

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ И ИХ РОЛЬ В МОТИВАЦИОННОМ МЕХАНИЗМЕ

© 2004 П. А. Канапухин, Ю. И. Хаустов

Воронежский государственный университет

Экономические интересы представляют собой одно из самых всеохватывающих и определяющих явлений в жизни общества, с которым непосредственно связаны и повседневная экономическая деятельность людей, и различные формы их социальной и духовной активности — в конечном счете, вообще все поступательное развитие человеческого общества. Однако, несмотря на все это, экономические интересы до сих пор во многом остаются для специалистов категорией не до конца проясненной.

В той или иной степени проблема экономических интересов рассматривалась лучшими умами человечества с древнейших времен. В различных своих аспектах она нашла отражение в трудах античных философов и мыслителей средневековья, философов-просветителей XVIII в. и социалистов-утопистов. Скрупулезно исследовалась проблема интересов классиками политэкономии и марксизма, сформулировавшими ряд фундаментальных постулатов, которые и на сегодняшний день являются теоретической основой научного взгляда на природу и сущность экономического интереса как социального феномена.

Конституирование «экономического интереса» как экономической категории требует рассмотрения нескольких принципиальных проблем, носящих методологический характер. Первая подобная проблема касается вопроса о существовании «интереса» как общесоциологической, т. е. единой для всех общественных наук категории. Понятием «интерес» широко оперируют представители практически всех социальных научных дисциплин (философы, экономисты, юристы, социологи, политологи, психологи, педагоги и т.д.). Причем в рамках той или иной научной дисциплины, ис-

следующей определенные стороны развития общества, содержание и категориальное определение интересов модифицируется таким образом, что создается видимость существования множества совершенно самостоятельных категорий, не имеющих ничего общего между собой, хотя каждое из них и называется интересом.

Так, например, лингвисты, выводя этимологически понятие интереса из средневеково-латинского «interesse» («иметь значение»), определяют данную категорию двояко: с одной стороны, как внимание человека, возбуждаемое чем-нибудь значительным или привлекательным для него, с другой стороны, ими же интерес трактуется как занимательность, значительность, а также интерес как выгода — «интерес (с французского) есть польза, выгода, прибыль, проценты, рост на деньги» (В. Даль [17]). Естественно, сущность социальных категорий нельзя объяснить с помощью семантики, однако знать значение тех или иных слов, с помощью которых строятся формулировки, представляется необходимым.

Психологи и педагоги рассматривают интерес как состояние сознания, направленность мыслей и внимания к определенному предмету, к приобретению благ, знаний, получению удовольствий и т. д.

Экономическая теория концентрирует свое внимание при изучении интересов не на психосубъективных факторах, а на связи интересов с материальным производством, изучает их природу, закономерности формирования и развития, место и роль в общественном прогрессе.

Подобное многоголосье обуславливает существование точки зрения, согласно которой интерес как таковой не существует, а существуют какие-то конкретные интересы:

экономические, политические, национальные, религиозные, познавательные и т.д. [6, с. 129; 20, с. 143].

Данная позиция представляется неконструктивной, так как ее сторонники, отрицая понятие «интерес вообще», тем самым предлагают давать несколько определений понятия интереса в соответствии с нуждами различных наук. Это может привести к тому, что придется давать такое количество определений интереса, которое будет исчисляться многими десятками.

В основе определения любого понятия должен лежать не угол зрения конкретной науки и тем более не частного исследования, а сам изучаемый объект. Если различные науки изучают с разных сторон один и тот же объект (в наше случае это интерес), то представители этих наук должны совместными усилиями выработать такое определение, которое бы отражало наиболее существенные черты этого объекта. Другое дело, что каждая наука в соответствии со своим предметом и задачами может сконцентрировать свое внимание на одних признаках объекта и отвлечься от других, оставив их иным дисциплинам, но это вовсе не означает, что эти признаки, если они действительно существуют, должны быть в основе какого-либо альтернативного определения.

Как представляется, интерес — это общесоциологическая категория-система, отражающая весь спектр общественных отношений, ведущую роль в которой играет ее экономическая составляющая (экономический интерес).

С вопросом о существовании интереса как единой в общесоциологическом плане категории тесно связан вопрос о гносеологической природе интереса. По данной проблеме отчетливо выделяются три позиции: 1) интерес — чисто субъективная категория [5, с. 80]; 2) интерес представляет собой единство объективного и субъективного начал [6, с. 296]; 3) интерес — объективная категория [21, с. 88].

В конечном счете, вся аргументация в пользу субъективности или дуализма природы интересов сводится к тому, что интересы не существуют без своего носителя и реализация интересов связана с их осознанием. Однако с таким же основанием мож-

но постулировать субъективность любого явления, например, экономических законов, чье использование также связано с процессом их осознания.

Более правильной в этой связи представляется точка зрения, согласно которой интересы существуют независимо от воли и сознания людей и, следовательно, являются объективными по своей природе. При этом данную «независимость» интересов от воли и сознания необходимо понимать не в плане того, что интересы существуют вне человека, а в том смысле, что они не являются порождением сознания или воли людей, а формируются под воздействием объективных условий существования человека.

