связать избыточную денежную массу через реализацию нетрадиционных товаров. Ограниченность возможностей воздействия на систему потребностей определяется и тем обстоятельством, что общество воздействует посредством налогов, цен других товарно-денежных категорий не собственно на потребности, а на потребление.

Проявляется противоречие, связанное со свободой личности, свободой выбора жизненных ориентиров, когда наблюдается отход от стратегического пути участия в эффективном труде, соответствующем потребностям общества и личности в результате нивелировки положения и вознаграждения работников. Преодолеть это противоречие путем простого повышения образовательного и квалификационного уровня невозможно, т.к. это будет сопровождаться девальвацией знаний работника. Если же ограничиться соответствием уровня подготовки работника реальным, сиюминутным требованиям народного хозяйства, то мы рискуем утратить перспективу развития. Разрешение этого противоречия нельзя отодвигать на отдаленное будущее, оно не может быть разрешено и автоматически.

Нельзя также сводить противоположность действий участников общественного производства (нарушение обязательств, ведомственность и местничество), выступающих одновременно как собственники общественного производства, к неким эксцессам, ибо в их основе лежат не совпадающие непосредственно экономические потребности субъектов различных уровней хозяйствования. Здесь необходима не постоянная коррекция поведения участников производства со стороны центра, общества в целом, а постоянно действующий механизм саморегуляции пре-

одоления элементов отчуждения, социальной несправедливости, который, разумеется, не может стихийно сформироваться на основе рыночных отношений. В решающей степени трудности при решении этой проблемы связаны со слабой реализацией достижений НТП, изменяющего содержание труда, и несовершенством форм реализации собственности, нового качества роста.

Большую роль в снятии противоречий в потребностях субъектов различных уровней, в частности противоречий на уровне коллектива, играет развитие, не только экономических факторов самостоятельности, но и экономической ответственности, которая характеризует уровень экономической зрелости производственных отношений в обществе и развития личного фактора производства, является одним из элементов саморегуляции общества, что отнюдь не исключает плановый характер производства.

Значение экономической ответственности не исчерпывается угрозой санкций в случае ненадлежащего поведения участников производства и ограничением возможности удовлетворения его потребностей в связи с этим. Экономически более конструктивной является сторона ответственности, направленная на достижение более высокого конечного результата производственной деятельности, роста эффективности производства и качества продукции, предотвращение таких действий, которые поставили бы в затруднительное положение контрагента и не в силу угрозы штрафа, а на основе научно обоснованного разделения труда. Таким образом, речь идет не столько об ответственности перед другими участниками производства, сколько об ответственности за результаты деятельности работника и коллектива, которая значительно возрастает в условиях рынка, координации усилий трудовых коллективов не только в развитии производства, но и социальной инфраструктуры.

Значение проблемы экономической ответственности возрастает по мере вытеснения детализированных заданий за счет развития рынка товаров на основе договорных отношений, в зависимости от реализации конкретной связи производства и потребления. Ответственность предприятий конструктивна, если удастся преодолеть существующую экономически неоправданную разнорентабельность предприятий.

Их деятельность можно ориентировать на удовлетворение приоритетных потребностей лишь при условии обоснованных цен. В противном случае оказывается зачастую выгоднее уплатить штраф за нарушение договора.

Для последовательного разрешения всех этих противоречий необ-

ходимо не просто преодоление постоянно возникающего дефицита тех или иных товаров, а глубокая структурная ломка экономики. Вообще же дефицит тех или иных товаров, удовлетворение системы потребностей не всегда связан с определенной структурой производства. Здесь влияет и уровень монополизма, и другие факторы. Кроме того, с точки зрения повышения эффективности производства не всегда следует идти на поводу у потребителя, так как во многих случаях низка культура потребления и тот или иной дефицит может носить и мнимый характер, быть результатом потребительски-распределительного подхода. Сама же стихия потребительского рынка, усиливая дефицит определенных товаров, делает труднопредсказуемыми тенденции развития. Дефицитность экономики означает смещение в сторону удовлетворения элементарных потребностей, порождает политическую апатию и различные общественные аномалии. Такая ориентированность в известной степени связана с существующим делением на собственность и функцию, и вряд ли приватизация государственной собственности, отождествляемая с разгосударствлением, способна обеспечить необходимую мотивацию для реализации общего экономического интереса.

Такие же меры, как реформа ценообразования без изменения мотивации и поведенческих норм, способны повлиять лишь на остроту дефицита в отдельных случаях. До тех пор, пока сохраняется высокая степень отчуждения работника от собственности, ужесточить борьбу с дефицитом посредством бюджетных ограничений, специальных декретов нереально. Попытки преодоления дефицита при помощи приспособления к "узким местам", вынужденное изменение структуры продукции, выпуск не того, что нужно потребителю, а того, что возможно, приводят не к преодолению дефицита, а к его локализации, изменению формы по цепной реакции. Наша перманентная борьба с дефицитом характеризуется постоянным запаздыванием, в том числе и в связи с ограниченностью финансовых и иных ресурсов, инвестирования средств в удовлетворение данной потребности, пока не наступит "граница терпения". Это приводит к распылению средств, затрудняет осуществление научно обоснованной программы структурных преобразований, усугубляет разбалансированность экономики. Подобное состояние не может быть объяснено просчетами в планировании. Это объективное следствие существующих условий хозяйствования.

Необходимо не простое перераспределение ресурсов, а такая инвестиционная политика, которая с опережением предвосхищала бы изменение потребностей и потребительского спроса, а не просто с опозданием регистрировала бы их обратное влияние на производство. Подоб-

ная зависимость представляет собой а произвольно конструируемую модель, а объективный процесс, направленный на развитие экономической и социальной эффективности. В связи с переходом к рыночным отношениям возрастает значение регулирования роста и структуры потребностей посредством системы налогообложения, усиливается роль самой личности в формировании структуры потребностей на основе роста заработной платы. Формирование потребностей, таким образом, все в большей степени будет происходить не под влиянием извне, а изнутри.

У высокоразвитой системы меньше возможностей к адаптации. Поэтому очень важно формирование оптимальной структуры потребностей уже на начальной стадии, чтобы свести к минимуму возможные деформации, повысить эффективность влияния потребностей на активизацию человеческого фактора в системе производства. Потребности представляют собой в определенной степени самоорганизующуюся систему, что не означает абсолютизации идей их саморазвития. Самоорганизация их не предполагает отсутствия сознательной организации, субъективной воли. Ей свойственна объективность жизнедеятельности, самодвижение и самонастройка. Действительность характеризуется контртенденциями: с одной стороны, стихийность, а с другой — регулирование. Невозможность

манипулирования потребностями и ограниченность возможностей формирования и саморазвития системы потребностей также образует реальное противоречие, разрешаемое через развитие человека, изменение его отношения к труду. Учет жизненных потребностей не означает отрицание необходимости создания концепции развития общества. В противном случае наступает утрата исторической перспективы.

Усиление влияния экономических потребностей на активизацию человеческого фактора предполагает развитие маркетинга, целевых функциональных программ, экономики предложения, а не слепое следование за спросом в его сиюминутном состоянии. Как известно, платежеспособный спрос не вполне адекватно отражает действительные потребности и значение регулирования структуры потребностей, их возвышение в значительной степени определяется тем, что на уровне элементарных потребностей ослаблены и мотивы к увеличению доходов да и к росту квалификации, эффективности труда, что является серьезным препятствием для развития общества, так как в самом общем виде морегуляция его развития осуществляется и через экономические потребности. Но прежде всего необходимо перестроить структуру нашей экономики, ориентируясь на более совершенную структуру потребностей.

Этот процесс не может быть осуществлен лишь посредством рынка без централизованного государственного вмешательства, что определя-

ется многомерностью экономической системы, включающей связи различного порядка: функциональные, причинно-следственные зависимости, связи-противоречия (переходы), генетические связи. Все эти связи определенным образом по отношению к эффективности, степени воздействия потребностей в связи с активизацией человеческого фактора сублиминированы и рациональны. Так, например, премия может выступать как социальный катализатор, который усиливает рассогласованность в системе. Усиливает дифференциацию и более полную реализацию интереса. Различна эффективность воздействия системы потребностей посредством различных видов указанных связей и зависимостей на макроуровне и микроуровне. Причем на практике необходимость преодоления очередного дефицита часто оказывается предпочтительнее решения перспективных задач, связанных с глубокими структурными преобразованиями. Это и служит критерием оценки деятельности участников производства, определяет их место в хозяйственной иерархии, придавая оценкам иррациональный с точки зрения перспективы развития характер, выдвигая на первый план предполагаемый эффект снятия очередного грядущего дефицита. В условиях дефицита потребитель распределяет денежные доходы между товарами и услугами не под воздействием потребностей и тем более платежеспособного спроса, а в зависимости от доступного или навязанного ему предложения. При этом потребитель не воздействует на производителя продукции либо это влияние проявляется в искаженном виде. Потребитель, в сущности, не влияет на цену и на прибыль товаропроизводителя, что также определяет необходимость

преодоления состояния, когда между ними в действительности не возникают реальные экономические связи. Здесь не реализуется весь потенциал рыночных отношений, направленных на достижение пропорций между производством и действительными потребностями. Возможности же активизации деятельности участников производства административными мерами носят достаточно узкий характер и в значительной степени исчерпаны. Эти меры должны быть замещены не только преодолением дефицита, но и введением дифференцированных цен, развитием альтернативных форм торговли. В современных условиях мы, в сущности, только начинаем осваивать использование сферы кредитно-денежного обращения для активного воздействия на участие человека в труде, а также для оптимизации пропорций общественного воспроизводства.

Все эти процессы осуществляются в условиях различия между разрешением противоречий как постоянно продолжающимся процессом и как единовременным актом, что и определяет в конечном счете степень изменения самой природы экономической системы, обратимость экономи-

ческих процессов, управляемость ими. Возникновение развитого рыночного механизма предполагает создание способов экономического принуждения к эффективному хозяйствованию как одной из форм активизации человеческого фактора.

Встает вопрос, возможно ли обеспечить оптимальную систему активизации человеческого фактора посредством учета и развития системы потребностей в условиях структурно деформированной экономики, в условиях прямого натурального распределения ресурсов при искусственных ценах, которые заменяют цены, адекватно отражающие уровень продукции? Видимо, нет. Это было бы затруднительно уже исходя из самой инерционной системы потребностей. Сложность объясняется и неравновесностью экономики.

Но именно эти обстоятельства и порождают объективную необходимость воздействия на качество труда и эффективность производства через систему потребностей, создающую устойчивые условия стабилизации и развития экономики, несмотря на определенные потери. Если рынок может сыграть на ценах, то научно-технический прогресс немислимы без развития человека и требует ориентации на долговременные потребности и интересы. Сами же потребности, их развитие не просто провоцируются более высокими заработками, так как в противном случае истоки общественного прогресса были бы весьма односторонними.

В целом же создание новых форм активизации человеческого фактора не может идти дальше, чем это позволяет достигнутое состояние нашего производственного и социального потенциала. Неудача с осуществлением известных экономических моделей, положения о предприятии свидетельствует, что на уровне предприятий, реализующих коллективные потребности, не могут быть решены проблемы, которые не удалось решить на уровне неудачной активизации работы ведомств. Собственно самостоятельность предприятий не могла изменить существующих стартовых различий в развитии предприятий и отраслей. К тому же в составе системы общественного производства отдельные элементы проявляют свои дополнительные свойства. Так, предоставление финансовых средств, не подкрепленных материальными ресурсами, вместо стимулирующей активизации способно привести лишь к дезорганизации воспроизводственного процесса, росту инфляции. Необходим комплексный подход к формированию потребностей, усилению их влияния на рост эффективности производства, активизацию человеческого фактора. Сам по себе рост производства предметов потребления не может еще привести к качественным изменениям в характере и формах распределения. Проблема осложняется также и тем, что в современных условиях еще предстоит

решить ряд вопросов, связанных с повышением уровня жизни населения при отсутствии необходимой сбалансированности платежеспособного спроса и товарного обеспечения. Несбалансированность же, как известно, обладает определенным кумулятивным эффектом, вызывает переключение спроса на товары, имеющиеся в наличии, искажая действительную структуру потребностей. Для решения этой проблемы наряду с повышением темпов роста производстве предметов потребления в результате более полной ориентации производства на удовлетворение потребностей необходимо также, совершенствуя механизм распределения, повышать уровень доходов относительно малообеспеченных семей, сокращая тем самым социально-экономическую дифференциацию в доходах. При этом необходимо учитывать, что потребление играет стимулирующую роль не как таковое. В основе решения этой задачи лежат социально-экономические изменения в труде – как главное направление преодоления неоправданного социально-экономического неравенства. При этом необходимо, разумеется, помнить о задаче материального стимулирования работников, учитывая при этом, что дифференциация среднедушевого дохода отлична от уровня дифференциации в заработной плате – первая связана с мерой потребления, а вторая – с мерой труда. В связи с этим возникает проблема более тесной зависимости среднедушевого дохода и заработной платы в том смысле, чтобы различия в первом не так существенно превышали различия в заработной плате. Необходимо также окончательно преодолеть остаточный принцип распределения. Такая тенденция в настоящее время получает развитие.

Одновременно приходится постоянно учитывать существование противоречия между значительными капиталовложениями в производство для удовлетворения потребностей ближайшего будущего и необходимостью осуществления безотлагательных мер по решению текущих проблем обеспечения товарной массой денежных доходов населения, что отягощает значительные средства. На это направлено, в сущности, расширение производства предметов потребления на предприятиях тяжелой промышленности, предприятиям планировался также и показатель производства товаров народного потребления на рубль фонда заработной платы. Остается актуальной и проблема учета и финансирования народнохозяйственных условий изменения потребительских стандартов, связанных с развитием инфраструктуры. По данным Госплана РСФСР, из общего объема выпуска товаров народного потребления в стране до 40 % изготавливается на неспециализированных предприятиях (по номенклатуре до 60 %) ¹. Такой уровень специализации обусловил и относительно-

¹ Фокин А.В. Совершенствование организации производства това-

но низкий уровень кооперирования, так как предприятия стремятся изготавливать всю необходимую номенклатуру товаров, на которые имеется спрос, без достаточной финансовой и технической базы, в результате чего производство этих товаров является во многих случаях экономически неэффективным. Подобное положение можно преодолеть путем создания единой системы: заказчик - инвестор - подрядчик, что обеспечит также более полное осуществление принципа непрерывности экономических связей. Дальнейшая же интенсификация процесса производства, научно-технический прогресс, наконец, само обобществление производства настоятельно требуют глубокого разделения труда и его широкой кооперации. Условия для этого создаст рост масштабов производства и создание малых предприятий, обеспечение более высокого уровня эффективности как предпосылки выдвижения на первый план качественной стороны цели производства. Все известные варианты оценки деятельности каждого хозяйствующего звена, осуществляемые независимо от вклада последнего в удовлетворение конкретной общественной потребности, стимулируют так называемую "ресурсную тактику", препятствуют установлению динамической взаимосвязи отдельных групп экономических потребностей, их сбалансированности. Необходимо также учитывать относительную самостоятельность, инерционность движения потребностей, которые проявляются в таких характеристиках, как пластичность, вариантность, традиционность их структуры в процессе формирования и развития.

