

УДК 334.021

***МОТИВАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ И
ТРАНСФОРМАЦИОННЫЙ СПАД ПРОИЗВОДСТВА***

Шарохина С.В.

к.э.н., доцент,

Сызранский филиал ФГБОУВО «СГЭУ»,

Сызрань, Россия

Пудовкина О.Е.

к.э.н., доцент,

Сызранский филиал ФГБОУВО «СГЭУ»,

Сызрань, Россия

Аннотация. В статье показана недостаточность господствующего в экономической науке технико-экономического подхода, который рассматривает экономику как систему безличных факторов производства, которые срабатывают автоматически. В связи с этим аргументирована необходимость исследования систем мотивации экономических субъектов. Рассмотрено понятие инвестиционного барьера, который связывает объективность хозяйственной деятельности и субъективность сознания тех, кто ведет хозяйство. Доказано, что экономика создает объективные инвестиционные (то есть ресурсные) ограничения, которые и оцениваются хозяйственными субъектами на основе механизма «затраты/выгоды».

Ключевые слова: экономика, мотивация, трансформационный спад производства, модель, система, рынок.

***MOTIVATION OF ECONOMIC SUBJECTS AND TRANSFORMATION
DECLINE OF PRODUCTION***

Sharokhina S.V.

Ph.D., Associate Professor,

Syzran branch of FSBEIHE “SSEU”,

Syzran, Russia

Pudovkina O.E.

Ph.D., Associate Professor,

Syzran branch of FSBEIHE “SSEU”,

Syzran, Russia

Annotation. The article shows the insufficiency of the techno-economic approach prevailing in economic science, which considers the economy as a system of impersonal factors of production that work automatically. In this regard, the necessity of studying the systems of motivation of economic entities is argued. The concept of investment barrier, which connects the objectivity of economic activity and the subjectivity of the consciousness of those who conduct the economy, is considered. It is proved that the economy creates objective investment (that is, resource) constraints, which are assessed by economic entities on the basis of the «cost / benefit» mechanism.

Key words: economy, motivation, transformational decline in production, model, system, market.

Противоречия рыночной трансформации отражаются на основных теоретических и практических взглядах экономистов [1]. Одним из наиболее серьезных недостатков современной экономической мысли является технико-экономический подход. Согласно этому подходу хозяйственную систему можно рассматривать как своего рода механизм, состоящий из жестко соединенных деталей и узлов, срабатывающих автоматически. Например, в какой-нибудь работе исследуется экономический фактор X. При этом Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

утверждается, что одним из рычагов влияния на него является банковское кредитование. В практических рекомендациях указывается, что для повышения эффективности фактора X на $Y\%$ необходимо ввести режим льготного кредитования каких-то предприятий. При этом называют ежегодный экономический эффект от предложенного мероприятия. Все, работа завершена. Часто специалисты даже не пытаются ставить самый важный в данных условиях вопрос: что должно заинтересовать банк в осуществлении льготного кредитования предприятия, не рассматриваются стимулы, мотивация участников экономических отношений. Для рыночной или смешанной экономики основной результат для большинства субъектов хозяйствования - это денежный доход. Поэтому, если не осуществляется льготное кредитование X для получения дохода Y руб., то возможно потенциальный кредитор получает иным способом значительно больший доход [2].

С микроэкономической точки зрения механизмом оценки альтернативных вариантов поведения для субъектов экономики является отношение «выгоды/затраты». Исследуя такого рода господствующие индивидуальные оценки альтернативных вариантов поведения, можно лучше изучить глубинные особенности функционирования хозяйственной системы, чем при использовании неперсонифицированных технико-экономических показателей.

Человек является не просто отдельным фактором производства. Он является включенным, как объективно необходимый элемент в производительные силы. Только через участие в производстве он приобретает свои основные жизненные средства. Получая их, люди присоединяются к какой-либо отрасли производства, приобретают навыки, свойственные именно этому виду общественного труда, получают те доходы, которые им позволяет получать именно данная отрасль производства. Естественно, что воспроизводя себя в таком производственно - конкретном

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

виде, приспособляясь к условиям конкретной отрасли, люди формируют и свои собственные интересы. Поэтому в оценке отношения «выгоды/затраты» нет ничего эгоистичного или узко - рационального. Ведь выгода и затраты могут означать любую вещь, процесс, идею, имеющую для конкретного человека ценность. Главное заключается в том, что, будучи включенным в продуктивные силы, человек следует всем изменениям их структуры, даже стагнационным. И в этом случае поведение, даже если оно приводит лишь к народнохозяйственным убыткам, той или иной группой субъектов воспринимается как рациональное, если это приносит членам этой группы доход больший, чем другие виды деятельности. Отсюда и возникает вопрос о том, чем и в какую сторону направляется вектор деятельности подавляющей части субъектов хозяйствования в период трансформации.