Что же представляет собой экономический интерес в онтологическом плане, какова его сущность? По данному вопросу в экономической науке также нет единого мнения. Так, одни авторы отождествляют интерес с потребностью, определяя его либо как социальную (А. С. Айзикович [18, с. 116], О. И. Шкаратан [11, с. 18]), либо как осознанную потребность (В. И. Добренев и И. М. Слепенков [16, с. 64], А. А. и К. А. Радугины [12, с. 106]), либо как форму выражения потребности (В. В. Ключков [22, с. 80], В. И. Марцинкевич [8, с. 14]). Другие утверждают, что интерес — это форма объективной необходимости удовлетворения потребностей (А. Г. Грязнова и Т. В. Чечелева [21, с. 88]). Третьи считают, что содержательная и генетическая стороны интересов могут быть раскрыты и поняты только в рамках анализа экономических (или шире — общественных) отношений (Г. И. Зинченко [4, с. 9]). Наконец, ряд авторов фактически отождествляют экономические интересы с объектами, на которые они направлены (Г. Ковалевский [9, с. 38], Б. А. Райзберг, Б. Ш. Лозовская и Е. Б. Стародубровская [13, с. 242]). Теоретическая уязвимость последней точки зрения вполне очевидна (реальный результат деятельности достигается благодаря существованию интереса, а не является им как таковой). Что же касается трех других представлений о сущности экономических интересов, то их надлежит рассмотреть более основательно.

Многоголосица в определении категории «экономический интерес» обусловлена тем,

что многие исследователи в процессе рассмотрения онтологии данного понятия допускают методологические ошибки, смешивая сущность, содержание, форму проявления и причину существования экономических интересов. Между тем, именно различие понятий «сущность» и «причина» помогает понять недопустимость отождествления категорий «потребность» и «экономический интерес».

Как известно, *причинность* определяется как один из основных видов связи между явлениями и процессами, а именно как *генетическая связь*, в которой одно (причина) при определенных условиях порождает другое (следствие). *Потребность*, представляя собой выражение объективной зависимости субъекта (индивида, группы, общества) от условий окружающей среды, служит *причиной* существования интереса. Однако, причина, примыкая к сущности понятия, не исчерпывает полностью ее характеристику, так как одна и та же причина может вызывать разные следствия [15, с. 172]. В этой связи нельзя сводить интерес к потребности: он исходит из нее и на ней базируется. Но экономический интерес, являясь близкой и даже однопорядковой категорией с потребностью, все же не может быть определен как последняя. Если потребность выражает объективную необходимость тех или иных действий, направленных на существование субъекта, то интерес фиксирует те «меры», осуществление которых ведет к удовлетворению потребности. Иными словами, если потребность показывает, что нужно субъекту для его нормального функционирования, то интерес отвечает на вопрос, как действовать, чтобы удовлетворить эту потребность. Применяя математическую терминологию, можно сказать, что потребность — это скалярная величина, тогда как интерес — направленная, векторная.

Любое понятие должно отражать сущность объекта исследования, то, что выделяет его в ряду других явлений. Рассматривая сущность экономических интересов, важно не перешагнуть границы анализа, фиксированные самим понятием, не подменить исследование существенного раскрытием единства всех составных частей объекта, т. е. его содержанием. К сожалению, это не всег-

да достигается. В ряде случаев, анализируя сущность экономических интересов, некоторые авторы формулируют его содержание. При всей своей близости эти два понятия не тождественны. *Содержание* как определяющая сторона целого представляет единство составных элементов объекта, его свойств, внутренних процессов, связей, противоречий и тенденций, отражает внутреннее и внешнее состояние объекта. *Сущность* же — это внутреннее содержание предмета, выражающееся в единстве многообразных и противоречивых форм его бытия. Понятие сущности, таким образом, соотносительно с понятием содержание, выражая, однако, не все содержание целиком, но лишь главное, основное в нем [15, с. 193]. В этой связи экономический интерес, являясь элементом экономических отношений, раскрывая через них свое содержание, все-таки обладает своей спецификой, особенной сущностью, качественно отличающей его от других экономических отношений. Отсюда, определение интересов просто как экономических отношений мало что дает в понимании сущности данной категории, раскрытию ее родовых особенностей. Подобное определение в принципе не вызывает возражений, но оно, однако, несет чрезвычайно общий смысл (в рамках политической экономии любые категории в наиболее общем плане представляют собой «теоретические выражения, абстракции общественных отношений производства» [7, с. 133]) и потому относится к числу наиболее «тощих абстракций». Сущность интересов не может быть объяснена простой констатацией факта существования в обществе определенных связей между людьми, складывающихся в процессе общественного производства, распределения, обмена и потребления различных товаров и услуг, и требует большей конкретизации.