Известные издержки несет и не до конца еще преодоленная концепция, в соответствии с которой якобы экономический эффект может проявиться лишь в виде прироста материальных благ, производимых в сфере материального производства, когда к непроеизводственной сфере относятся как к вспомогательному звену материального производства, что искажает роль удовлетворения потребностей в непроеизводственных услугах в развитии общества, осуществлении экономического роста. Значительна роль услуг и в деле формирования потребностей, т.к. через общественно организованные формы можно рационализировать личное потребление в целом. В настоящее время происходят определенные изменения в системе ценностной ориентации, в условиях, связанных с резервами роста производительности труда. Кроме того, сохранение до недавнего времени относительно высокого уровня производственного накопления приводит к известной инерционности инвестиционной политики, а следовательно, недостаточно гибкому оперативному

ров потребления // Изв. АН СССР. Серия экономическая, 1981, № 6. С. 78.

определению приоритетов в развитии различных отраслей, что безусловно осложняет достижение сбалансированности в развитии общественного производства. Разумеется, при этом всегда приходится решать вопрос о степени прогрессивности сложившейся структуры потребностей по отношению к структуре производства. Одна из сторон внутреннего противоречия непосредственно обобщественного труда обнаруживается уже в процессе директивного формирования общественно необходимых параметров всех конкретных видов труда на основе определения общественных потребностей, причем разрешение указанного противоречия затрудняется тем, что связь между абсолютными, действительными и платежеспособными потребностями становится все более сложной по мере их развития, а границы - менее жесткими, так как происходит не только обновление потребностей, но в них появляются и новые элементы. Обществу постоянно приходится иметь дело с множеством различных условий с различной степенью непосредственности влияющих на элементы в системе потребностей. Поэтому связь общественного производства и возникновение потребностей нельзя понимать как жесткую механическую связь. Производство не всегда адекватно реагирует на рост потребностей и изменение их структуры. В экономической жизни функционирование хозяйственного механизма, испытывая влияние системы объективных и субъективных факторов, непосредственно воздействует на определенные объективные условия, а не на сами экономические законы.

Подобное состояние неразрывно связано с противоречиями хозяйственного расчета, которые - "суть противоречия между непосредственно общественными отношениями общенародной ассоциации, субъектом которой выступает общество в целом, и отношениями в связи с функционированием относительно обособленных звеньев, субъектом которых выступает хозрасчетное звено, прежде всего предприятие (производственное объединение)"¹.

С указанным противоречием связана и рассмотренная выше известная несбалансированность по структуре потребностей и производства, денежной и товарной массы. Многофакторность применительно к развитию субъекта может быть прослежена на примере использования механизма закона стоимости - цены. Действительно, несбалансированность может быть в определенной мере снята путем повышения цен или сдерживания роста доходов населения, но в целом следует признать огра-

¹ Радаев В.В. Хозрасчетные отношения: противоречия и формы их разрешения // Изв. АН СССР Серия экономическая. 1981. № 5. С.33.

ниченную возможность использования этих мер, ибо они в целом ряде случаев противоречат проведению активной социальной политики, связанной с повышением квалификации работников, регулированием заработной платы групп населения, целенаправленной демографической политике. Хотя бесспорно, сбалансированность способствует укреплению норм и принципов, определяющих использование субъектом тех или иных форм производственной, социальной деятельности, форм материального стимулирования и даже потребления.

Решение проблемы сбалансированности неразрывно связано с дальнейшей разработкой рациональных норм потребления, значение которых отнюдь не исчерпывается установлением количественных и качественных характеристик потребительных стоимостей, необходимых для удовлетворения данной потребности. Рациональные нормы потребления, обеспечивая развитие участника общественного производства, должны охватывать и перспективы развития, учитывать намечающиеся тенденции потребления и являются в этом смысле активным элементом формирования потребностей.

Достигнутый уровень развития общества требует не просто "рационализации потребностей, формирования их в соответствии с научно обоснованными представлениями о рационализации потребления"¹, а определенной иерархии, структуры, которые диктуются интересами достижения цели общественного производства. Совершенно очевидно, что в условиях, когда достигнутый уровень развития производительных сил не позволяет еще обеспечивать полностью потребление по научно обоснованным нормам, обществу приходится решать проблему концентрации ресурсов для удовлетворения наиболее значимых, с точки зрения определения перспектив развития, потребностей. Проблему перераспределения ресурсов позволяет решить формирование оптимальной для существующих условий структуры потребностей с учетом социальных и экономических приоритетов. Все это невозможно осуществить, если формирование потребностей будет "представлять собой в основном вид практической деятельности"² и сводится в основном к количественным характеристикам.

Проблема сбалансированности имеет и совершенно определенный идеологический аспект, ибо неравновесие в сфере потребления порождает рецидивы мелкобуржуазного подхода к потреблению и необходимо осуществлять научно обоснованный комплекс мероприятий, направленных на нейтрализацию негативных социально-экономических последствий, со-

¹ Баранова Л.Я. Личные потребности. М.: Экспоника, 1984. С.97.

² Там же.

тоящих не только в уравнительности.

В целом же развитие субъективного фактора предполагает не просто создание определенных потребительных стоимостей, а производство их для конкретного потребителя со всем многообразием его экономических и социальных характеристик. Без этого невозможно строить стратегию общественного развития, совершенствовать общественную организацию труда на основе усиления взаимозависимости производства и потребления как необходимой предпосылки развития субъективного фактора не только в плане более полного удовлетворения потребностей, но и в плане активного влияния его на развитие производства, как фактора экономического роста, формирующего творческий потенциал общества.

Радикальная экономическая реформа направлена на создание условий для возрастания роли человека в функционировании хозяйственного механизма, так как в процессе развития происходит все более тесное переплетение и взаимопроникновение способностей к труду и социальных, политических отношений, которые возникают и совершенствуются в системе экономических отношений, оказывая обратное влияние на развитие способности к труду, выступая в качестве необходимого условия этого развития. Развитие субъективного фактора не снимает, однако, автоматически противоречие между планомерным распределением общественных ресурсов между родами деятельности и свободным выбором работником сферы приложения своих способностей к труду. Совершенствование системы потребностей в самом общем виде предполагает преодоление противоречия между ожидаемым результатом общественного производства и действительными последствиями его функционирования, порождаемого в то же время и внутренними противоречиями хозяйственного механизма, которые вряд ли могут быть разрешены раз и навсегда.

Как отмечает А. Бузгалин, "на начальном этапе социализма труд лишь по социально-экономической форме подчинен цели гармоничного и всестороннего развития личности и в этом смысле формально подчинен основному отношению социализма. В настоящее же время происходит переход от указанного этапа к реальному подчинению труда основному отношению, высшей цели социально-экономического прогресса ... Дialectика рассматриваемого процесса выражена в противоположности объективной необходимости развития человека как творца научно-технического и социально-экономического прогресса и невозможности всесторонней и полной реализации этой задачи на данном этапе развития экономики социализма"¹. Целенаправленное формирование потребностей поз-

¹ Бузгалин А. Взаимосвязь противоречий коренных отношений социализма. // Вопросы экономики. 1986. № 10. С. 43.

воляет преодолевать указанное противоречие, сокращать связанные с ним издержки, полное осуществлять содержащийся в нем импульс развития.

В сущности, формирование потребностей личности в решающей степени состоит в создании реальных возможностей активного и сознательного участия в деятельности по реализации потребностей общества и коллектива. Только в стремлении к удовлетворению потребностей происходит преобразование условий участия в общественном производстве, а следовательно, и самого работника, выступающего не как пассивный объект, на который направлены усилия общества по формированию его потребностей, а как активный субъект этого процесса. Особенностью современного этапа формирования потребностей является новое соотношение стихийных и целенаправленных факторов воздействия, возрастание значения последних. Как указывал К.Маркс, трудовая деятельность может выступать как "естественная необходимость", идущая собственно от субъекта, и как "социальная обязанность", т.е. необходимость, навязанная ему извне¹.

Было бы необоснованно связывать стихийные факторы формирования потребностей лишь собственно с личностью, а целенаправленные — с деятельностью общества, т.к. достигнутый уровень развития сохраняет еще элементы, допускающие проявления стихийности. В противном случае мы не сталкивались бы с неразумными потребностями. Да и сама личность формируется ведь не изолированно. Существование стихийных факторов, видимо, нельзя связывать лишь с товарно-денежными отношениями, хотя действительно платежеспособный спрос в известной мере искажает структуру потребностей, затрудняет целенаправленное их формирование, вызывает негативную трансформацию потребностей. В этом случае при внешнем сохранении потребности в неизменном виде общество сталкивается, например, с потребностью в труде, осуществляя которую личность преследует иные цели, нежели те, которые представляются объективно вытекающими из содержания и объекта деятельности по их удовлетворению. Подобное происходит в том случае, когда возникает экономически необоснованная дифференциация в оплате в связи с несовершенством систем заработной платы, а также в случае удовлетворения различных престижных потребностей.

В современных условиях социально-экономического развития необходимо обеспечить, используя всю систему материального и морального стимулирования, вовлечение работника в активную деятельность по удо-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.26. Ч.3 С.265-266.

влетворению потребностей общества, обеспечивая тем самым осознание им реализации этих потребностей как первоочередных, наиболее насущных.

Формирование более высокой структуры потребностей оказывает преобразующее воздействие на весь воспроизводственный процесс. Наряду с обратным воздействием на структуру производства совершенствуются формы распределения, обмена и потребления, получают дальнейшее развитие их организованные и обобщественные формы, способствуя проникновению достижений научно-технического прогресса не только в сферу личного потребления, когда экономические интересы, повышая роль потребностей как фактора экономического роста, вызывает необходимость целенаправленного регулирования структуры потребностей. Возможности же реального достижения целей общества зависят не только от соответствия поставленных целей возможностям экономики, но и от того, как механизм удовлетворения потребностей вмонтируется в механизм экономического роста в условиях, когда происходит отделение управления от собственности, восстанавливаются индивидуальные и коллективные стимулы к труду. Это необходимо для подготовки человека к новым условиям хозяйствования, без чего невозможна радикальная экономическая реформа в условиях, когда недостижимо классическое экономическое равновесие спроса и предложения, когда существует лишь динамическое равновесие противоречивых сил и тенденций. Нормальное функционирование экономики возможно в случае создания такого механизма регулирования, который обеспечивает постоянное возвращение хозяйствующих субъектов в оптимальное, с позиций удовлетворения потребностей, состояние.

УП

ЛИЧНЫЙ ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА И ДИНАМИКА ЖИВОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО ТРУДА

Объективная логика развития производительных сил, состоящая в усложнении и усовершенствовании научно-технического потенциала, ведет к опережающему росту материально-вещественных и информационных элементов производства по сравнению с применением живого труда. Перед экономической теорией и хозяйственной практикой встает задача разработки такого механизма трудовой мотивации, который бы позволил реализовать прогрессивные тенденции в динамике общественного труда. Методологической основой его разработки является понимание диалектики связан живого и общественного труда, закономерности его дви-

жения и изменения роли личного фактора в производстве на основе этой динамики.

Известно, что в любом производстве рабочая сила и материальные условия труда всегда остаются его факторами. Поэтому, несмотря на постоянный переход труда из формы деятельности в форму предметности, с точки зрения функциональной роли в процессе производства живой и овеществленный труд всегда будут различаться как сам труд и как объективный фактор функционирующей рабочей силы.

Хотя взаимодействие живого и овеществленного труда есть диалектическое единство, где совершенствование и развитие одного из них есть предпосылка и результат совершенствования и развития другого, составляющие этого единства не равнозначны. Уже на уровне исследования процесса производства, безотносительно к его общественной форме, очевидна господствующая роль живого труда над овеществленным, определяющая все его взаимосвязи и опосредования¹.

Во-первых, благодаря живому труду овеществленный труд сохраняет и реализует свою полезность.

Во-вторых, употребляемые средства труда не что иное, как овеществленная сила знания.

В-третьих, именно человеку присущи регулирующие, контролирующие и информационные функции в обмене веществ между собой и объективными условиями производства.

Это характеризует личный фактор как ведущее, первичное, активное начало всякого производства.

Господствующая роль живого труда еще более усиливается при рассмотрении процесса производства как процесса создания стоимости. На этом уровне анализа диалектика связи живого и овеществленного труда получает большую конкретизацию. В процессе образования стоимости живой и овеществленный труд, воплощенный в товаре, учитывается лишь в строго определенной количественной мере — как общественно необходимый труд. То обстоятельство, что овеществленный труд сравним с живым трудом, не умаляет ведущей роли живого труда. Овеществленный труд лишь участвует в формировании стоимости благодаря функции живого труда².

¹ На этот счет непреходящее значение имеют замечания К. Маркса (см.: Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 188, 194; Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46. Ч. 2. С. 215).

² Ничего не меняет в этом взаимодействии закон замещения факторов производства, согласно которому их оптимальная комбинация —

Наконец, на уровне исследования движущих сил производства, это диалектическое единство обнаруживает связь с формой собственности, которая через соответствующий хозяйственный механизм может либо обеспечить заинтересованность в рациональном использовании и развитии объективных условий производства, либо породить "отчуждение" производителя. В этой связи просматривается не только технико-экономический аспект соответствия личного и вещественного факторов производства, но и воздействие социально-экономических предпосылок на реализацию тех резервов, которые заключает в себе главная производительная сила общества — человек. Поскольку экономический интерес собственника является самым сильным, то отсюда все прогрессивные тенденции в динамике общественного труда связаны прежде всего с реализацией социально-экономических факторов развития экономики, с адекватным механизмом трудовой мотивации.

Чтобы обозначить ее конкретные направления, необходимо рассмотреть изменение роли человека в процессе производства в соответствии с динамикой живого и овеществленного труда.

Известно, что поступательный процесс развития производительных сил находит свое выражение в относительном увеличении доли овеществленного труда по сравнению с живым трудом. Это проявляется в росте фондовооруженности, материаловооруженности труда и наукоемкости производства.

В соответствии с динамикой живого и овеществленного труда происходят изменения и в структуре личного фактора производства. Так, сокращается занятость в материальном производстве (в Западной Сибири она уменьшилась к 1990 году по сравнению с 1965 годом на 6,1 пункта и составляла 74,3 %), повышается образовательный уровень трудящихся (в настоящее время каждый четвертый, занятый в народном хозяйстве, имеет высшее или среднее специальное образование, в Западной Сибири — каждый третий), растет квалификация рабочих. Об этом свидетельствуют увеличение численности работников новых профессий: наладчиков станков и манипуляторов с программным управлением, операторов электронно-вычислительных машин, наладчиков автоматических линий, рост занятости в сфере науки и научного обслуживания¹.

ей считается та, где достигается равенство отношений физических объемов предельного продукта и цены данных факторов. О том, что труд является самым важным фактором производства, свидетельствует и "производственная функция Кобба-Дугласа", устанавливавшая числовое соотношение между затратами и выпуском.

¹ Показатели социального развития Томской области; Статсборник. 1991. С.9; Народное хозяйство Томской области за годы 12-ой пятилетки (1986-1990 г.г.) Томск, 1991. С.115.