Переходные экономики характеризуются разновременным и разноскоростным формированием атрибутов смешанной рыночной экономики, например, право частной собственности на средства производства уже существует, а реального рынка еще нет [3]. Поэтому и возникла проблема мотивации хозяйственных субъектов, направленности их мотивов на рыночное или нерыночное поведение.

Структура начального для реформ социалистического производства была слишком диспропорциональной [4]. Диспропорциональность выглядела как:

а) очень высокая концентрация промышленного производства, близкая к полному монополизму крупных предприятий;

б) нерациональное размещение самих производственных комплексов в пространстве: их строительство в том или ином месте осуществлялось согласно решениям государственной иерархии, а не под воздействием рыночного спроса;

в) нерациональное, с точки зрения рынка, количество предприятий.

Связи между предприятиями поддерживались только за счет искусственно заниженных цен на сырье, тарифов на электроэнергию, транспортные перевозки. В условиях либерализации и введения института частной собственности кооперационные связи между предприятиями оказались невыгодными. Однако, для того, чтобы нормально функционировать, предприятие должно сбывать продукцию, как и раньше, в объемах, характерных для плановой экономики. Но теперь никто не регулирует ни ценообразование данного производственного комплекса, ни всех других предприятий, смежных с ним в технологическом плане. Поэтому цены, как на продукцию данного производственного комплекса, так и на продукцию поставщиков, повышаются до их реального уровня. Начинается рассогласование кооперационных связей по всей технологической цепочке: продукцию надо сбыть, а она не может быть реализована в бывших объемах (поскольку нет госзаказа) и является очень дорогой, потому что расходы отражают неэффективную структуру производства, а также монополизм многих предприятий-участников звена.

Для того чтобы повышать эффективность функционирования предприятия, группа собственников должна видеть вполне реальные возможности повышения рентабельности, то есть прибыль предприятия должна давать возможность осуществлять рыночную модернизацию производства, его реструктуризацию для выпуска продукции нужной потребителю. При этом надо уменьшить часть производственных мощностей, рабочей силы, часть работников переквалифицировать и т.д. Но процесс сбыта продукции нарушен, собственные средства предприятия не пополняются, ощутимо отрицательное влияние инфляция. Дешевого варианта переориентации номенклатуры выпуска нет, поскольку вся структура хозяйственной системы диспропорциональна, найти «рядом» (в экономическом смысле) нового, более выгодного смежника нет

возможности. Поэтому остается одно: полная переориентация производства, которая предполагает:

- а) большую начальную сумму финансовых ресурсов;
- б) длительный срок окупаемости начальной суммы финансовых ресурсов;
- в) низкую норму доходности.

При этом все мероприятия должны быть осуществлены в обстановке, когда не ясны перспективы платежеспособных потребностей, когда не известно, что принесет с собой процесс реструктуризации, связанный с проблемами безработицы, переобучения работников за счет предприятий. Значительно легче направить стоимостные потоки предприятий на личное потребление собственников («проедание») [5].

Далее зададимся вопросом: может ли фондовый рынок сформировать систему рыночных мотивов поведения новых владельцев [6]. Во – первых, склонность к выплате дивидендов - основа фондового рынка - слишком низка, поскольку в период массовой приватизации основным свойством ценных бумаг было право их собственника на участие в управлении. Акционеры, которые не являются инвесторами (директора, коллективы, государство) были менее заинтересованными в получении дивидендов, поскольку ожидание будущей прибыли не было основным побудительным мотивом их вложений. Работники предприятия и другие акционеры приобрели акции, прежде всего, как своеобразный страховой полис (для рабочих - от увольнения, для директоров - от потери контроля и связанных с этим материальных благ). Разрыв между котируемой рыночной ценой акции, например, на бирже, и ценой акции, входящей в контрольный пакет, невероятно вырос. В некоторых случаях курсовая стоимость просто сходит на нет, и складывается такая ситуация, при которой акции существуют, а фондовый рынок отсутствует.

Во-вторых, контролируя управление предприятием, заинтересованная группа физических или юридических лиц может обеспечить себе требуемые доходы, не прибегая к выплате дивидендов.

В-третьих, для приобретения трудовым коллективом акций необходимо создать трастовую структуру (юридическое лицо), а, если она будет создана и начнет платить дивиденды, получится тройное налогообложение: зарплаты, прибыли и дивидендов. Это неизбежно снизит размеры дивидендов, что доходят до физических лиц и, следовательно, уменьшит их заинтересованность в получении дивидендов.