К определению сущности экономических интересов необходимо подходить, отталкиваясь от первопричины экономической деятельности субъекта общественных отношений, иначе говоря, от его главной объективной цели. В качестве подобной цели выступает *самовоспроизводство*, постоянно возобновляемая жизнедеятельность субъекта в общественно-экономической си-

стеме. Таким образом, сущность категории «экономический интерес» конституируется двумя основными положениями. Во-первых, интересы отражают направленность субъектов на «самоутверждение», т.е. на сохранение или улучшение их собственного социально-экономического положения, достигаемое, в свою очередь, посредством оптимального удовлетворения потребностей. Во-вторых, непосредственная обусловленность интересов положением их носителей в системе социально-экономических отношений (в научной литературе подобное положение принято называть социально-экономическим статусом субъектов).

Отсюда, в наибольшей степени сущность интересов раскрывается в следующем определении: **экономические интересы** — это объективная характеристика социального статуса субъекта, которая показывает, что ему, в силу данного статуса, выгодно или не выгодно и в какой степени, какие действия в данной системе общественно-экономических отношений или изменения этой системы способствуют сохранению (упрочению) его социального статуса, а какие ведут к противоположному результату и в какой мере.

Экономические интересы любого субъекта представляют собой сложную многоэлементную структуру, представляющую собой систему, т.е. органическую целостность. Поэтому при исследовании экономических интересов вопрос об их классификации представляет собой самостоятельную научную задачу, без разрешения которой невозможно подойти ни к анализу взаимодействия конкретных интересов, ни к пониманию механизма их реализации. Равным образом и практические задачи (особенно вопросы управления обществом и производством) самым настоятельным образом требуют приведения в определенную систему понятий, обозначающих конкретные экономические интересы.

В специальной литературе, посвященной проблемам классификации, принято выделять формальные (основанные на таких способах распределения предметов по группам, которые базируются на сходстве предметов в пределах каждой группы, определяющемся наличием в них некоторых общих свойств) и

содержательные (переносящие центр внимания на раскрытие внутренних закономерных связей между группами классифицируемых предметов), а также во многом совпадающие с ними естественные и искусственные классификации. Однако все попытки систематизировать экономические интересы по подобным признакам неизменно будут наталкиваться на большие затруднения, так как во всей совокупности критериев, по которым принято классифицировать интересы невозможно выделить постоянные, неизменно существующие формальные признаки в противоположность неким абсолютно содержательным (в зависимости от конкретной ситуации формальные признаки могут становиться сущностными и наоборот). Точно также признаки относительны и в ситуации различения естественных и искусственных классификаций.

Классификация интересов в этой связи должна производиться на принципиально иной методологической базе, исходя, прежде всего из того, что интерес как феномен общественного бытия содержит в себе определенную двойственность. Поскольку он представляет собой категорию, отражающую направленность субъекта на «самоутверждение» и характеризующую его социальный статус, то в процессе функционирования и развития общества для любого субъекта интерес выступает и как специфически самостоятельный фактор общественных процессов, и как социально значимое и учитываемое субъектом явление.

Вследствие этого, с одной стороны, интерес — это общественно-историческое свойство и существенная сторона развития человека и общества, выступающая самостоятельным фактором их развития, с другой — значение конкретных интересов через их осознание лежит в основе индивидуального и конкретного поведения личности, иерархии интересов, выступает аксиологическим фактором в деятельности людей.

Сказанное о качественном различии определяющих признаков, в характеристике, во-первых, бытия экономического интереса как особого явления, фактора общественного процесса и, во-вторых, его значения для функционирования субъекта в той или иной системе, позволяет говорить о генети-

ческих и функциональных критериях, или о факторной и функциональной его классификациях.

В основании факторной классификации экономических интересов лежат их системообразующие признаки (факторы формирования). Следовательно, в качестве основного критерия классификации экономических интересов выступают экономические отношения (в первую очередь, отношения собственности), так как, прежде всего, местоположение того или иного субъекта в системе социально-экономических отношений предопределяет у него наличие конкретного набора экономических (а в конечном счете, и неэкономических) интересов.

В рамках факторной классификации экономических интересов возможны различные варианты их группировок, однако наиболее значимой является дифференциация экономических интересов, исходя из существующих форм собственности. Данная классификация представляет собой отражение социально-экономического устройства общества и в наибольшей степени способствует раскрытию законов его развития и функционирования.

Построение подобной классификации довольно-таки сложная задача, так как в экономической науке до сих пор нет еще устоявшегося мнения по поводу самого данного критерия классификации.

В наибольшей степени целям классификации экономических интересов отвечает дифференциация форм собственности в зависимости от характера персонификации субъектного фактора отношений собственности. По данному признаку в системе отношений собственности выделяются моно-субъектная (индивидуальная) и полисубъектная [групповая (коллективная) и общая (ассоциированная)] формы присвоения.