На фоне прогрессивных изменений в развитии личного и вещественного факторов производства обращают на себя внимание неблагоприятные тенденции в их динамике¹. Это: отставание уровня подготовки от общественно необходимого (даже на новых предприятиях этот уровень составляет 75-82 %, 70 % брака и 30 % поломок оборудования - следствие недостаточно высокого уровня квалификации); нерациональное использование наличного состава (только 10 % ИТР занято собственно творческим инженерным трудом, большой процент отвлечений от основной деятельности, потери рабочего времени, только 60-70 % лиц, имеющих высшее образование, используются в соответствии с полученным дипломом), тенденция к стагнации квалификационной структуры рабочих (некомплексная механизация и автоматизация, невысокий технический уровень автоматов и полуавтоматов сокращают число рабочих мест, требующих высококлассных специалистов и воспроизводят треть рабочих мест с низкой квалификацией). Об этом же говорят низкие темпы роста числа работников высших разрядов в промышленности и уменьшения низших), большой удельный вес рабочих мест (40-45 % в промышленности и 75 % в сельском хозяйстве), работа на которых выполняется вручную и с помощью простых механических инструментов, резкий рост вакансий наряду со скрытой безработицей, дефицитом специальностей. Все это говорит о том, что с технико-экономической стороны нет соответствия личного и вещественного факторов производства, что ключевой ресурс - знания и квалификация не стал доминирующим в производстве. Следствием такого положения являются неблагоприятные тенденции в динамике фондоемкости, материалоемкости и производительности труда, ибо только с живым конкретным трудом связан и процесс создания и рационального использования средств производства, а значит, и процесс трансформации прогрессивной структуры производства в прогрессивную структуру затрат.

Изменение уровня фондоотдачи х) ω

Города	Среднегодовые темпы прироста (+), снижения (-) в %		
	1971-1980 гг.	1981-1985 гг.	1986-1988 гг.
	I	2	III
Барнаул	- I, I	- I, 6	- I, I

¹ Об этом свидетельствуют данные социологических исследований. См.: Осипов Г. Человеческий фактор в социологическом измерении // Общественные науки. 1989. № I. С. 91-92.

	1	2	3
Кемерово	- 3,7	- 0,95	- 0,1
Новосибирск	0,2	- 1,3	- 1,4
Омск	- 0,8	- 3,65	- 0,5
Томск	- 2,2	- 6,55	- 3,9
Тюмень	- 0,3	- 11,05	- 2,6

х) См.: Социальное и экономическое развитие областных центров Западной Сибири : Статсборник. Томск, 1989. С.91

Между тем такое четкое и недвусмысленное толкование роли личного фактора производства не всегда находило отражение в исследованиях, касающихся вопросов эффективности общественного труда.

Некоторые авторы¹, опираясь на факты относительного уменьшения доли живого труда в текущем производственном процессе, на его "выталкивание к верхним этажам" процесса производства, все большей интеллектуализации труда, относительного сокращения занятости в материальном производстве, считали средства труда, информацию главным фактором роста и совершенствования производства. Полагая, что динамику эффективности общественного производства все более предопределяет овеществленный труд, смещающий формы проявления эффективности в область таких показателей как фондо-, капитало-, научно-, материалоемкость. Отсюда - главные требования общество должно предъявлять к прошлому труду.

Противоположный подход просматривался в исследованиях тех авторов², которые расчет обобщающего показателя эффективности связывали лишь с эффективностью живого труда. Опасаясь оказаться на позициях теории "трех факторов производства", отдельные из них считали, что показатель экономии совокупного труда ни в коей мере не тождествен показателю производительности труда, что последняя должна измеряться лишь экономией живого труда, якобы в противном случае смешивается понятие ее экономической сущности и конечного результата труда.

Третьи³, отмечая связь эффективности живого труда и степени

¹ Любимцев Ю. Производительные силы совокупного общественного труда // Совокупный труд в развитом социализме. Куйбышев, 1977. С.10-15.

² Максимов К. Об измерении эффективности производства // Экономические науки. 1978. № 8. С.66-67.

³ Уровни и тенденции развития главных капиталистических стран // М. 1977. С.136.

совершенствования материальных условий производства, призывали не подчеркивать значимость одного фактора за счет другого, а предъявлять к живому и овеществленному труду одинаковые требования. Указывая при этом, что речь должна идти лишь о выявлении сравнительной степени участия их в снижении общих затрат.

Происходящие прогрессивные изменения: интеллектуализация труда, увеличение занятости в сфере науки, информации — есть свидетельство динамизма понятия "совокупная рабочая сила", усиления творческой стороны живого труда, значения его эффективности на стадиях научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ. Поэтому квалификация, знания, компетентность не только не утрачивают свое значение, а во все возрастающих масштабах реализуются путем эффективного использования труда, овеществленного в средствах труда и информации. В этой связи неприемлем механистический подход, одностороннее акцентирующий внимание на показателях живого или овеществленного труда, связывающий экономию совокупного труда лишь с общественной производительностью, а экономию живого — с характеристикой индивидуальной производительности труда.

В таком подходе обнаруживается ряд методологических просчетов. Во-первых, в основу различий индивидуальной и общественной производительности труда положен количественный критерий (масштаб производства), а не качественный — уровень общественнонеобходимых затрат. На самом деле, в смысле переоценки по общественнонеобходимым меркам всякая производительность труда, независимо в каком масштабе она исследуется (отдельного производителя, участка, общества), является общественной, во-вторых, к теоретическим издержкам такого подхода относится отказ от "монизма" в трактовке производительности труда как степени эффективности живого конкретного труда применительно к любому уровню производства.

Необходимо помнить, что производительность труда, будучи характеристикой полезного труда, не предполагает чудодейственную способность этого труда производить блага без соответствующих материальных условий. Отсюда, рассматривать произведенную потребительную стоимость как порождение конкретного труда можно, если иметь в виду что в ней присутствует и перенесенная на продукт часть прошлого труда. Поэтому если подойти к продукту как результату производства, то весь заключенный в нем труд, когда бы во времени он не был затрачен, выступает как прошлый, а рост производительности, являясь функцией конкретного труда, находит выражение в снижении стоимости единицы товара, включающей живой и овеществленный труд. При этом после-

дний учитывается тоже в объеме общественнонеобходимых затрат, так как со стороны образования стоимости он качественно и количественно сравним с живым трудом.

Эти положения позволяют снять мнимое противоречие между экономической сущностью производительности труда как эффективности живого конкретного труда и выражением ее в снижении совокупных затрат труда. Они свидетельствуют о том, что в той мере, в какой индивидуальная производительность есть элемент общественной, она предполагает и экономию овеществленного труда. Именно это обстоятельство дает теоретическое обоснование того, почему проблему рационального использования прошлого труда необходимо ставить и решать на каждом рабочем месте, а не считать экономию совокупного труда только атрибутом общественной. Оно подчеркивает возрастающую функциональную роль конкретного труда в экономии материальных условий производства в связи с увеличением и качественным совершенствованием опредмеченных производительных сил, тенденциями обобществления производства, когда каждый последующий вид труда, прилагаемого к продукту, может увеличить, уменьшить или даже полностью свести на нет эффект предшествующих затрат.

Таким образом, только учет диалектики взаимосвязи живого и прошлого труда во всей ее полноте позволяет верно подойти к вопросам оптимизации затрат общественного труда. Несмотря на ряд новых моментов, которые привносит в эту диалектику развитие науки, техники, информации, живой труд по-прежнему активный фактор производства, его движущее начало, в то время как овеществленный — потенциальный, выражающий лишь возможность получения эффекта, реальное движение которого зависит от тех свойств, которые включает главная производительная сила общества — человек, личность.

Отмеченные моменты диалектики живого и овеществленного труда подчеркивают, что их взаимозаменяемость не абсолютна. К сказанному можно добавить, что живой труд как ресурс имеет ряд особенностей¹. Во-первых, его нельзя накапливать, хранить, неиспользованный фонд рабочего времени — это потерянный труд. Его ничем нельзя возместить, так как время нельзя законсервировать и таким путем сберечь. Во-вторых, временной интервал цикла воспроизводства этого ресурса укладывается только в рамки жизни одного поколения и не может отождествляться с процессом воспроизводства других факторов. Поэтому имеет место изменение форм участия трудоспособного населения в общест-

¹ Ефимов В.И. Методологические проблемы экономики ресурсов. М., 1977. С.145-147.

венном воспроизводстве по конкретным периодам в рамках жизни целого поколения.

Отсюда при рассмотрении вопросов эффективности общественного труда, принимая во внимание изменение функции живого труда, рост его сложности, все большую зависимость производственного процесса от научного познания, следует не подчеркивать значение овеществленного труда за счет живого, не ставить знак равенства между тем и другим, а предъявлять к живому труду повышенные требования, исходя из его определяющего воздействия. Поэтому проблема оптимизации затрат общественного труда — есть прежде всего проблема продуктивности самой рабочей силы и ее рационального использования.

Для выявления направлений, с которыми связаны прогрессивные тенденции в динамике затрат общественного труда, остановимся на характеристике технико-экономических предпосылок этой динамики.

Раскрывая причинно-следственную связь между ростом производительных сил, производительности труда и снижением стоимости и цены изделия, следует указывать на наличие двух тенденций в динамике живого и овеществленного труда. Первая, отражая его динамику в производстве, заключается в относительно быстром росте массы овеществленного труда по сравнению с массой живого труда и проявляется в росте органического строения производства, материало- и фондовооруженности труда. Другая — связана с динамикой затрат в самом продукте как результатом роста производительности труда. Она находит свое выражение в абсолютном сокращении совокупных затрат, хотя доля овеществленного относительно живого растет, а доля стоимости сырья и материалов составляет возрастающую часть стоимости создаваемого продукта по сравнению со стоимостью потребляемого основного капитала.

Две тенденции в динамике живого и овеществленного труда не просто сосуществуют. Они находятся в определенном взаимоотношении. Именно с возрастанием относительной доли овеществленного труда связано абсолютное уменьшение затрат совокупного труда в единице продукта, только с трансформацией первой тенденции во вторую получает свое законченное выражение рост производительных сил общества как основы экономического и социального прогресса.

Как свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой, среди технико-экономических предпосылок, обуславливающих реализацию причинно-следственной связи между прогрессом производительных сил и стоимостной структурой продукта, на первом месте стоит процесс разделения труда внутри общества, развитие интеллектуального труда, науки, рост производительности труда в сферах, которые доставляют

средства производства.

Именно с развитием науки, технического прогресса прежде всего связана возможность абсолютного снижения затрат труда на единицу общественной полезности продукта при относительном повышении доли овеществленного труда. Последнее – условие незаменимое и невозполнимое не только в данный период, но и на перспективу.

Несомненно, условия производительного потребления материальных факторов производства таит в себе огромные резервы оптимизации затрат, так как любой качественный состав той или иной массы средств труда создает лишь объективную возможность для роста производства, которая претворяется в действительность при достаточно высоком уровне их экстенсивного и интенсивного использования. Более того, эффективность использования средств производства есть внутренний момент их воспроизводства (ибо производительное потребление – важнейшее условие возмещения их стоимости, а значит, и возможности замены устаревших средств труда новыми, более прогрессивными, позволяющей свести к минимуму потери от морального износа, столь значимого в условиях научно-технического прогресса). О наличии резервов в этой сфере говорят многочисленные данные. Достаточно указать на коэффициент сменности металлообрабатывающего оборудования в машиностроении (1,35 –

в стране, 1,2 – 1,4 – в Западной Сибири), практически односменную работу станков с числовым программным управлением, относительно низкий КПД (43 %) использования топливно-энергетических ресурсов. Только в Томской области перерасход тепло-электроэнергии, котельно-печного топлива в связи с неполной загрузкой оборудования и нарушением режима технологии составил в 1989 г. от 2 до 14 %¹.

Однако несмотря на исключительную важность вовлечения всех резервов условий производительного потребления, в том числе и тех, которые укладываются в понятие "неорганизованность", следует сказать, что наступает момент, когда резервы в этой сфере становятся исчерпанными. Об этом свидетельствует то состояние дефицита материальных ресурсов, с которым столкнулось общество при наличии в большинстве своем лидирующих позиций в области их производства. Становится очевидным, что прогрессивные изменения в динамике общественного труда невозможно реализовать без воспроизводственного подхода к показателям фондо- и материалоемкости как интегральным показателям эффективности создания и использования средств производства.

Формула $\phi_0 = \frac{\Pi r}{\Phi \beta}$ показывает, что динамика производитель-

¹ Использование топливно-энергетических ресурсов за 1989 год. Статбюллетень. Томск, 1989. С.2, 14-17.

ности труда и фондоотдачи опосредована степенью дееспособности средств труда. Знаменатель формулы отражает как бы плату общества за рост производительности труда. Отсюда ключ к росту фондоотдачи в первую очередь лежит в отрасли инвестиционного комплекса. Ему принадлежит решающая роль в формировании прогрессивных тенденций фондоёмкости общественного производства в целом.

Именно от фондосоздающих отраслей зависит:

- 1) Ускорение воздействия научно-технического прогресса на результаты экономического развития, ибо эффективность использования основных фондов определяется прежде всего тем, какие средства труда и в каких пропорциях создаются в отраслях первого подразделения;
- 2) соответствие технико-экономических параметров средств производства условиям потребления;
- 3) цена единицы полезного эффекта средств труда;
- 4) своевременное обновление фондов.

Поскольку научно-технический прогресс — главный фактор, предопределяющий тенденции материалоемкости к снижению, противостоящий росту удельной массы и стоимости предметов труда в условиях интенсификации общественного производства, позволяющий сомкнуть проблемы экономики и экологии, то отрасли инвестиционной сферы оказывают определяющее влияние и на динамику народнохозяйственной материалоемкости. Более того, фондосоздающие отрасли сегодня играют значительно большую роль в формировании межотраслевых потоков предметов труда, чем, например, легкая и пищевая промышленность, хотя последние имеют больший удельный вес материальных затрат¹.

В свою очередь, интенсификация производства и потребления предметов труда, противодействуя прогрессивному уменьшению первоначально используемого продукта, означает иной подход к масштабам и темпам целого комплекса отраслей, таких как добывающая промышленность, сельское хозяйство, лесное, энергетика, имеющие втрое большую фондоёмкость, чем обрабатывающие отрасли. В связи с этим снижение материалоемкости имеет для народнохозяйственной эффективности неизмеримо большее значение, чем относительно равная экономия производственных фондов.

Наличие связи рационализации объема и структуры промежуточного

¹ Материальные затраты в производстве черных металлов составляют около 60 % затрат в общественном производстве / См.: Рябов Я. Резервы повышения эффективности экономики // Плановое хозяйство. 1989. № 9. С.6.

продукта и уровня развития инвестиционных отраслей обуславливает возможность синхронного воздействия на показатели материалоемкости и фондоемкости в направлении их снижения.

Неблагоприятная ситуация в области производства отечественной техники и ресурсосбережения (на 15-20 % тяжелее зарубежной, на 14-16 % больше энергоемкость, затраты на ремонт сопоставимы с затратами на производство, только 5 % машин экспортируется, ограниченные возможности замены физически и морально устаревших средств производства) со всей остротой ставит требование проведения единой технической политики и металлургов и машиностроителей, подчеркивая необходимость межотраслевого подхода к проблеме эффективности средств производства.