В-четвертых, приватизация, проводимая чаще всего по инициативе дирекции, преследует также цель укрепления взаимодействия с предприятиями-смежниками. В этих условиях взаимный обмен акциями и другие похожие формы «привязки» предприятий друг к другу приобретают все возрастающее значение, а это, в свою очередь, снижает подвижность акций, поскольку их количество, которое свободно переходит от одного владельца к другому (например, через фондовую биржу), относительно уменьшается. Акции предприятия-смежника приобретаются не ради прибыли, а ради места в совете директоров и т.д. [7].

Следовательно, ни товарные, ни фондовые рынки не могут сформировать стимулы к рыночной переориентации производства. Влияние диспропорциональной структуры хозяйства является основной объективной составляющей мотивационной системы субъектов экономики. Пока диспропорциональность остается непреодолимой, трудно ожидать переориентации поведения основных групп собственников на рыночную трансформацию. Даже если бы большинство субъектов обладало рыночным менталитетом, структура экономики, то есть неверное расположение и размеры предприятий, способствовали бы развитию их нерыночного поведения [8].

Ресурсные ограничения оказались первичными в отношении ограничений, которые зависят от мотивов и менталитета в целом. Искаженная структура экономики требовала бы от любых экономических субъектов такого массового и такого быстрого перемещения ресурсов, на которое они, как частные владельцы, были не способны. Если большая часть предприятий больше не нужна для экономики, их средства производства должны быть перемещены в ту сферу, в ту отрасль, где они могут эффективно использоваться. Но станки ненужного предприятия должны быть сначала преобразованы в деньги, а уже потом - в новое оборудование для нового предприятия. Однако продать устаревшее оборудование невозможно, поскольку производимая на нем продукция не нужна экономике. Следовательно, и нет возможности реорганизовать данный производственный комплекс в новый.

Таким образом, экономика создает объективные инвестиционные (то есть ресурсные) ограничения, которые и оцениваются хозяйственными субъектами на основе механизма «затраты/выгоды» и из оценок которых состоит совокупный вектор действий всех участников экономической деятельности. Эти ограничения можно назвать инвестиционным барьером экономики, что направлена на рыночные отношения. Если инвестиционный барьер экономики не высокий и сама система генерирует в достаточном объеме денежные ресурсы, то частным владельцам предприятий будет выгодно переходить на рыночные рельсы. Если же инвестиционный барьер высокий и нужных финансовых ресурсов нет, срок окупаемости любых инвестиций очень большой, норма прибыли низкая, то значительно легче заниматься личным использованием ресурсов, а не расширенным воспроизводством рыночного типа. В современной экономике наблюдается существование высокого инвестиционного барьера, который и развернул господствующую группу владельцев в нерыночном направлении. Инвестиционный барьер оказался таким параметром экономики, который

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

сочетает в себе черты объективности и субъективности, с одной стороны, является объективной характеристикой развития производственного аппарата общества, а, с другой стороны, определяет, как непосредственный объект оценки поведение экономических субъектов, формирует систему их мотивов. Инвестиционный барьер связывает объективность хозяйства и субъективность сознания тех, кто ведет хозяйство. Поэтому исследование и должно стремиться выявить в экономике не просто взаимодействие безличных факторов производства, а определить подобные инвестиционному барьеру, так называемые силовые линии, что протянулись от производственных комплексов до сознательности всех субъектов.

Библиографический список:

1. Богуславский А.В. Экономические противоречия: основные периоды и этапы изучения // SCI-ARTICLE.RU. – 2018. - №56. [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://sci-article.ru/stat.php?i=1522864641>(Дата обращения: 02.06.2020).
2. Белоусенко М.В. Влияние разделения труда на социально-экономическую структуру хозяйственной системы в период трансформации : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 : Донецк, 2000. - 176с.
3. Татаркин А.И. Теоретико-методологические предпосылки формирования смешанной экономики Российской Федерации // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2016. -№1 (43). –С.39 – 62.
4. Попов В. Динамика производства при переходе к рынку: влияние объективных условий и экономической политики // Вопросы экономики. - 1998. - №7. - С.42-64.

5. Кульков В.М. Завершился ли переходный период в экономике России? // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. -2015. -№4(40). –С.45 – 59.
6. Евстратов А.Д. Правовая и экономическая сущность бирж // Молодой ученый. — 2017. — № 15 (149). — С. 381-383. [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://moluch.ru/archive/149/42142/> (Дата обращения: 02.06.2020).
7. Осипенко О.В. Информационные права акционеров: новеллы корпоративного законодательства // Имущественные отношения в Российской Федерации. -2018. - №1(196). –С.50 – 61.
8. Верховин В.И., Верховин А.И. Рыночные и переходные модели посреднического поведения // Мир России: Социология, этнология. - 2005. - Т. 14. - № 3. -С. 73-104.

Оригинальность 89%