В соответствии с подобной дифференциацией форм присвоения экономические интересы принято классифицировать на индивидуальные, коллективные (групповые) и общие. Выделение вышеозначенной «триады» интересов, несмотря на известную свою «традиционность», не перестает быть предметом самых жарких научных споров, во-первых, о существовании или не существовании какого-либо общего интереса

и, во-вторых, об иерархии индивидуального, коллективного и общего интересов.

На протяжении многих столетий практически все сколь-нибудь заметные исследователи интересов не могли пройти мимо этих двух вопросов, высказывая порой диаметрально противоположные мнения. Так, например, ряд авторов, принадлежащих к так называемому эмпирическому течению (И. Бентам, М. Алле, Л. Мизес, В. Ойкен, М. Фридман, Ф. Хайек, М. Вебер, Р. Перри и т.д.), фактически отказывали общим интересам в праве на существование, рассматривая их лишь как механическую сумму индивидуальных интересов. «Эмпиристам» по вопросу существования общего интереса противостоят так называемые «рационалисты» (Г. Гегель, К. Маркс и Ф. Энгельс, институционалисты и др.).

Граница, разделяющая сторонников существования общего интереса и их противников, практически совпадает с рубежом, отделяющим сторонников примата общего интереса над индивидуальным от их оппонентов. Первая точка зрения (приоритет общих интересов над индивидуальными) в разные эпохи отстаивалась Демокритом, Платоном, Аристотелем, стоиками, средневековыми христианскими философами, Жозефом де Местром, О. Контом, Г. Гегелем, Г. Спенсером, К. Марксом и Ф. Энгельсом, Э. Дюркгеймом, Г. Тардом, Г. Зиммелем, А. Файодем, А. Сенем и др.

Альтернативную данной точке зрения позицию (т.е. решение вопроса о соотношении общего и личного интереса в пользу последнего) занимали софисты, Эпикур, П. Гассенди, Т. Гоббс, французские просветители, классики политэкономии и др.

Для ответа на вопрос, кто же прав в этой многовековой дискуссии, необходимо выяснить в какой мере общие интересы вообще являются самостоятельной реальностью, не сводимой к сумме интересов субъектов, составляющих данную общность. Решение данной проблемы зависит от особенностей понимания сути извечного спора между эмпиризмом и рационализмом по поводу природы самого общества (социума). Так, с точки зрения эмпиристических характеристик, общество есть лишь собрание отдельных лиц. Однако, как представляется, обще-

ство — нечто большее, нежели сумма индивидов, оно включает в себя, в частности, результаты деятельности предшествующих поколений людей. В нем действуют и развиваются определенные массовые процессы, тенденции, которые не охватываются индивидуальным сознанием. Все это означает, что общество, а, следовательно, и общий интерес представляет собой реальный феномен общественного бытия.

Однако, отрицая нигилистическую позицию по отношению к существованию общего интереса, необходимо избегать другой крайности, а именно глобализации роли общих интересов. В недавнем прошлом в отечественной научной литературе широко пропагандировался тезис о безоговорочном подчинении индивидуальных интересов общему (под которым подразумевался фактически интерес государства). Возникавшие на этой основе конфликтные ситуации на практике разрешались исключительно только «в пользу общества». При этом, однако, не замечалось, что подобная «польза» отнюдь не всегда отвечала действительным потребностям общества, наоборот, их (потребностей) удовлетворение находится в прямой зависимости именно от инициативы и личной заинтересованности членов общества. Под флагом же «защиты общественных интересов» исключались индивидуальные формы трудовой деятельности, устанавливались всевозможные ограничения в величине заработка и т.д.

Подобная политика, исходящая из жесткой иерархии интересов, при которой общие интересы играют ведущую роль, главенствуя и возвышаясь над всеми другими интересами, низводя их до подчиненного, второстепенного положения, в истории общественной мысли имеет свои аналоги: абсолютизация категории «общее» в диалектической цепочке «единичное — особенное — общее» (что особенно присуще рационалистам и субъективно-идеалистической концепции Гегеля), а также характерные для всех направлений томизма метафизические представления об отдельном, части и целом. Как известно, в философских воззрениях того же Гегеля «общее» (понятие, идея) имеет бесспорный приоритет по отношению к единичному и, собственно, является деми-

ургом всех модификаций действительности, всех единичных вещей и предметов.

При подходе к общественным явлениям эта теоретическая посылка приводит к абсолютизации государства, которая, как олицетворение неких абстрактных «общих» интересов, приобретает божественную санкцию. Именно в государстве, по Гегелю, индивид получает свое субстанциональное начало: индивид суть лишь момент в жизни государства [1, с. 258]. Просматриваются подобные подходы и логика и во многих произведениях ряда видных марксистов.

Весь ход мировой (и особенно отечественной) истории, показал, что догматическое следование концепции абсолютизации общих интересов в ущерб индивидуальным и групповым на практике нередко приводит к трагическим результатам (примеров тому только один XX век принес великое множество). Да и в чисто теоретическом плане данная концепция далеко не безупречна. Действительно, «общее» — не пустая абстракция. Она наполняется конкретным реальным содержанием, но лишь постольку, поскольку она, существуя через единичное и особенное, впитывает в себя богатство конкретного (единичного и особенного), которое при всех условиях остается полнее и богаче определениями.