То обстоятельство, что только 43 % прироста потребностей в сырье и материалах обеспечено за счет экономии, свидетельствует, что по-прежнему хозяйственная практика делает акцент на вовлечение внутриотраслевых резервов, что научно-технический прогресс не доминирует в данном процессе.

Особые требования общество должно предъявлять к эффективности капитальных вложений. Это вытекает из специфики инвестиционного процесса, где между вложением и началом отдачи имеется временной лаг, в течение которого общество не получает эффекта от затрат, также заключающийся в том, что данный процесс носит безвозвратный характер, определяющий "жизнь" основных фондов на многие годы. Поэтому показатели фондотдачи и материалоемкости аккумулируют эффект как интенсивных, так и экстенсивных компонентов процесса накопления.

Подчеркивая лимитирующее значение сферы создания материальных условий производства для прогрессивной структуры затрат в процессе производства, следует особо выделять этап конструирования и технологической подготовки производства. От экономического обоснования решений, принимаемых на данном этапе, и от скорости их материализации в решающей степени зависят издержки, которые возлагаются на экономику в связи с созданием и обслуживанием техники и сокращением цикла "наука-производство". Исследования показывают, что предпроизводственный этап обеспечивает 80-90 % общего прироста эффективности новых машин. На стадии НИОКР закладывается 88 % экономии материальных затрат и только 12 % - в процессе изготовления¹.

Таким образом, экономическая теория подчеркивает приоритетность науки, ее эластичность как потенции производства в обеспечении прог-

¹ Строганов Г. Новые материалы в ресурсосбережении // Плановое хозяйство... 1989. № 9. С.10.

рессивных изменений в динамике затрат общественного труда. Об этом свидетельствует и мировой опыт. То, что за последние 12-15 лет материалоёмкость и энергоёмкость национального дохода в развитых странах снизилась на 30-50 %¹, являясь результатом дополнительных затрат на науку, развития наукоемких производств. Только с помощью их преодолеваются границы экономии материальных затрат, заключающиеся в "вещности", "предметности" продукта. Причем позитивные тенденции в энерго-, материалопотреблении обусловлены не только механическим сокращением затрат (они могут даже увеличиться), но и изменением самих потребительных стоимостей, ростом их качества.

В этой связи становится очевидным, что реализация прогрессивных тенденций динамики общественного труда связана с необходимостью изменения прежде всего отношения к финансированию науки. Это находит выражение в увеличении ассигнований на научные исследования и разработки, в приоритетном выделении ресурсов для фундаментальных исследований, в превращении науки в важный структурообразующий фактор, имеющий фондовооруженность, равную с промышленностью, в значительном участии государства в расходах на науку и образование. Кроме того, это требует определения приоритетов, где мы можем быть лидерами, обеспечения конверсии в области научных исследований. На сегодня 75 % всех ассигнований НИОКР оставляют военные исследования и разработка, отдача которых гражданскому сектору прогрессивно снижается². Именно использование научного и технического потенциала оборонного комплекса в сложных условиях, наряду с внешними инвестициями, являются главными факторами достаточно быстрого повышения технического уровня осуществляемых капитальных вложений, теми мерами, которые призваны противодействовать инвестиционному ресурсорасточительству, имеющему в своей основе структурную деформацию экономики, ее технологическое неравновесие.

Ясно, что переход общества от индустриального типа развития к научно-техническому усиливает внимание к ключевому ресурсу производства - знанию, росту квалификации. Именно технико-образовательный фактор образует предел роста производительности общественного труда. Отсюда - особая роль образования, мотивации роста квалификации и профессионализма³.

¹ Белоусов Р. Мировая и советская экономика на финише XX века // Плановое хозяйство. 1989. № 8. С.28-29.

² Николаев А. Почему мы отстаем от США // Экон.газета. 1989. № 39. С.9.

³ Примечательно, что отношение уровней производительности труда в нашей стране и США примерно совпадает с отношением до-

Тип работника, который сформировался и воспроизводился в рамках централистской модели хозяйствования, никак не согласуется с положениями экономической теории об оптимизации затрат общественно-го труда. Он характеризуется низким уровнем трудовой и социальной активности, где профессиональная деятельность перестала быть в центре внимания личности, упал престиж профессионального мастерства, значительно утрачена ценность повышения квалификации, учебы, творчества, на периферию общественного сознания вытеснен момент общественной ориентации на потребителя.

Такой тип работника поддерживался и поддерживается с помощью такой системы трудовой мотивации, которая отражает низкий уровень притязаний работников, не опирается на все многообразие потребностей, которое человек способен удовлетворить в процессе трудовой деятельности и за счет трудовой деятельности, где оплата лишь внешне выступает как оценка трудового вклада, а на самом деле является либо формой компенсации, либо формой привилегии, либо платой за амнистию взаимной нетребовательности.

В соответствии с возрастающими требованиями к живому труду в самом процессе производства, с необходимостью развития новаторских, оригинальных и творческих качеств, профессиональной компетентности требуются вложения больших средств в самого работника, в развитие социальной инфраструктуры, прежде всего образования, подготовки и использования кадров, медицинского обслуживания.

Рассматривая истоки нашего затратного хозяйствования, некоторые авторы видят их в стоимостном критерии и способе распределения результатов производства, в его товарном характере, а выход - в разработке непосредственно общественных оценок эффективности общественного труда¹. Практика нашего хозяйствования свидетельствует, что, наоборот, недостаток развития стоимостных отношений - основа увеличения затрат, сохранения доиндустриальной структуры производства, отвечающей идеологии натурального хозяйства, исключая участие страны в борьбе за мировой рынок продукции обрабатывающих отраслей.

В связи с этим преодоление "затратности" производства связано с условиями формирования рынка (многосубъектностью собственности, монополизацией, конкурентной средой). Именно стоимостные отношения призваны сыграть свою роль в становлении нового типа работника с высоким уровнем трудовой и социальной активности. Поэтому глав-

лей населения, занятых преимущественно умственным трудом (2,5:1 в пользу США). См.: Евраев А. Умный богаче! // Правда. 1989. 12 дек. гл. С.1.

¹ Губанов С. Истоки затратного подхода и возможности его преодоления // Плановое хозяйство. № 4. 1990. С.94-106.

ной в новом мотивационном механизме, должна стать связь оплаты труда и конечного результата, проконтролированного самой эквивалентностью обмена. Уже своим содержанием эта связь обеспечит рост притязаний, как к оплате труда, так и его содержанию, а значит, к уровню образования и квалификации. Одновременно она, конечно, породит и жесткий селективный механизм. Однако в нем гораздо больше гуманности и справедливости, нежели в оплате за гарантию рабочего места по статичным и универсальным нормативам, не обеспечивающей ни достойных условий труда, ни качественных жизненных стандартов, не стимулирующей рост профессионального мастерства и квалификации.

Отсюда важным для оптимизации затрат является становление и развитие при переходе к рыночной экономике новых форм хозяйствования и собственности. Достаточно указать, например, что именно в рамках старых структур управления и собственности в Томской области в 1989 г. на I млн.руб. товарооборота в государственной торговле приходилось 1020 руб. недостач и хищений и 118 руб. - порчи товароматериальных ценностей, в потребительской кооперации - соответственно - 1844 руб. и 321 руб. Сверхнормативные запасы неустановленного оборудования на I января 1990 : превышали плановые источники финансирования по Миннефтегазопрому - на 43 %, Союзгазопрому - на 60 %, по Минхимнефтепрому - на 72 %, Минэлектроприбору СССР - на 25 %¹.

Известно, что сегодня уже первые ростки новых организационных форм хозяйствования и собственности (аренда, акционирование, фермерство, кооперация) дают поистине "взрывной" эффект в плане роста производительности труда, роста фондо- и материалоотдачи.

Достаточно указать, что если в целом по промышленности Томской области фондоотдача в 1986-1990 гг. упала на 25 % и составила соответственно 98,2 - 72,7 коп. на каждый рубль среднегодовой стоимости промышленно-производственных основных фондов, то на промышленных предприятиях, работающих в условиях аренды, она достигла в 1990 году 1,9 рубля². В значительной мере это объясняется использованием новых элементов мотивационного механизма (возможности действительного участия в управлении производством, самореализации в труде, большей свободы распоряжения доходом, возможности влияния на организацию

¹ Недостача, хищения и порча товароматериальных ценностей // Статбюллетень. Томск. 1990. С.1,5; 0 сверхнормативных запасах неустановленного оборудования, находящегося на складах в капитальном строительстве // Статбюллетень. Томск, 1990. С.3-12.

² Народное хозяйство Томской области за годы 12-ой пятилетки (1986-90 гг.).). Томск, 1991. С.17, 27.

производства, саморазвития в труде и т.д.). Однако потенциалы и этих прогрессивных форм ограничены научно-техническим потенциалом, архаичной структурой производства. Хозяйственная самостоятельность не утрачивает ни доставшаяся в наследство технологии и инфраструктура, ни низкокачественное сырье, ни отсталое оборудование, не обеспечивает рост интеллектуальной составляющей в качестве рабочей силы.

В связи с этим было бы наивно полагаться в реализации всех технико-экономических предпосылок экономики живого и овеществленного труда только на рыночные формы связи. Межотраслевой характер проблем фондо- и материалоемкости, их зависимость от научного, технологического потенциалов показывают, что само по себе введение рыночных институтов, новых форм хозяйствования и собственности без подготовленных структурных поворотов может явиться худшим вариантом "экономического ханжества".

Поскольку главным на сегодня в структурной политике является преодоление технологического неравновесия за счет перегруппировки созданного потенциала (прежде всего оборонной промышленности¹ и внешних инвестиций, то на ближайшее время сохраняется значение и роль централизованных усилий, как в форме прямого так и косвенного (с помощью финансово-кредитных механизмов) регулирования этого процесса. Это в первую очередь касается государственной программы конверсии, которая бы вместо фискальных целей определила методы и формы вовлечения научно-технического потенциала "оборонки" для решения вопросов и социальной ориентации производства и оптимизации затрат общественного труда.

Наконец, проблемы образования. Это вопросы большой государственной долгосрочной политики. Жизнь требует, чтобы с учетом катастрофического состояния ее на сегодня и ведущей роли в решении задач эффективности и культуры производства была разработана государственная программа в области образования, подготовки и использования кадров, где бы потребности образования рассматривались с приоритетом номер один.

Региональные программы, связанные с активизацией главной составляющей производительных сил - человека, с проблемами роста эффективности труда, имеют, конечно, определенную специфику. В связи с явно выраженной тенденцией - экстенсивного развития занятости (за счет привлечения ресурсов труда извне) в ведущих отраслях областей

¹ Доля военной продукции в общем объеме машиностроительного выпуска составляет 60 %. См.: Яременко Ю. Экономика ханжества // Правда. 1990. 1 сентября. С.1, 3.

сибирского региона (нефтедобывающей, газовой промышленности, лесной) особо актуальны меры по сокращению применения ручного труда, по обеспечению эффективной занятости, по совершенствованию организации труда и управления.

Особую сложность, скажем для Томской области, представляет программа сокращения ручного труда (в промышленности его доля - 44,2 %, в строительстве - 48,5 %, в целлюлозно-бумажной промышленности - 62,8 %, в лесозаготовительной - 49,4 % ¹). И не только потому, что требует средств на техническое обновление, на подготовку и переподготовку кадров, но и потому, что это сопряжено в северных районах с гораздо большими средствами на социальную инфраструктуру, к которой квалифицированные кадры предъявляют повышенные требования. Достаточно сказать, например, что Томская область, имея 41-е место по объему промышленной продукции в РСФСР, занимает 58 место по объему реализации бытовых услуг на 1 жителя, 60-е место по обеспечению населения жильем (в кв.метрах общей площади на одного жителя) ².

Симптоматичен и такой факт: наряду с высокой занятостью в науке, научном обслуживании, в зрелом образовании именно проектные, конструкторские организации и научно-исследовательские институты несли наибольшую нагрузку по отвлечениям от основной деятельности (если по Томской области за 1989 г. эта цифра составляла 1,3 дня на одного работающего, то в названных учреждениях - 1,4 - 3,9 дня ³).

Это свидетельствует о кричащем безразличии к движущей силе научно-технического прогресса - работникам умственного труда. Отсутствует в регионе и программа по подготовке и переподготовке кадров.

При всей важности учета региональных особенностей в динамике живого и овеществленного труда, ее позитивные тенденции опираются на целостность и прогрессивность программ по образованию и структурным сдвигам в производстве в масштабе страны, республики, подкрепленные, в свою очередь, созданием новых рыночных институтов, адекватных сегодняшним ресурсным и технологическим возможностям.

¹ Численность рабочих, занятых механизированным и ручным трудом // Статсборник. Томск, 1990. С.3-12.

² Показатели социального развития Томской области. // Томск, 1991. С.23, 43, 64, 73.

³ Отвлечения рабочих и служащих от основной деятельности // Статсборник. Томск, 1990. С.1, 2.

ЛИЧНЫЙ ФАКТОР В УСЛОВИЯХ ПРИРОДОВОСПРОИЗВОДЯЩЕГО ХОЗЯЙСТВА

Недооценка природных закономерностей в ведении нашего хозяйства привела к крайне опасной деградации природы и ущербу в экономике и состоянии здоровья людей как в целом по стране, так и в региональном аспекте.

Небрежно используя ресурсы, мы еще живем за счет будущих поколений. Экологическая обстановка в стране близка к катастрофической. По-прежнему народное хозяйство ориентировано на сырьедобывающие отрасли. Морально и физически изношены основные производственные фонды, очень отстала технология в перерабатывающей промышленности, регулярно нарушается технологическая дисциплина работниками сельского хозяйства и промышленности, у населения слабо развито экологическое сознание.

Наиболее острая проблема – загрязнение атмосферного воздуха. В 1990 г. на территории бывшего СССР выброшено в атмосферу вредных веществ около 91 млн. т.¹ Максимальные разовые концентрации вредных веществ, превышающие 10 ПДК, отмечались в последние годы более чем в ста городах страны.

В водоемы ежегодно сбрасывается более 26 млрд. м³ загрязненных вод. Причем в 1990 году эта цифра увеличилась и составила 33,6 млрд. кубометров². Во многих внутренних озерах, морях, реках, в том числе в реке Томи, экологические системы интенсивно разрушаются и воду нельзя использовать как питьевую.

Около 400 млн. га сельскохозяйственных земель подвержены эрозии, 157 млн. га засолены, 36 млн. га переувлажнены и заболочены, 68 млн. га имеют повышенную кислотность, подтоплено 7 млн. га пойменных земель. За последние 15 лет в почвах разных регионов страны потеряно от 8 до 40 процентов гумуса³.

Неудовлетворительно используются минеральные ресурсы. Потери при добыче составляют ежегодно: угля – 189 млн. т, железной руды – 49 млн. т., калийных солей – 138 млн. т. и т.д. К настоящему времени в отходах горно-обогатительного производства накоплено более 50 млрд. т неиспользованных вскрышных, вмещающих пород и отходов обогащения⁴.

¹ Экономика и жизнь. 1991. № 35. С. 6.

² Там же.

³ Там же. 1990. № 41. Приложение.

⁴ Там же.