Социально-экономические корни деформации представлений о диалектике индивидуальных, групповых и общих интересов в условиях «развитого социализма» следует искать, прежде всего, в неадекватном, искаженном представлении о содержании и формах собственности. Ее формы соотносились между собой иерархически: государственная собственность объявлялась высшей по своей социальной структуре и организации. Коллективно-колхозная отодвигалась на ступень ниже, как нечто промежуточное, ну, а индивидуальная (личная) вообще воспринималась как остаточное проявление прошлого, которое в обязательном порядке в конечном итоге подлежит изживанию.

Изменения, произошедшие в последние годы в нашей стране, требуют по-новому взглянуть и на внутрисистемные взаимоотношения различных интересов. Наиболее важным в этой связи представляется принципиальный отказ от жесткого ранжирова-

ния интересов. Возведенный в прошлые годы в ранг категорического императива принцип «подчинения» являлся пропагандистским прикрытием административно-казарменного отношения к человеческой личности, неверие в ее созидательные возможности и творческие способности, в ее мудрость и здравый смысл, в ее ответственность. В процессе практической реализации этого отношения, как свидетельствует практика так называемых «застойных» лет, в сознании людей сформировались стереотипы приспособленческой психологии, конформистского безразличия к общему делу, социальная пассивность, притупление активной позиции в защите гражданских, публичных интересов.

Однако, не менее опасна и другая крайность: резкий поворот к индивидуальному и групповому эгоизму. Сегодня человечество стоит перед настоящей необходимостью решать ряд глобальных проблем (поддержание экологического равновесия, борьба с эпидемиями, обуздание гонки вооружений, противодействие международному терроризму и т.д.), требующих для своего разрешения совместных усилий народов и правительств всех стран мира. Действия же в узком фарватере собственного эгоизма могут привести в данном случае лишь к катастрофе вселенского масштаба. Требованию сегодняшнего дня в большей степени отвечает не принцип жесткой иерархии экономических интересов от общего к единичному или наоборот, а стремление к их гармонизации, совпадению, общности, единству, достигаемому на всех уровнях, когда индивидуальные интересы получают санкцию не мнимого, не отчужденного, а реального общего интереса, становящегося сущностным выражением социально-экономической и культурно-воспитательной политики, приобретают государственную значимость, а общий интерес, в свою очередь, «присваивается» личностью, отождествляется в ее сознании и практической деятельности с ее собственным интересом. Как никогда сегодня актуальны слова К. Гельвеция: «Всякое мудрое законодательство, гармонически объединяющее между собой частные интересы с общественными интересами и основывающее добродетель на выгоде отдельно-

го индивида, несокруσιμο» [2, с. 442].

При решении многих практических задач недостаточно знать только, чей интерес и каков он. Возникают задачи реализации интересов, проблема выбора личностью пути действия, линии своего поведения. И тогда необходима сравнимость значимости интересов для их носителя. Существенными критериями становятся те, которые показывают роль и значимость одних интересов по отношению к другим, т. е. сравнимость интересов основывается на аксиологическом критерии, тем самым складываются и уточняются функциональные классификации интересов. Например, когда возникает необходимость подчеркнуть ведущий мотив в поведении личности, когда определяется тот или иной постоянно действующий побудительный момент активности определенной общности, используются такие понятия, как главные, коренные, близкие и дальние и т.п. интересы.

В зависимости от осознания интересы подразделяются на осознанные и неосознанные, а также на мнимые (иллюзорные) и действительные (реальные), при этом имеется в виду уже не столько осознание интересов, сколько соответствие их потребностям того или иного субъекта. В этих случаях в качестве критерия берется не генетический признак интересов, а либо его значение для кого-то в данный момент, в данных условиях, либо подчеркивается время его реализации, либо, наконец, обращается внимание на место одного интереса среди других.

Говоря иначе, любой признак в подобных случаях отражает не природу самого интереса, а ту или иную функциональную роль, не сущность интереса, а сущность какой-то определенной проблемы, какого-то конкретного взаимодействия, поэтому все эти классификации являются функциональными

Система экономических интересов и все ее составляющие лежат в основе формирования хозяйственного механизма любого общества, выполняя множество функций, среди которых воспроизводство системы экономических взаимоотношений в обществе; воспроизводство отношений собственности на средства производства; воспроиз-

изводство жизнедеятельности каждого субъекта на расширенной основе; обеспечение в результате противоречивого взаимодействия экономических интересов хозяйствующих субъектов развития экономики как саморегулирующейся системы. Одной из главных функций экономических интересов в хозяйственном механизме является его роль в мотивации и стимулировании трудовой активности экономических субъектов и достижении ими наилучших количественных и качественных результатов в труде.

Экономический интерес представляет собой важнейший элемент мотивационного механизма экономического поведения человека (см. рис. 1). Потребность, представляя собой исходный элемент в воспроизводственном процессе, порождает интерес, характер которого в решающей степени определяется местоположением субъекта в системе социально-экономических отношений (т. е. социально-экономическим статусом субъекта). В дальнейшем в рамках механизма мотивации экономического поведения происходит осознание хозяйствующим субъектом своих экономических интересов, осуществляющееся в ходе непрерывно происходящего сопоставления им своего жизненного положения со статусом других субъектов. Оно включает в себя постижение субъектом самого факта существования интереса, установления того, в чем он состоит, понимание его значимости для своего существования и развития. При этом осознание интересов не сводится только к познанию их содержания. Интерес в процессе реализации должен быть не только познан, но и оценен. Оценка — необходимый момент в переходе от постижения интереса к деятельности в соответствии с ним. Поскольку оценка содержит в себе утверждение или отрицание тех или иных фактов действительности, постольку она гораздо

ближе к действию, чем «чистые» знания об объекте. В знании самом по себе субъект присутствует как бы в скрытом виде, в оценке же субъект непосредственно выражает себя, свой интерес, свое отношение к объекту.

Основанием оценки является *ценность*, которая есть понятие, представляющее любое явление с точки зрения его позитивной или негативной значимости для субъекта. Детерминирующая роль системы ценностей по отношению к деятельности того или иного субъекта проявляется следующим образом: на основе познанных ценностей у конкретного субъекта формируются ценностные установки, являющиеся своеобразной предваряющей программой деятельности. Познанные же интересы, проходя в сознании своего носителя через «сито» ценностных установок, участвуют в формировании у него в мозгу идеальных специфических образований — *мотивов*, т. е. внутренних, субъективных побудительных факторов, «срабатывающих» непосредственно перед действием и определяющих то, ради чего собственно это действие совершается. Формирование мотивов у субъекта как бы завершает подготовительную стадию экономического поведения. Далее же начинается фаза совершения собственно того или иного экономического действия.

Для восприятия человека как экономического субъекта важно уяснение такой реальности в любой экономической системе, как существование различий в способностях, потребностях, интересах и трудовой мотивации хозяйствующих в обществе субъектов. Поскольку экономические интересы субъектов собственности, хозяйствования и непосредственных производителей не совпадают, то не могут автоматически совпадать направленность и интенсивность их активности.

В рамках доминирующей на сегодняшний день в западной экономической теории

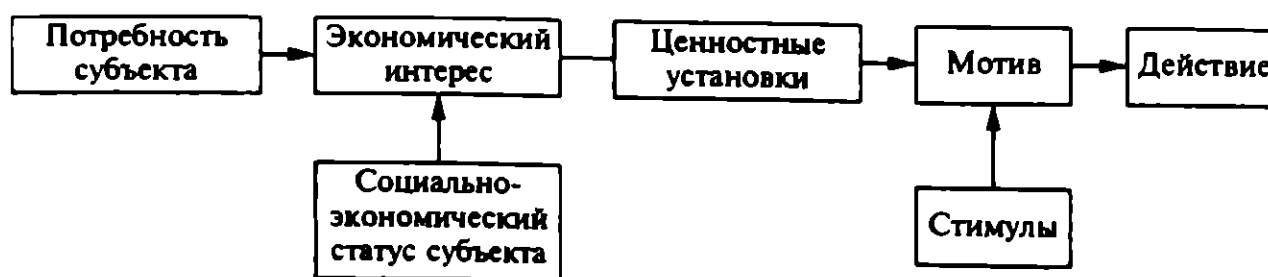


Рис. 1. Мотивационный механизм экономического поведения хозяйствующего субъекта

неоклассической парадигмы принято выделять три основные группы носителей интересов: собственники капитала, управленцы (менеджеры) и наемные работники. Причем, согласно данной модели, наиболее широким спектром интересов обладают собственники предприятий. Они заинтересованы в умножении собственности, капитала, в получении от нее устойчивого и гарантированного на перспективу дохода (в форме дивидендов, различных отчислений от прибыли, ренты и т.д.), а, следовательно, они также заинтересованы принимать окончательные стратегические управленческие решения, без чего реализация двух первых интересов становится весьма проблематичной. Таким образом, математически спектр интересов собственников капитала может быть представлен в виде функции трех переменных: $Y = F(x, z, l)$, $Y > \max$, где Y — результативный показатель, указывающий на степень реализации интересов, переменные x, z, l — факторы, соответственно отражающие отношения субъекта к средствам производства, его роль в управлении компанией, а также способ получения и размер доходов.

Интересы же управленца (менеджера) в рамках данной неоклассической модели в наибольшей степени связываются с эффективностью использования капитала в каждый момент времени, т.е. со стремлением к максимизации получаемого на капитал дохода, часть которого присваивается им в виде вознаграждения за свои услуги. Следовательно, в данном случае функция интересов менеджера будет выглядеть следующим образом: $Y = F(z, l)$, где z — переменная, отражающая роль субъекта в управлении предприятием, l — получаемые им доходы.