Только в 1990 году к этому добавилось еще около 3,2 млрд. м³ пород¹. Уровень использования отходов не возрастает.

Темпы выработки наших запасов нефти в 3-5 раз превышают темпы Саудовской Аравии и других стран. Поэтому 41 процент всей нефти, содержащейся в недрах, у нас уже извлечен. Причем нефть взята из месторождений, требующих минимальных затрат, в дальнейшем условия будут только ухудшаться и затраты на добычу будут возрастать².

Нерационально используется лесной фонд страны. Применяемая тяжелая техника не отвечает современным экологическим требованиям. В процессе лесозаготовки и переработки теряется большое количество древесины. При значительном сокращении лесозаготовок в 1990 году количество брошенной древесины тем не менее увеличилось до 2,63 млн. кубометров³.

Из года в год возрастают площади, охватываемые пожарами. Если в среднем в 1981-1985 гг. площади, которые были затронуты пожарами, составляли 325 тыс. га в год, то в 1990 году - уже 1384 тыс. га⁴.

Загрязнение окружающей среды является одним из наиболее существенных факторов, влияющих на здоровье людей и продолжительность жизни. Вклад экологической ситуации в заболеваемость населения достиг 40 процентов⁵. В 1964-1965 гг. средняя продолжительность жизни была равна 70,4 года. На рубеже 80-90-х гг. эта кривая пошла на спад и в 1990 году составила 69,3 года. 40 процентов умерших в России мужчин в 1991 году были в работоспособном возрасте. В некоторых особо загрязненных городах средняя продолжительность жизни меньше, чем пенсионный возраст⁶.

Зонами экологического бедствия в России официально названы только особо загрязненные районы в результате Чернобыльской катастрофы, а также ча Еланом Урале. Однако госсоветник России по экологии и заповоохранению А.Яблоков относит к таким зонам некоторые территории Поволжья, Кузбасса, Центральной Якутии, Приамурья, Красноярского края, Кольского полуострова. Практически во всех республиках, краях и областях могут быть выделены собственные зоны бедствия. К тому же он считает, что масштабы радиационного загрязнения до сих

¹ Экономика и жизнь. 1991. С.6.

² Комсомольская правда. 1992. 23 янв. С.2.

³ Экономика и жизнь. 1991. № 35. С.6.

⁴ Там же.

⁵ Российская газета. 1991. 20 дек. С.1.

⁶ Известия. - 1992. 23 янв. С.1.

пор неизвестны до конца. Есть лишь отрывочные данные о серьезном радиоактивном заражении территорий при производстве ядерного оружия в закрытых городах: Челябинск-6, Арзамас-16, Красноярск-45, Томск-7, а также территорий, на которых проводились ядерные взрывы в мирных целях ¹.

В результате нерациональных взаимоотношений с природой ущерб, который может быть оценен в денежной форме, в России достигает ежегодно 75 млрд.руб. ² Однако делается крайне мало для предотвращения этого, а также социального ущерба, не учитываемого в денежной форме. Так, в 1990 году общая величина расходов на охрану окружающей среды составила всего около 9 млрд. руб. Это в 5-6 раз меньше, чем в США ³.

Общее неблагоприятие, как уже отмечено, проецируется на региональный уровень. Захватило оно и Томскую область. Обстановка в городе и области грозит тяжелыми последствиями: резко ухудшилось качество воды в Оби и Томи, обезображены бассейны некоторых малых рек ⁴, высок уровень загрязнения атмосферы. В нее выброшено за 1989 год более 267 тыс. т вредных веществ, в том числе в г.Томске 43,6 тыс. т ⁵. Лимиты государственных капитальных вложений по строительству природоохранных объектов используются не в-полную меру. Так, за I-е полугодие 1990 г. процент использования годового лимита государственных капитальных вложений по водным ресурсам составил 40, по охране атмосферы - 28, по земле - 36 ⁶.

В области осознана необходимость системного, рассчитанного на долгосрочную перспективу подхода к оздоровлению экологической обстановки. Делаются попытки построить комплексную целевую программу охраны окружающей среды (пока что только для г.Томска), имеющую четкую социальную направленность ⁷. Близка к завершению работа по составлению подобной программы на народнохозяйственном уровне.

Такие широкомасштабные меры не могут не касаться интересов и

¹ Известия. 1992. 23 авг. С.1.

² Российская газета. 1991. 20 дек. С.1.

³ Экономика и жизнь. 1991. № 6. С.26.

⁴ Красное знамя. 1989. 26 июля, 14 сент.

⁵ Стат.бюллетень по природным ресурсам и охране окружающей среды за 1989 год. Томск. 1990. С.39.

⁶ Использование лимита государственных капитальных вложений на мероприятия по охране и рациональному использованию природных ресурсов за I-е полугодие 1990 года. Томск. 1990. С.1.

⁷ Красное знамя. 1989. 14 сент.

места человека (личного фактора) в производстве, отношений людей друг с другом, а также основы хозяйства — собственности на средства производства.

Социально-экономический анализ отмеченных тенденций позволяет получить необходимые представления о причинах ухудшения окружающей человека природной среды и выработать теоретические рекомендации выхода общества из опасной ситуации.

Решение острейших экологических проблем современности напрямую связано с серьезными преобразованиями в экономических отношениях собственности, в том числе собственности на природные ресурсы (естественные средства производства и жизни людей). Собственность на средства производства, будучи основой хозяйства, сама охватывает определенную совокупность отношений по производству, распределению, обмену и потреблению материальных благ, а следовательно, по воспроизводству личного и вещественного факторов экономики.

Собственность на природные ресурсы, если не ограничивать ее экономическую реализацию только рентными отношениями, представляет собой более широкое социально-экономическое явление, поскольку к традиционным отношениям добавляются такие, которые лежат в основе хозяйственных процессов по воспроизводству природных ресурсов. Это и малоотходные технологии, и деятельность предприятий по очистке нежелательных выбросов в окружающую среду, и непосредственное воссоздание тех или иных естественных благ, и комплексное использование природных факторов, и охрана природы. По сути дела, напрашивается мысль о такой совокупности отношений, которая служит воспроизводству личного и вещественного, а вместе с ними естественного факторов производства.

Последнее выступает отнюдь не только экономическим фактором, а неотъемлемым условием жизни человека, сохранения и развития его физического, нравственного и духовного потенциала.

Поскольку собственность осуществляется прежде всего в движении общественного труда (в том числе и собственность на природные ресурсы), то именно в нем, его свойствах и содержании, на наш взгляд, могут быть обнаружены тенденции, порожденные реальной угрозой экологической несостоятельности человечества.

В наши дни получают все большую значимость в народном хозяйстве такие технологии, в которых процесс создания продукта одновременно выступает фактором сохранения природы, воспроизводства ее ресурсов. Это можно показать на примере Томской области. В 1987 г. внедрено 16 малоотходных, ресурсосберегающих и безотходных техноло-

гических процессов, в 1988 г. - 30¹. Наряду с относительным снижением нагрузки на источники получения сырья и энергии, уменьшением выбросов в природу, что являлось важнейшим компонентом цели проводимых мероприятий, другим ее элементом надо рассматривать улучшение экономических показателей работы предприятий, осуществляющих их. Затраты на внедрение этих технологий в 1989 г. составили 108,5 тыс. руб. В результате условно высвобождено 13 работников, экономия материальных затрат составила 125 тыс.руб. Прибыль приросла на 80,6 тыс.руб. В среднем экономия от снижения себестоимости от внедрения безотходных (малоотходных) технологий на одно предприятие составила 20,7 тыс.руб., а прирост прибыли - 9 тыс.²

Расширяется применение твердых отходов предприятий в строительстве. В первом полугодии 1990 г. при строительстве и ремонте дорог было применено 2,4 тыс.т золы и шлака ТЭЦ, что на 0,3 тыс. т больше, чем в предыдущем году³.

Рубки ухода и выборочно-санитарные рубки в области за 1989 год обеспечили получение значительной массы древесины - почти 300 тыс. кубометров⁴ и одновременно способствовали лучшему произрастанию лесов.

Нам представляется, что практически каждый трудовой процесс может быть перестроен так, чтобы создание материальных благ сочеталось с природоохранными задачами. Наличие двух противоположных функций в одном и том же трудовом акте обусловлено природой самого труда. Труд "есть прежде всего процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой"⁵. Здесь речь идет не просто об изъятии из природы для общества веществ и энергии, а о регулировании обмена между ними, возможного в нормальном виде только при воспроизводстве той и другой стороны этого противоречивого единства. Отметим также, что, по Марксу, это качество присуще не абстрактному, а конкретному труду.

¹ Стат.бюллетень. Внедрение новой техники за 1988 г. Томск. С.19.

² Стат.бюллетень. Внедрение новой техники за 1989. Томск. С.31, 37, 38.

³ Стат.бюллетень. Внедрение новой техники за январь-июнь 1990. Томск. С.3.

⁴ Стат.бюллетень. По природным ресурсам и охране окружающей среды за 1989 год. Томск. С.13.

⁵ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23. С.188.

Опираясь на вышеизложенное, можно предположить реальное существование двойственности полезного труда, состоящей, с одной стороны, в потреблении внешней природы человеком и восстановлении ее, с другой стороны. Природопотребляющие свойства труда в этом случае будут воплощаться в удовлетворении материально-вещественных (экономических) потребностей за счет создания соответствующих продуктов и услуг. Природовосстанавливающие аспекты труда должны быть направлены на поддержание определенных экологических условий жизни людей, удовлетворяющих их социально-экологические потребности.

Единство двух сторон полезного труда состоит в невозможности существования общества в современных условиях, если одновременно не удовлетворяются его экономические и социально-экологические потребности. Общество заинтересовано в сохранении природной среды своей жизни и одновременно - в росте масштабов производства.

Вместе с тем нельзя не отметить противоположности названных сторон труда, поскольку, развиваясь, он неизбежно нарушает природные круговороты веществ, за счет которых воспроизводится природа. В то же время акцент на социально-экологические потребности уменьшает в данный момент плодотворность полезного труда в традиционном ее понимании. Противоречие двух сторон труда проявляется в противоречивости социально-экономических интересов. Общество в совокупности своих отношений, в том числе с учетом будущих потребностей, заинтересовано в первую очередь в сохранении и улучшении природной среды. Производитель и потребитель специализированной продукции отдаст предпочтение природопотребляющим функциям полезного труда.

Причем если последние являются всеобщим свойством труда на всех стадиях развития общественного производства, то природовоспроизводящие функции могут нормально выполняться только при определенных социально-экономических условиях, создающихся в процессе реализации общественной собственности на природные ресурсы.

Реализация ее в эколого-экономическом кругообороте веществ и энергии между обществом и природой, имеющем свои результаты в постоянно повторяющемся общественном воспроизводстве всего круга условий существования людей на планете, может и должна стать историческим ответом на грозящую экологическую катастрофу. Это требует перехода к природовоспроизводящему хозяйству от "присваивающего", к культивированию не отдельных видов ресурсов (лесных, сельскохозяйственных и т.д.), а биосферы в целом, как было гениально предсказано академиком В.И.Вернадским.

Когда речь идет о современной реализации собственности на природные ресурсы, то, по-видимому, не следует понимать этот процесс

как некоторое распространение господствующих отношений собственности на вновь возникшую область хозяйственной деятельности. Они сами претерпевают существенные изменения под воздействием производительных сил, которые объективно в наше время могут развиваться с ориентацией на сохранение равновесия с природой. В этих изменениях и выражается реализация собственности на естественные блага. Причем именно она создает необходимую основу для природовоспроизводительных форм хозяйствования, в том числе стимулы создания природоохраняющей техники, натуральной технологии, а также формирования заботящейся о сохранении природы личности.

Решение данных проблем происходит в общем процессе обновления нашего строя, перехода от командно-административного к гуманному и демократическому его воплощению. В первую очередь здесь нужны преобразования всех отношений собственности на путях денационализации, демократизации и децентрализации, а также создания многообразия их форм вплоть до признания принципа частной собственности. В то же время перестройка отношений собственности применительно к природным ресурсам должна происходить с определенными особенностями.

Наиболее соответствующей социально-экономической основой полного воспроизводства естественных ресурсов является, по нашему мнению, общенародная собственность на них, которая пока не раскрыла себя в этом качестве, но в потенции имеет для этого все возможности, поскольку создает единый народный интерес и субъект хозяйствования применительно к единому, в силу естественной обусловленности, комплексу природных ресурсов.

Это, казалось бы, решительно противоречит нынешним теоретическим представлениям и практическим шагам по формированию негосударственных форм собственности на природные ресурсы и в первую очередь на землю. Поставлен в практическую задачу вопрос о полной денационализации сельскохозяйственных земель.

На наш взгляд, это не лучший вариант назревших преобразований поземельных отношений по двум причинам. Во-первых, рента будет присваиваться частными лицами, что приведет к дифференциации крестьянства отнюдь не в связи с их трудовыми усилиями.

Во-вторых, частная собственность на важнейший природный ресурс — землю противоречит единству природной системы на той или иной территории, всеобщности экологической связи и поэтому затруднит осуществление мер по охране, рациональному использованию и воспроизводству природной среды.

Обособленные хозяева земли имеют очень мало возможностей и стимулов для регулирования положительных и отрицательных внешних воз-

действий по отношению к собственному производству. "В частные владения раздадут уже земли водоохраных зон и прибрежных полос рек без каких-либо юридических ограничений. Частный владелец по собственной инициативе не будет заботиться о такой структуре своих уродий и севооборотов, чтобы, например, нитраты в минимальной степени попадали в поверхностные воды. Вряд ли он будет тратить часть своей земли для создания лесополос, которые будут повышать урожай не только у него, но и у многочисленных соседей. Для этого у него нет, как правило, ни стимулов, ни квалификации"¹. Так пишет С.В.Пономаренко, директор лаборатории экологического проектирования, и с ним нельзя не согласиться.

Представляется приемлемым другой путь: распределение функций собственника на землю между всеми участниками отношений как владельцами, пользователями, арендаторами, делающее крестьян подлинными хозяевами земли, но без частной собственности на нее. В наше время даже в странах с традиционно сильной частной земельной собственностью меры государственного регулирования создали тенденцию фактического превращения ее в общественную собственность при сохранении ее прежней правовой формы. Так, например, владелец леса во Франции не имеет права срубить дерево без соответствующего разрешения органов власти².

Надо разделять юридическое и экономическое понимание собственности. Юридически провозглашаемое право частной собственности на землю с экономической точки зрения уже таковым не является.

Коль скоро в России создалась тупиковая экономическая и даже технологическая ситуация, когда крестьяне не хотят брать землю во владение из-за боязни того, что земля у них будет рано или поздно отнята, то, может быть, действительно принять правильное решение передать землю в частную собственность. Но с экономической точки зрения это уже не вполне частная собственность. В Законе о земельной реформе указаны некоторые ограничения частной собственности: обязательное сельскохозяйственное использование земель, выполнение вводимых экологических и технологических нормативов, регулирование уровня платности для изъятия ренты и отношений купли-продажи земель³. Таким образом, частная собственность во многих чертах представляет, по сути дела, общественную собственность, так как она подвергается

¹ Известия. 1992. 3 янв. С.2.

² Известия. 1992. 23 янв. С.1.