Наконец, интересы наемных работников данной моделью сводятся лишь к стремлению получить максимально возможные текущие доходы (заработную плату): $Y = F(l)$.

Как известно, построение любой модели всегда и неизбежно связано с некоторым упрощением моделируемого объекта. В полной мере это относится и к вышеприведенной неоклассической модели.

Она лишь отчасти соответствует реалиям современной действительности, являясь в большей мере слепком с эпохи капитализма свободной конкуренции. Большин-

ство производственных организаций в то время выглядело следующим образом: сравнительно небольшое по размерам, мануфактурное предприятие, принадлежащее, как правило, единоличному собственнику (индивиду или семье), часто совмещавшему к тому же в одном лице функции как собственника, так и непосредственного организатора производственного процесса. Наемный же персонал подобного предприятия (и менеджеры, если таковые имелись, и рабочие) был полностью отчужден от собственности на капитал предприятия.

К исходу XX века в самых глубинных основах экономического устройства большинства развитых стран мира и характере его эволюционного развития (в итоге длительного становления, борения различных социально-политических сил и многих драматических событий всемирно-исторического размаха и значимости) произошли принципиальные изменения, ознаменовавшие привнесение в его сущностную конструкцию наряду с традиционным, капиталистическим принципиально иного компонента — социализации, т.е. компонента в определенной мере отрицающего частную собственность, наемный труд и мотив прибыли как главный внутренний импульс к развитию. Еще основоположниками марксизма было отмечено, что капитализм, создав менее чем за столетие такие колоссальные производительные силы, которые по своему могуществу превосходили все ранее существовавшее, вынужден в стремительном темпе социализироваться — сначала по форме, а затем и по содержанию. Особенно ускорился данный процесс в последней трети двадцатого столетия, когда в общественном производстве радикально возросла роль человека как центральной фигуры НТР, непосредственного производителя. Традиционная форма капиталистического производства, основанная на отчуждении работника от собственности на средства и результаты производства, в условиях постиндустриального общества оказывается неэффективной, не способной гибко реагировать на достижения научно-технического прогресса. Формирующийся новый технологический способ производства предполагает перераспределение в значительной мере экономической

власти от собственника капитала к собственникам информации (знания) и высококвалифицированной рабочей силы. В этой связи в настоящее время в экономике большинства развитых стран мира доминируют такие формы фирменной организации, которые модифицируют сущностные устои капиталистического производства, частично снимают отчуждение наемного работника от средств производства.

Таким образом, реальный спектр существующих у представителей различных социальных групп экономических интересов значительно сложнее, чем в приведенной выше модели. Например, уже нельзя так однозначно утверждать, что те же менеджеры совершенно не заинтересованы в курсовом росте стоимости капитала фирмы на фондовом рынке, а рабочие — в участии в управлении предприятием, на котором они трудятся¹. Иными словами, функция интересов менеджеров и наемных работников также будет задаваться от трех аргументов: $Y = F(x, z, l)$. При этом, естественно, необходимо учитывать, что тот или иной аргумент данной функции для представителей различных групп, существующих в рамках фирмы, имеет далеко не одинаковое значение. Кроме того, данная иерархичность еще более будет усиливаться в виду особенностей организационно-правовой формы того или иного предприятия, в рамках которого происходит процесс реализации экономического интереса (так, например, интерес участвовать в управлении предприятия у работника кооператива проявляется, сильнее, чем у рабочего АО или какого-либо товарищества и т.д.).

Система экономических интересов в любом обществе не ограничивается лишь тремя названными субъектами: собственником, управляющим и наемным работником.

¹ Многочисленные социологические опросы выявили тенденцию к усилению значимости для наемных работников таких мотивов трудовой деятельности, как участие в управлении производством и в распределении прибыли, что подтверждается хотя бы тем, что, например, в США уже в конце 70-х г.г. XX в. 66 % опрошенных по репрезентативной выборке рабочих желали трудиться на предприятиях, контролируемых трудовыми коллективами (для сравнения, доля желающих работать в государственном и частном секторах соответственно составляли 8 и 30 % [Попов, 55]).

Каждое общество неоднородно по своей социальной структуре, в связи с чем выделяют и другие социальные группы, каждой из которых свойственны свои экономические интересы, своя система мотивов и методов реализации экономических интересов.

Распад административно-командной модели хозяйствования и формирование рыночной экономики способствовали рождению в России новых экономических субъектов наряду с существованием прежних. Так, появились арендаторы, кооператоры, частные крупные и мелкие предприниматели, субъекты теневой экономики и противоправной хозяйственной деятельности и др.

Экономические интересы новых субъектов с трудом «вписались» в прежнюю систему экономических интересов, вызвав рост социальной напряженности в обществе. Следует особо отметить, что целостность системы экономических интересов общества разрушается по мере увеличения субъектов и образуемых ими социальных групп, чьи материальные интересы и потребности реализуются вне связи с общественным производством и его экономической эффективностью.