³ О земельной реформе: Закон РСФСР // Красное знамя. 1990. 4 дек. С.2.

общественному регулированию. А с другой стороны, функции полного собственника на хозяйство на земле и продукт производства действительно передаются крестьянам.

Изменения в отношениях собственности касаются всех ее основных черт: всеобщей экономической связи, форм соединения личного и вещественного факторов производства, социально-экономической цели развития и материально-вещественного ее воплощения. Касаются они и субъекта собственности, хотя, казалось бы, какие могут быть с этой точки зрения различия между общенародной собственностью на природные ресурсы и на всякий другой объект этой же собственности. Однако рассмотрим этот вопрос подробнее.

При существующих условиях хозяйствования непосредственные производители представлены своей рабочей силой, приводимой в действие на отраслевых предприятиях, обособленных в рамках народнохозяйственного комплекса страны, либо фактическим владением закрепленными за ними объектами государственной собственности, либо какой-то иной формой собственности.

Вместе с тем члены общества имеют право присваивать природные ресурсы, будучи их собственниками. Это присвоение реализуется в лучшем случае посредством нивелирования результатов хозяйствования, обусловленных разнокачественностью природных благ. Однако себя, как собственников в воспроизводстве природных ресурсов, они не реализуют, поскольку не создан соответствующий экономический механизм.

В природовоспроизводящем хозяйстве надо преодолеть односторонность непосредственного производителя и собственника, которые имеют ограниченную материально-вещественными и, хуже того, отраслевыми границами сферу реализации своего присвоения. Воспроизводство природных ресурсов при данном положении субъективного фактора производства осуществляться не может, потому что налицо несоответствие субъективного объективному естественному фактору. Последний, благодаря многообразию свойств, тесноте взаимосвязей отдельных элементов в целостной системе, уникальности и незаменимости как средства производства и главного условия человеческой жизни, обладает свойством всеобщего средства производства и всеобщего средства жизни настоящих и будущих поколений. По отношению к нему форма личного фактора недостаточно обобществлена.

Данное противоречие обнаруживается повсюду в реальных жизненных процессах. Например, у работника химического комбината экономический интерес замыкается в основном производственными задачами: увеличить эффективность, получить наибольший доход, улучшить усло-

вия труда и т.д. Но этот же работник является горожанином — жителем города, атмосферу которого загрязняет химический комбинат. В этом отношении его жизненный, первоочередной интерес состоит в обеспечении экологически чистых условий жизни для себя и своей семьи. Один интерес не исключает другого. Как и две стороны полезного труда, они могут сочетаться между собой, но при определенном приоритете интереса жителя территории над интересом работника предприятия. В этом видятся изменения, происходящие с субъектами собственности на природные ресурсы и в личном факторе производства.

Именно территориальный подход к развитию хозяйства с точки зрения обеспечения воспроизводства природных ресурсов может дать необходимую комплексность экономики, решение задач охраны и непосредственного воссоздания элементов окружающей природной среды. Территория как условие производства имеет то преимущество перед отраслью народного хозяйства, что объединяет все факторы и предпосылки общественного производства. "Производительные силы по самому существу дела, — отмечал выдающийся советский эконом-географ Н.Н. Колосовский, — имеют характер общественно-территориального сочетания населения, орудий производства, ресурсов природной среды" ^I.

С территориальных позиций иначе будет выглядеть структура все-народного коллектива, чем с позиций функционального подхода. Коллективы предприятий и объединений не в состоянии решать многие вопросы функционирования природовоспроизводящего хозяйства, так как основная часть его факторов находится за пределами компетенции данных производственных звеньев. В отношении к территориальной природной среде они оказываются разобщенными производственными задачами, в основе которых лежит экономическая обособленность основных звеньев народного хозяйства, определяющая их положение как самостоятельных товаропроизводителей.

В связи со сказанным структура все-народного территориального коллектива представляется в качестве системы территориальных ячеек народного хозяйства. Такая система звеньев природовоспроизводящего хозяйства в обозримой перспективе, конечно, не должна ликвидировать относительную обособленность предприятий, хозяйствование по отраслям, коллективную и индивидуальную собственность. Они будут нормально функционировать до тех пор, пока для этого сохраняются объективные условия, будут и осуществлять свои цели по производству обще-

^I Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования. М.: Мысль, 1969. С.28.

ственного продукта и услуг. Однако все это они должны делать в рамках отношений индивидов как членов территориальных коллективов по поводу воспроизводства природных ресурсов и в соответствии с их стратегическими и тактическими целями, которые для предприятий и объединений должны преломляться главным образом в задачи последовательной экологизации производства и устранения возникающих отрицательных воздействий на окружающую природную среду.

Для охвата различных уровней общественного производства регулирующим воздействием с точки зрения решения многообразных задач воспроизводства природных ресурсов возникают территориальные коллективы различного ранга в составе и при ведущей роли общенародного коллектива. Чтобы правильно подойти к решению вопроса о звеньях территориальной коллективности, надо учесть то объективное обстоятельство, что в качестве звена народного хозяйства всегда выступает тот участок общественного производства, где происходит не только производство продукта, но и воспроизводство условий функционирования данного производства: либо полное, либо частичное. Скажем, отрасль, предприятие, объединение — все это звенья народного хозяйства, выделяемые именно по названному принципу.

В природовоспроизводящем хозяйстве в качестве его звеньев могут действовать такие территориальные хозяйственные подразделения, которые вместе с производством продуктов решают задачи по воспроизводству условий своего развития. В том числе, подчеркнем, по воспроизводству природных ресурсов. Однако последнее не есть процесс воспроизводства обычного материально-вещественного блага. Здесь больше надо говорить о содействии естественному воспроизводству, нежели об экономическом воспроизводстве в традиционном смысле слова. Поэтому звеньями природовоспроизводящего хозяйства могут быть такие территориальные хозяйственные сочетания, которые расположены и эксплуатируются в границах определенного комплекса природных ресурсов.

Основным звеном территориального разделения труда и организации хозяйства в экономической науке рассматривается экономический район. Здесь может иметь место экономическая целостность, потому что экономический район формируется как заверченный производственный комплекс, и целостность природных ресурсов как системы, основные элементы которой находятся в руках данных территориальных коллективов, что дает возможность им для формирования целостного экономического механизма воспроизводства природных ресурсов. Поэтому в экономической литературе придается очень большое значение регио-

нальному подходу, а в особенности с позиций ТПК, в достижении рациональных отношений между обществом и природой в современных условиях.

В качестве одной из важнейших функций ТПК многие ученые рассматривают "охрану окружающей среды и воспроизводство естественных ресурсов"¹, для лучшей реализации которой предлагают уточнить территориальные границы сформированных экономических районов и формируемых ТПК с тем, чтобы совпадали их экономические и экологические границы, и ТПК приобрел бы "форму относительно обособленного в экологическом отношении региона"².

Тот факт, что ТПК имеют преимущества перед другими формами организации общественного производства и с позиций традиционной экономики, и с точки зрения эколого-экономической, позволяет предполагать возрастание роли ТПК, могущего взять на себя функции экономической, социальной и экологической ячейки общества, а значит, и воспроизводства в единстве промышленных, естественных средств производства, а также задачи по всестороннему развитию личности индивидов, населяющих данную территорию.

Тем не менее пока даже не решен вопрос о едином управлении каждым ТПК, не говоря уже об их функционировании как целостных звеньев народного хозяйства. Но что крайне необходимо сделать в условиях современной обостренной экологической ситуации, так это создать соответствующий хозяйственный механизм действия непосредственно общественного единства всех предприятий и жителей ТПК по поводу воспроизводства природных ресурсов.

Следовательно, объективно происходит формирование территориальных коллективов членов общества, но задачи перед ними выдвигаются в первую очередь экологические, связанные с обеспечением наиболее благоприятных условий жизни населения. Остальные эколого-экономические задачи еще длительное время будут решаться обособленными отраслевыми предприятиями.

Территориальная структура единого народнохозяйственного комплекса страны складывается не только из основных его звеньев - экономических районов. Существуют объединения членов общества, выполняющих свои специфические функции природоохраны на территориях рангом выше или ниже экономического района. К первым относятся крупные

¹ Моделирование формирования ТПК / Отв. ред. М.К.Бандман. Новосибирск: Наука, 1976. С.20.

² Валентей С. Социально-экономические аспекты регионального природопользования // Экономические науки. 1983. № 2. С.56.

экономические зоны, такие, например, как зона Байкало-Амурской магистрали, Нечерноземная зона России, зона Крайнего Севера и т.д. Ко которым следует отнести промышленные, транспортные, энергетические, аграрно-промышленные узлы, крупные города. В качестве таковых могут рассматриваться области и края, если они являются частями экономического района, а также низовые административные районы при том условии, когда ТПК существует в рамках области или края.

Собственность на средства производства в многообразной экономической деятельности ставит различных субъектов в разное положение по поводу соединения личного и материально-вещественного факторов труда и присвоения его результатов. Для характеристики определенного обособления субъектов присвоения и отношений между ними в политической экономии утвердились такие категории, как пользование, владение, полная собственность.

В условиях формирующегося природовоспроизводящего хозяйства полным и монопольным собственником природных ресурсов должно быть общество в целом. Поскольку использование средств производства всегда есть функция непосредственного труженика, то таковым является предприятие, к какой бы форме собственности и хозяйствования оно ни относилось. Кому же в этом случае принадлежит функция владельца? Чтобы ответить на этот вопрос, следует разобраться с тем, какие экономические основы создают необходимость и возможность существования особых участников общественного присвоения, именуемых владельцами средств производства.

На наш взгляд, во владении средствами и продуктами производства проявляется экономическая обособленность предприятий, содержанием которой следует считать обособленный оборот их производственных фондов. Последний тезис особенно важен, так как позволяет понять, что обособленность и основанная на ней самостоятельность предприятий и коллективов появляются тогда, когда существует определенная обособленность воспроизводства средств производства и продуктов труда на различных участках народного хозяйства.

Если применить данное толкование для характеристики участников общественно-производственного присвоения природных ресурсов, то окажется, что относительно обособленное воспроизводство природных систем, состоящее уже не в обособленности оборота стоимости производственных фондов отраслевых предприятий, а в особенностях движения материально-вещественных элементов производительных сил, вытекающих из специфики природных ресурсов, сложившейся специализации производства и т.д., следует передать коллективам экономических

районов. Они и должны становиться владельцами природного фактора производства. Часть функций владельца данный коллектив при необходимости передает вышестоящим и нижестоящим территориальным звеньям. А в качестве пользователей естественных средств производства должны выступать уже не региональные коллективы, а функциональные подразделения территориальных экономических комплексов.

Следовательно, присвоение природных ресурсов при условии их полного воспроизводства характеризуется не только единством субъекта, когда верховным собственником выступает общество в целом. Оно с необходимостью включает в себя, на наш взгляд, еще такие ступени, как владение и пользование. Общепризнанное присвоение не может быть осуществлено, если не будет включать в себя как внутренний момент владение, предполагающее отношение индивидов к ним как фактически своим естественным благам, воспроизводимым с помощью их труда. В свою очередь, владение осуществляют коллективы, ведущие всеохватывающее комплексное хозяйство на базе системы принадлежащих им ресурсов, что предполагает специализацию различных многообразных функций коллективных производителей, а значит, и осуществление специфических методов и приемов использования природных ресурсов различными подразделениями территориально-производственного комплекса. Все три момента реализации собственности при всем различии между ними представляют единое общественное отношение присвоения естественных средств производства и главного условия человеческой жизни — природной среды.

В условиях современного хозяйства еще далеко не достигнут уровень реального обобществления труда и производства, когда возникают непосредственно общественные отношения в пределах территориальных звеньев экономики, которые только что нами рассмотрены. Основной ячейкой народного хозяйства остается и долгое время будет оставаться отраслевое предприятие и объединение. Данное обстоятельство не снимает остроты экологической ситуации в стране и регионах, не делает менее актуальной проблему воспроизводства природных ресурсов.

В то же время производители, будучи разъединенными на данной территории, являются ее жителями. И как таковые они образуют территориальную общность, которой не препятствуют ведомственные перегородки. Она и представляет собой непосредственно общественную коллективность, возникающую в первую очередь для достижения главного эффекта процесса воспроизводства природных ресурсов — создания нормальных условий жизни для населения экономического района (реали-

зация социально-экологических функций труда). Объективные основы возникновения системы территориальных коллективов в рамках единого хозяйства страны создаются индивидами как производителями, но реализуются они в первую очередь по отношению к индивидам как жителям. Последние, вступая в отношения по поводу условий непосредственной жизни на определенной территории, становятся агентами собственности со своими целями, которые часто не совпадают с целями промышленного развития, концентрацией, кооперированием и размещением производства. Поэтому в качестве владельцев природных ресурсов, направляющих движение всего живого и овеществленного труда на воспроизводство естественных благ, на наш взгляд, выступают жители (население) экономического района и частично других выше- и нижестоящих структурных территориальных звеньев страны.

Но им трудно реализовать свои функции по регулированию природной среды, поскольку отсутствуют какие-либо органы государственного управления в первичных звеньях территориального разделения труда. Существующее административно-территориальное деление России на республики, области (края), низовые административные районы в основном не соответствует границам экономических районов. Нельзя ожидать, что в скором времени мы будем иметь единство административно-политического и эколого-экономического районирования страны в связи со слабой научной проработкой вопроса, высокой затратностью мероприятия, наличием более острых социально-экономических проблем и т.д. Хотя в перспективе это сделать необходимо.

Пока же в качестве паллиатива владельцами природных ресурсов следует рассматривать население республик, областей (краев), входящих в состав того или иного экономического района. Экологические задачи межобластного характера они могли бы в этом случае решать на двусторонней основе или в рамках коллективных органов, возникающих в процессе нарастания элементов самоуправления нашего общества. Например, в Западной Сибири сформирована ассоциация сибирских городов, образована Волжская межобластная природоохранная прокуратура с центром в Твери и т.д.

Программы и мероприятия по охране природы для отдельных экономических районов могут составляться, регулироваться, финансироваться за счет всего государства, конечно, с учетом интересов и с участием проживающего в них населения: программа по Байкалу, спасению Арала и т.д.

Население регионов через органы советской власти, общественные организации, с помощью научно-исследовательских учреждений может

реализовать многие важнейшие функции фактических хозяев природных ресурсов. Причем эти функции не "даруются" государством, а принадлежат ему объективно. Сами жители через избранные ими органы власти должны определять судьбу земли, на которой они живут. Они в состоянии решать вопросы регулирования личных потребностей населения с точки зрения приведения их в соответствие с возможностями природы при данном уровне развития производительных сил, определять стратегию природопользования в районе, рациональные показатели состояния окружающей среды, нормативы ее потребления в производстве и непродоводственной сфере, запрещать все сомнительные проекты природопользования, ставить условия и заключать договоры с предприятиями и учреждениями, нацеливая их на формирование безотходной технологии. Единство интересов в рамках народного хозяйства по отношению к природной среде должно постоянно вырабатываться путем сопоставления вариантов, альтернатив, учета мнения большинства населения.