Наиболее распространенными направлениями в реализации экономических интересов вне сферы непосредственного производства являются те или иные виды «теневой» деятельности (спекуляция, кражи государственного и личного имущества граждан, взяточничество и т.п.).

Негативное воздействие на согласование различных экономических интересов оказывают также чрезмерное увеличение армии и военных расходов, рост управленческого и бюрократического аппаратов, экономические интересы которых реализуются за счет изъятия прибавочного продукта, создаваемого в общественном производстве и т.д.

Углубление и расширение указанных тенденций ведут к ухудшению социально-экономических условий для постоянного разрешения диалектических противоречий в системе экономических интересов общества, их рассогласованию, разрушению оптимального баланса, а в конечном счете — застою и кризису.

Таким образом, можно сделать вывод: общество представляет собой многоэлементную систему, субъектам которой свойствен-

ны свои потребности, интересы, модели экономического поведения. При этом лишь те экономические системы, где преобладают процессы взаимореализации интересов, характеризуются общим прогрессом и динамическим ростом, могут обеспечить эффективность используемых стимулов и мотивов трудовой деятельности. Тогда как системы, где доминируют тенденции нереализации (подавления) интересов той или иной стороны экономических отношений, отличается крайняя степень неустойчивости и конфликтности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гегель, Г.В. *Философия права* / Г. В. Гегель. — М. : Мысль, 1990. — 528 с.
2. Гельвеций, К.А. *О человеке* / Сочинения. / К. А. Гельвеций М. : Мысль, 1974. — Т. 2. 687 с.
3. Здравомыслов, А.Г. *Социология конфликта: Россия на путях преодоления кризиса* / А. Г. Здравомыслов. — М. : Аспект Пресс, 1995. — 317 с.
4. Зинченко, Г.И. *Экономические интересы и стимулы в сельском хозяйстве* / Г. И. Зинченко. — М. : Мысль, 1972. — 294 с.
5. Исаев, В.В. *Общая теория социально-экономических систем: Учеб. пособие* / В. В. Исаев, А. М. Немчин. — СПб. : Бизнес-пресса, 2002. — 176 с.
6. Кравченко, А.И. *Трудовые организации: Структура, функции, поведение* / А. И. Кравченко. — М.: Наука, 1991. — 240 с.
7. Маркс, К. *Нищета философии* / К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения, 2-е изд. — Т. 4. / — М. : Политиздат, 1955. — 615 с.
8. Марцинкевич, В.И. *США: человеческий фактор и эффективность экономики* / В. И. Марцинкевич. — М. : Наука, 1991. — 240 с.
9. *Методологические проблемы экономической науки* / Под ред. И. И. Кузьминова. — М. : Мысль, 1967. — 381 с.
10. Попов, В.В. *Утопия или реальность XXI века?* / В. В. Попов // МЭиМО. — 1992. — № 3. — С. 52—71.
11. Радаев, В.В. *Социальная стратификация: Учебное пособие* / В. В. Радаев, О. И. Шкартан. — М.: Аспект Пресс, 1996. — 318 с.
12. Радугин, А.А. *Введение в менеджмент: социология организаций и управление* / А. А. Радугин, К. А Радугин. — Воронеж : ВГАСА, Высшая школа предпринимателей, 1995. — 195 с.
13. Райзберг, Б. А. *Современный экономический словарь* / Б. А. Райзберг, Б. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубровская. — М. : Инфра-М, 1996. — 496 с.
14. Самсин, А.И. *Социально-философские проблемы исследования потребностей* / А. И. Самсин. — М. : Высшая школа, 1987. — 159 с.
15. Спиркин, А.Г. *Основы философии* / А. Г. Спиркин. — М. : Политиздат, 1988. — 592 с.
16. *Социальное управление: Словарь* / Под ред. В. И. Добренькова, И. М. Слепенкова. — М. : Изд-во МГУ, 1994. — 208 с.
17. Толковый словарь В. Даля ON-LINE (<http://www.vidahl.agava.ru/P071.HTM#11629>).
18. *Философская энциклопедия* / Под ред. Ф. В. Константинова. — М. : Советская энциклопедия, 1967. — Т. 4. — 591 с.
19. Ханипов А.Т. *Интересы как форма общественных отношений* / А. Т. Ханипов. — Новосибирск : Наука, 1987. — 256 с.
20. *Экономическая социология и перестройка* / под ред. Т. И. Заславской, Р. В. Рывкиной. — М. : Прогресс, 1989. — 232 с.
21. *Экономическая теория: учебник* / под ред. А. Г. Грязновой, Т. В. Чечелевой. — М. : Экзамен, 2003. — 592 с.
22. *Экономическая теория: учебник* / под ред. И. П. Николаевой. — М. : Проспект, 1998. — 448 с.
23. *Экономические интересы и ускорение научно-технического прогресса* / под ред. Б. И. Табачника. — Л. : Изд-во ЛГПИ, 1984. — 159 с.