Данная функция является наиболее действенной в реализации общенародной собственности на природные ресурсы. Территориальные коллективы жителей, являясь владельцами природных ресурсов, предоставляют их коллективам отраслевых предприятий, владельцам промышленных средств производства при условии выполнения ими социально-экологических функций, состоящих в постепенной экологизации производства и ликвидации отрицательных воздействий на природу.

Закрепление всей совокупности природных ресурсов за Советами создает благоприятные условия для ликвидации существующей монополизации природной среды предприятиями, что является наиболее слабым местом в действующей системе воспроизводства естественных благ. Осуществляя воспроизводство природных ресурсов, население получит экономическую возможность и необходимость действительно устранить монополию предприятий на окружающую природную среду, поскольку они будут присваивать и распоряжаться результатом своего производства — продуктивностью природных ресурсов. Поэтому только местные Советы могут определять нормативы потребления отраслевыми предприятиями элементов продуктивности и определять правила и способы их потребления. Юридической формой предоставления природных ресурсов и формой контроля и оценки деятельности предприятий в этой области мог бы служить договор аренды, заключаемый с каждым предприятием исполнительными органами Советов, в котором бы находили отражение нормативы и способы использования естественных благ, возможные поощрения и санкции в соответствии с конкретными результатами практической деятельности.

Более того, местные советские органы должны вести поиск экономических форм согласования хозяйственных интересов предприятий с общенародными интересами сохранения и улучшения окружающей природной среды. Поэтому одной из главных функций следует считать определение в составе кадастров природных ресурсов экономических (денежных) оценок эффективности использования природных благ и на этой базе ведение учета ущерба от ухудшения качества, полного или частичного уничтожения естественных ресурсов. Зафиксированное в договоре обязательство отраслевых предприятий возместить ущерб, нанесенный природе, экономически заставит предприятия действовать в соответствии с общенародными интересами.

Таким образом, перестройка хозяйственного механизма воспроизводства природных ресурсов позволит создать такие экономические стимулы, когда, по существу, каждое предприятие наряду со своими традиционными функциями будет вносить вклад в общее дело — воспроизводство естественных благ.

Более того, в современных условиях, мы считаем, нет приемлемой альтернативы переходу к рыночной экономике, что, конечно, не устраняет планомерности, изменяя лишь ее цели, сферу распространения и способы установления. Директивное централизованное планирование, исключавшее учет многообразных интересов, ответственность за реальные результаты хозяйствования, инициативу производителей, долгие годы сводило на нет попытки сориентировать экономику на реализацию экологических нормативов и ограничений. Социальная рыночная экономика создает почву для появления неотвратимой ответственности за результаты хозяйственной деятельности, в том числе и за природопользование, а значит, может служить основой жесткого государственного и общественного экологического регулирования и контроля, как это имеет место в странах с развитой рыночной экономикой. При этом если государство является демократическим и социализированным, если в нем велика роль местного самоуправления, то его экологическая политика формируется населением и отражает его интересы.

Другим важнейшим фактором благотворного влияния рынка на природопользование выступает высокая экономическая эффективность этого хозяйства, что создает почву для быстрого увеличения затрат на охрану природы. Сочетание рыночной экономики с экологическим регулированием создает в регионах своеобразную рыночно-экологическую модель, которую нам предстоит освоить. Причем надо осознать, что никакого автоматизма в этом чрезвычайно сложном деле не может быть. Рынок таит в себе многие опасности для окружающей природной среды.

Элементы стихийности, конкуренции, возможные устремления свободных производителей улучшить свое положение за счет природы могут привести к ее окончательному расхищению.

Поэтому на уровне государства, а также на уровне области должен быть разработан комплекс мер охраны природы в связи с переходом к рынку. На первое место необходимо поставить долгосрочную экологическую программу, рассмотренную и утвержденную областным Советом, включающую в себя стратегические цели и этапы последовательного к ним приближения с тем, чтобы в приоритетном порядке удовлетворялись социально-экологические потребности населения.

После принятия решения Советам всех уровней предстоит сосредоточить усилия на проведении его в жизнь. Областной Совет от имени народа выполняет функции владельца природных ресурсов. Но он не может во всех деталях постоянно решать многообразные задачи природопользования. Поэтому функции владельца следовало бы передать специализированному органу, который и должен выступать "держателем" природных ресурсов и отвечать всецело перед Советом и народом за их состояние.

Это — ответственное решение. Оно предполагает выполнение этим органом не только задач по контролю, научным и проектным разработкам, но и ведение определенной части хозяйственной деятельности, касающейся непосредственного воссоздания природных ресурсов: лесное, водное хозяйство, эксплуатация совместных очистных сооружений и полигонов для складирования твердых отходов и т.д. То есть речь идет, по сути дела, о создании органа, построенного по типу научно-производственного объединения, ведущего своими силами так называемое экологическое производство с одновременным выполнением вышеизложенных функций владельца, в том числе и в договорных отношениях с предприятиями и учреждениями — потребителями природных ресурсов.

На наш взгляд, именно в таком направлении должен развиваться областной комитет по охране природы, объединяя все природоохранные службы и постепенно включая в сферу деятельности хозяйственные природовосстанавливающие звенья.

Важное место в деятельности Совета и областного комитета по охране природы в условиях перехода к рынку по-прежнему должны занимать административно-правовые и прямые директивные методы. Так, необходимо изыскать дополнительные средства из бюджета на создание и развитие службы контроля и слежения за состоянием окружающей природной среды и ее ресурсов (мониторинг), обеспечивающей население и органы управления необходимой информацией.

Предстоит усовершенствовать с учетом региональных особенностей прямые натуральные показатели природопользования и состояния природы, включаемые в договоры по предоставлению природных ресурсов предприятиям-пользователям. Составить реестр и график выбытия наиболее опасных для природы техники и технологий, подготовив для этого научно-технические и организационно-экономические условия.

В случае сохранения директивного метода установления цен на сырье и топливо Совету для более рациональной эксплуатации их источников на территории области следовало бы поддержать предложения многих экономистов о переходе к единым ценам, формируемым на базе худших природно-экономических факторов.

Сыграли бы свою роль решения финансового характера. Например, следовало бы освободить на определенный срок или бессрочно от уплаты налогов предприятия, созданные для утилизации вредных отходов и оздоровления природной среды. Необходимо также выделить льготные кредиты на формирование фондов этих предприятий.

Нужно также усилить контроль за соблюдением природоохранного законодательства. В частности, следовало бы создать межобластную Обскую природоохранную прокуратуру по примеру недавно созданной Волжской.

В то же время возрастает значение экономических методов, прежде всего экономической оценки природных ресурсов. Исходя из двойственности труда, оценка рассматривается как определение допустимого максимума труда на воспроизводство природных ресурсов (воспроизводственная оценка) и допустимого минимума эффективности их эксплуатации (эксплуатационная оценка). Та и другая могут быть рассчитаны на базе чистого дохода или на базе дифференциальной ренты. Чистый доход дает возможность комплексной хозяйственной оценки территории, имеющей целью достижение рационального размещения производства и обеспечения населения чистой природной средой. Ее можно назвать территориальной оценкой. На основе ренты возникает оценка отдельных ресурсов территории, служащая экономии ресурсов и затрат труда.

Достижению нормативов, зафиксированных в денежных оценках, призвана служить плата за природные ресурсы. В соответствии с двумя видами оценки предприятия должны осуществлять два вида платежей. Во-первых, за территорию, которую они занимают, и, во-вторых, за предоставленные им лучшие и средние ресурсы какого-либо вида. Конечно, за худшие объекты дифференциальные выплаты не производятся. Как одна из форм реализации общенародной собственности на природные ресурсы плата за них предназначена для финансирования меропри-

ятий по сохранению и улучшению окружающей природной среды, развитию экологизации производства, системы контроля и управления природоохранной деятельностью.

Если на практике не учитывать этот аспект платы за ресурсы, то она будет рассматриваться коллективами предприятий как дополнительный налог, поскольку они в ней самой по себе не заинтересованы. В связи с этим она может нацеливать первичные звенья народного хозяйства на совершенно неприемлемый подход к использованию природных ресурсов: "плати и загрязняй". Однако все работники предприятий как жители страны или ее территориальных структурных подразделений имеют непосредственный интерес к этой плате, так как она идет на улучшение условий их жизни и труда. Поэтому сам термин "плата", как нам представляется, не вполне соответствует тем реальным отношениям, которые за ним скрываются. Можно предложить вместо него другой, более подходящий термин - "отчисления" предприятий и учреждений на воспроизводство природных ресурсов. Должен быть создан и конкретный фонд, куда бы поступали все отчисления - фонд в составе народнохозяйственного и местного бюджетов, где поступившие финансовые средства учитывались бы, распределялись и направлялись на выполнение мероприятий по воспроизводству природных ресурсов.

Кроме того, если предприятия не выполняют планов по достижению установленных для них показателей природоемкости, то они должны платить штраф в размере учтенного экономического ущерба населению и хозяйству региона, поступающий в территориальный фонд воспроизводства природных ресурсов для компенсации возникших потерь. Чтобы сделать плату за ущерб более ощутимой, ее следует взимать не из всей реализованной прибыли, как это должно происходить применительно к отчислениям на воспроизводство природных ресурсов, а из той части, которая остается в распоряжении предприятий.

Причем взимание платы за загрязнения в размере полного экономического ущерба не следует ограничивать хозяйством области. Экологические связи носят междолевой характер. Скажем, население Томской области страдает от загрязнений, поступающих с предприятий Кемеровской и Новосибирской областей. В свою очередь, томские загрязнения потребляют жители нижнего течения Оби. Следовательно, организационно-хозяйственный механизм надо привести в соответствие с реальными эколого-экономическими отношениями. Благоприятные условия для этого создаются в связи со все более тесным взаимодействием в политике, науке и технике, экономике административно-территориальных единиц в рамках Западно-Сибирского региона, как и других регионов страны.

ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА МОТИВАЦИЮ ТРУДА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ЗАПАДА

Впервые проблема мотивов и стимулов хозяйственной деятельности была поставлена А.Смитом. Экономической деятельностью людей, полагал классик политической экономии, управляют прежде всего эгоистические мотивы, одинаковые у всех людей, постоянное стремление улучшать свое материальное положение. Созданная А.Смитом модель "экономического человека", абстрагированная от всяких других мотивов его поведения, легла в основу классической, да и неоклассической школы. Причем у Смита, как правило, речь шла о мотивах экономической деятельности предпринимателя. Стремление к получению прибыли и накоплению капитала рассматривалось как мощный побудительный стимул предпринимательской деятельности¹.

Проблеме мотивации экономического поведения уделяли внимание европейские экономисты XIX века. Так, по мнению В.Зомбарта, важное место в экономической теории должно занимать изучение человеческой мотивации, ибо она есть "единственная, подлежащая нашему рассмотрению, движущая сила хозяйственного развития"². При этом В.Зомбарт, как сторонник исторического метода, считал, что объяснить человеческие мотивации "эгоизмом, хозяйственным смыслом" и т.п. нельзя, ибо речь идет об исторически обусловленных рядах мотивов.

Представители неоклассической школы, и в частности А.Маршалл, полагали, что только путем измерения коренных мотивов поведения экономическая теория может достичь самой широкой степени всеобщности. Но поскольку труд наемного работника рассматривается им как тягостное усилие, а основным его мотивом является удовлетворение потребностей, то на первом плане у А.Маршалла (как и у Смита) оказываются мотивы хозяйственной деятельности предпринимателя.

Мотивы трудовой деятельности наемного рабочего экономистов-теоретиков XIX века не интересовали³. И не случайно. Во-первых, сам

¹ Концепция "экономического человека" в классической и неоклассической теориях буржуазной политической экономии обстоятельно проанализированы в статье В.С.Автономова "Модель человека в буржуазной политической экономии от Смита до Маршалла"/См.: Истоки. М.: Экономика, 1989. С.204-219/

² Зомбарт В. Современный капитализм. Т.2. М., 1934. С.4.

³ Пожалуй, одним из немногих авторов, ставящих вопрос о мотивации труда рабочих, являлся Дж.Стюарт Милль. Анализируя современную ему ситуацию, Дж.Милль писал об отчуждении труда, об отсутствии каких-либо внутренних побудительных мотивов

труд, начиная с сочинений Н.Сениора и Ф.Бастиа, рассматривался как тягостное усилие, единственным стимулом которого может служить достаточный доход¹. Во-вторых, в экономической системе капитализма имеется механизм принуждения к труду - резервная армия труда. Вплоть до Дж.М.Кейнса неполная занятость рассматривалась в качестве стимула повышения интенсивности и производительности труда, большое значение имело принуждение к труду. Понятно, что единственным мотивом отчужденного труда является материальная заинтересованность, которая при низкой заработной плате служила препятствием для роста производительности труда.

И наконец, в условиях "простого" труда, когда работник выступал лишь как частичный работник, как придаток к машине, обесценивалось значение самого труда как творческого процесса, а следовательно, игнорировалось значение развития творческих способностей человека. Возникшие в начале XX века конвейерные системы также не требовали существенных изменений в характере труда. И в тейлоризме и в фордизме человек подчиняется законам функционирования техники. По мере развития техники становится ясной все большая зависимость результатов производства от работника не только как силы, приводящей в движение машины, но и как личности, от развития его творческих потенций².

трудовой деятельности наемного работника, с принуждением к труду с помощью контроля должностных лиц /Дж.С.Милль. Основы политической экономии. Т.1. М.: Прогресс, 1980. С.344-345/.

1 Эта идея, ставшая своего рода аксиомой буржуазной политической экономии XIX века, как мы уже заметили, принималась и А. Маршаллом, делавшим в то же время оговорку "когда человек здоров, его работа, даже выполняемая по найму, доставляет ему больше удовольствия, чем муки" /Маршалл А. Принципы политической экономии. Т.1. М.: Прогресс, 1983. С.124/.

2 Интересные размышления по этому поводу находим в книге "Протестантская этика и дух капитализма" одного из наиболее известных немецких социологов М.Вебера, вышедшей в свет в 1906 году. Автор показывает, что низкая заработная плата, находящаяся, по мысли предпринимателей XIX века, в прямой связи с высокой прибылью, "... не может служить благоприятным фактором капиталистического развития во всех тех случаях, когда существует необходимость в квалифицированном труде, когда речь идет о дорогостоящих, требующих бережного и умелого обращения машинах, вообще о достаточной степени внимания и дисциплины". Характерно, что уже в начале века М.Вебер отметил необходимость не только "развитого чувства ответственности" у рабочего, но и такого отношения к труду, при котором труд становится "абсолютной самоцелью, призванием" /Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С.82/.

Основные стимулы в форме материального поощрения в зависимости от количества и качества труда, стремление не оказаться в рядах безработных оставались, да и остаются важнейшими и в настоящее время. Так, по данным А.Эциони, очень важным аспектом работы хорошую оплату считают 77 % работающих¹. Однако в 50-60-х годах стало ясно, что в условиях научно-технического прогресса только эти средства не могут решить проблемы повышения творческой активности рабочих.

На смену тейлоризму пришла и получила широкое распространение концепция "человеческих отношений" в ее различных вариантах. Теоретики этой концепции, отмечая многочисленные последствия роста неудовлетворенностью организацией и условиями труда, приходили к пониманию необходимости учета как материальных, так и моральных стимулов к труду. В основе многочисленных концепций социального партнерства лежали иные, принципиально отличные от предыдущих представления о природе человека и его трудовой мотивации. Во-первых, признавалось, что люди хотят чувствовать полезность и необходимость их труда и, во-вторых, отмечалась важность тех способов, с помощью которых рабочие получают доказательство полезности их трудовой деятельности (предоставление большей ответственности, большей информации, участие в принятии решений и т.п.)².

Уже тогда была признана необходимость использования возможностей человеческого фактора производства. Дальнейшее развертывание НТР привело к серьезным переменам в содержании труда, обусловило его интеллектуализацию, объективную потребность в творческом отношении к труду. Стало ясно, что эффективность производства во многом зависит от степени участия самого работника в управлении производством. Это обстоятельство дало толчок исследованиям по проблемам мотивации труда. В литературе началось обоснование, а на практике внедрение новых мотивационных систем.

Как правило, возникновение таких систем связывается с Японией, крупнейшие компании которой первыми стали уделять серьезное внима-

¹ См.: США в начале 80-х годов: экономические проблемы. Ч.2. М.: ИНИОН СССР, 1982. С.164.

² Оживление интереса к проблеме мотивации труда в 60-е годы связано со становлением нового научного направления - психологии управления и экономической психологии (Р.Макк-Дилленд, М.Макьюби, К.-Е.Вернерид). Его представители полагают, что определение того или иного типа экономического поведения, исходя из структуры мотивации работника, позволяет выявить формы управления, предпочтительные в разных ситуациях, определить наиболее эффективное сочетание поведенческих характеристик менеджера и персонала.

ние различным форм активизации творческого потенциала личности.

Большинство традиционных теорий роста фирмы, подчеркивает японский профессор Р.Шимицу, и в наши дни основным фактором, определяющим этот рост, считают человеческий фактор, выявление творческих потенциалов человека, способы усиления мотивации и преданности фирме¹.

Но серьезные изменения происходят и в других странах. В настоящее время, по данным Нью-Йоркской фондовой биржи, различные программы по активизации человеческого фактора имели 7 тысяч крупнейших корпораций с числом рабочих 500 и более человек, где сосредоточено 54 % занятых².

Большинство исследователей связывают формирование творческой личности, способности которой являются главными двигателями научно-технического прогресса, со становлением нового типа производства, обозначаемого как научно-индустриальное, постиндустриальное, информационное и т.п.

Анализируя мотивы трудовой деятельности американских рабочих, президент одной из крупнейших частных исследовательских организаций по изучению общественного мнения Д.Янкелович и специалист по управлению трудовыми отношениями С.Хармен подчеркивают следующее: 62 % из опрошенных рабочих указали на внутреннюю потребность выполнять самую лучшую работу независимо от заработка.

Американские исследователи трудовых отношений Я.Иммервар, Д.Янкелович, Я.Барбур, К.Дэвис, Д.Мак-Грегори, Л.Эпиони, японские - Р.Шимицу, Х.Окумура, французский специалист в области организации труда Д.Ирисарн - делают вывод о появлении в современных условиях нового стимула к труду - заинтересованности в творческом престижном труде, для многих работников главный мотив трудовой деятельности стал заключаться в том, чтобы добиться признания себя как личности. Причину подобных изменений современные экономисты и социологи видят в усложнении труда, порожденном научно-технической революцией, в необходимости самовыражения и самоутверждения личности.

По мнению авторов книги "Труд в Америке: будущее десятилетие" (Д.Янкелович, А.Эпиони), в 70-80-е годы складывается "новое поколение", обладающее иной, нежели ранее сложившаяся, трудовой этикой. Доминирующим звеном в ней является стремление к самореализации, в том числе и в трудовой деятельности. В результате этого возникает

1 Shimizu R. The Japanese Business Success Factors. Tokyo, 1989. P.33.

2 Супян В.Б. Сobotвенность работников на американских предприятиях // США:ЭПИ. 1991. № 5.С.81.

несоответствие старой системы стимулов новой системе мотивации ¹. Современный менеджмент, полагают они, недостаточно использует творческий потенциал работающих, что не позволяет конкретной организации адаптироваться к быстро меняющимся требованиям рынка, осуществлять нововведения, применять более совершенные формы организации труда. Менеджеры, учитывая в решении вопросов труда психологические и социальные факторы, должны использовать не только традиционные методы контроля, но и внутренние мотивировки работника, его потребность в "самореализации".

Широкое распространение в 70-80-х годах получают концепции "гуманизации труда", "обогащения содержания труда", "качества трудовой жизни", "соучастия трудящихся". Главный акцент в них делается на гуманизацию труда, ибо от этого во многом зависит повышение его производительности и рост эффективности производства. Основное внимание в названных концепциях уделяется необходимости наиболее полного раскрытия творческого потенциала человека, всех его способностей, его социальной и производственной активности.

Как правило, в этих концепциях рассматривается более широкий, чем ранее, набор мотивационных механизмов. В него включаются: во-первых, чисто экономические мотивы трудовой деятельности, предусматривающие непосредственную связь оплаты труда от трудовых усилий и предполагающие:

- усиление дифференциации зарплаток в зависимости от индивидуальной производительности и степени ответственности;
- увеличение премий за экономию сырья, материалов, улучшение качества продукции;
- долевое распределение прибыли;
- распространение коллективных форм вознаграждения за труд.

Различные коллективные системы оплаты труда приобретают все большее значение. В настоящее время в Европе и США все большее число компаний внедряют планы участия в прибылях по типу японских бонусов. Система бонусов, действующая на японских предприятиях, ставит в прямую зависимость ежегодный доход рабочих и служащих от производственных успехов фирмы. Дважды в год японские рабочие получают вознаграждение, сумма которого может достигать размера четырехмесячной заработной платы. М.Стори, ссылаясь на пример быстрорастущей фирмы по производству электроники, обращает внимание на тот факт, что быстрорастущие компании ориентируются на разного рода участия рабо-

¹ См.: США в начале 80-х годов: экономические проблемы. Ч.2. М., 1982. С.157-184.

тников в получении прибыли. Руководство корпорации премирует своих работников за личный и коллективный вклад в создание продукта (им выплачивается премия в размере до 33 % от величины условно чистой продукции, полученной фирмой при реализации продукции)¹. Во-вторых, создание определенной мотивационной среды, включающей:

- хорошие условия труда, обеспечение безопасности здоровья;
- психологический микроклимат в трудовом коллективе;
- повышение общеобразовательного уровня и профессиональной подготовки кадров;
- создание различных организационных структур - комплексных автономных бригад, кружков качества, независимых деловых отделов и других;
- использование различных форм социального партнерства - соучастие трудящихся в управлении, собственности, прибылях корпораций.

Рассмотрим более подробно вторую группу мотивационных факторов, так как именно в их использовании заключается принципиальное отличие всех названных концепций "гуманизации" труда от существовавших ранее теорий.

Некоторые формы соучастия, и прежде всего участие в прибылях, лежали в основе концепции "человеческих отношений", возникшей, как отмечалось выше, в 30-х годах. Тогда же А. Пигу в книге "Экономическая теория благосостояния" обратил внимание на необходимость участия рабочих в прибылях².

Участие в управлении, о котором много размышлений находим в современной литературе и в нашей стране и за рубежом, предполагает вовлечение работника в процесс принятия производственных решений, прежде всего на низовом уровне. Речь идет о так называемых "малых группах" (группах прогресса, кружках качества, группах развития предприятий). Следует заметить, что несмотря на разные названия этих структур, используемых тем или другим автором, большинство исследователей признают эти формы организации труда в качестве важнейшего средства, способствующего возрастанию самореализации человека в труде и самоуважению, более полной реализации интереса работника к трудовой деятельности. Кроме того, коллективные формы организации труда обеспечивают рост производительности труда на основе удовлетворения потребностей в общении, самовыражении". Как считает Д.Ирибарн, новая

¹ Storey M. Inside American Fastest Growing Companies. N.Y., 1989. P. 133.

² Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Т. I. М.: Прогресс, 1985. С. 80.

модель организации труда усиливает "приверженность ценностям коллективного труда" ¹.

Д.Ирибарн, обращая внимание на складывающиеся модели организации труда, считает одной из основных ее достоинств - расширение межфункциональных связей и взаимозаменяемость кадров, внутреннее регулирование количества и качества труда в пределах рабочей группы.

Одной из первых и наиболее распространенных организационных форм являются кружки качества, главные функции которых - это контроль качества продукции, поиски путей экономии энергии, сырья, развитие изобретательства, совершенствование технологических процессов. Экономисты и социологи США и Японии дают высокую оценку кружкам качества. О них, как о средстве расширения возможностей человека к творческому труду, пишет японский профессор Р.Шимицу. Американские социологи Дж.Нейсбит и П.Эбедин полагают, что эта система воспитывает в людях независимость, способствует росту их компетентности. По мнению американского исследователя Дж.Розоу, директора института "Труд в Америке", в США участие рабочих в принятии решений получило меньшее распространение, чем в странах Западной Европы. Причин тому несколько: управляющие, считает Дж.Розоу, видят в подобном участии угрозу власти и авторитету, отсутствует опыт в решении этих вопросов. Кроме того, профсоюзы остерегаются, что участие в управлении осложнит заключение коллективных договоров. Вместе с тем, утверждает Дж.Розоу, потребность в такого рода участии становится все более и более настоятельной ².

Соучастие в управлении осуществляется не только на уровне самоуправляющихся бригад, но и на уровне участков и предприятий. На многих корпорациях организуются производственные советы, осуществляется паритетное участие в наблюдательных советах.

Важным средством усиления трудовой мотивации, по мнению многих исследователей (Л.Александр, Л.Туроу и других), является участие рабочих в собственности. Следует заметить, что концепция "демократизации" или "диффузии собственности" не нова. Впервые она изложена Э.Бернштейном в книге "Проблемы социализма и задачи социал-демократии". В дальнейшем получила отражение в программных документах социал-демократических партий Западной Европы. В частности, в Годесбергской программе СДПГ, где соучастие в управлении и рассеивание собственности

¹ O'Iribarne A. La compétitivité. Peti social, enjeu éducatif. Paris, 1989. P.136-137.

² США в начале 80-х годов: экономические проблемы. Ч.2. М.: ИНИС, 1982. С.170-172.

сти объявлялись средствами социалистических преобразований. Другие же авторы связывали с демократизацией собственности притупление противоречий между трудом и капиталом. Одним из первых авторов, связавших соучастие в собственности с усилением трудовой мотивации, является инвестиционный банкир Л.Кедсо, полагавший, что распределение трудовых (рабочих) акций будет способствовать возрастанию предпринимательской энергии американского общества. В последующем рабочие (народные) акции (т.н. программы ESOP) получили широкое распространение. В.Б.Супян приводит следующие оценки Национального центра по проблемам коллективной собственности в Окленде. В II тысячах компаний, акционерный капитал которых полностью или частично принадлежит занятым на них работникам, трудится около 12 млн. человек, причем около 700 компаний полностью принадлежат рабочим и служащим на правах коллективной собственности ¹.

В современной экономической и социологической литературе США, западноевропейских стран и Японии развернулись дискуссии по различным аспектам проблемы соучастия, существует обширная литература по этой проблеме. Появились новые термины: "экономика участия", отражающий переход менеджмента от стратегии контроля и подчинения к стратегии партнерства и вовлечения наемных рабочих в дела компании, и "долевая экономика", обозначающий различные схемы распределения дохода предприятия.

Долевая экономика, по мнению английского экономиста Дж.Мида, основывается на четырех основных типах долевого соглашения:

- во-первых, долевое участие работников в собственности (путем владения простыми акциями);
- во-вторых, трудовая кооперация (рабочие владеют всей или значительной частью собственности, играют определенную роль в управлении);
- в-третьих, долевое распределение прибыли;
- в-четвертых, долевое распределение прибыли и дохода и активное участие работников в управлении путем различного рода контроля ².

Разумеется, эти процессы становления коллективной собственности требуют пристального внимания и серьезного осмысления. При этом необходимо выделить (и это особенно важно для нашей экономики в период становления и развития акционерных компаний) особенность, на

¹ Супян В.Б. Собственность работников на американских предприятиях. С.79.

² Реферат книги Дж.Мида "Различные формы долевого хозяйства" опубликован в журнале "Экономические науки" / 1991. № 3-9/.

которую обратили внимание американские эксперты: уровень мотивации труда рабочих предполагает не просто владение некоторым количеством акций. Как правило, эффект заинтересованности в делах фирмы возникает лишь по достижении определенной доли участия.

Кроме того, владение акционерным капиталом компаний рабочими и служащими, а также участие в прибылях должно обязательно осуществляться наряду с их привлечением к управлению, решению производственных проблем, то есть все системы участия должны использоваться в сочетании друг с другом ^I.

Большинство исследователей проблемы мотивации труда считают, что именно соучастие работников в управлении, прибылях и собственности является одновременно и средством уменьшения отчуждения рабочего, усиления его творческой инициативы и антиинфляционным мероприятием, поскольку увеличение доходов работающих связано с ростом производительности труда. Важным результатом исследований современных авторов является и вывод о необходимости комплексного, системного подхода к решению проблем трудовой мотивации.

^I На эту закономерность впервые обратил внимание Дж. М. Кейнс. Рассуждая о слабости рынка капитала, он отмечал: "В совокупном капитале общества постепенно растет доля акций, которые принадлежат лицам, не принимающим участие в управлении" (Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. С. 211).

О Г Л А В Л Е Н И Е

ОТ АВТОРОВ	3
I. ПРОИЗВОДИТЕЛЬ И СОБСТВЕННИК В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	4
1. Производитель и собственник в современной рыночной экономике	4
2. Производитель и собственник в реформируемой советской экономике	21
II. ЧЕЛОВЕК В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	27
III. СОЦИАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	42
IV. СОБСТВЕННИК, РАБОТНИК, ДОХОДЫ	66
V. РЕАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОГО ФАКТОРА В РАЗВИТИИ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ В 20-е ГОДЫ	83
VI. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..	94
VII. ЛИЧНЫЙ ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА И ДИНАМИКА ЖИВОГО И ОВЕЩЕСТВЛЕННОГО ТРУДА	108
VIII. ЛИЧНЫЙ ФАКТОР В УСЛОВИЯХ ПРИРОДОВОСПРОИЗВОДЯЩЕГО ХОЗЯЙСТВА	124
IX. ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА МОТИВАЦИЮ ТРУДА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ЗАПАДА	144

Александр Петрович Бичков
Эмма Тихоновна Ушакова
Татьяна Ивановна Коломиец
Ирина Александровна Ковалева
Александр Васильевич Ковалев
Калерия Ивановна Мотильницкая
Юрий Владимирович Шеляков
Галина Александровна Тарункина
Виктор Иванович Канов
Наталья Ивановна Гульбина

ЛИЧНЫЙ ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Редактор Т.В. Зелева

Подписано к печати 30.06.93г. Формат 60х84 1/16.

Бумага типографская № 2. Печать офсетная. Печ. л. 9,6.

Усл. печ. л. 8,9. Уч.-изд. л. 8. Тираж 300 экз. С 25

Издательство ТГУ, 634029, Томск, ул. Никитина, 4.

Томский государственный университет



Научная библиотека 00290322