

ВИКТОР ПЕТРУХИН

**ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ
ОБЩЕСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ -
ПОДЛИННЫЙ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИЙ
СПОСОБ ПРОИЗВОДСТВА**

МОСКВА — 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1	От автора.....	3
2	Предпосылки общественно-персонализированной собственности. Диалектика становления 4 Биологические корни..... 4 Социальные корни. Присвоение как собственность, собственность как присвоение..... 10 Из российской истории: от барщины и оброка к прибавочной стоимости и цене рабочей силы..... 13 Советская суперсобственность — последний рубеж капиталистического производства и присвоения..... 19 Крушение советского совокупного капиталиста, российское переустройство и некоторые постсоветские концепции будущего..... 27 Российская форма самоуправления (исторические предпосылки)..... 33	
3	Самоуправление: цель и задачи, суть и содержание 41 Самомотивация труда как свойство, присущее только собственнику..... 41 Самоуправление..... 44 Управляющий-координатор..... 49 Работник-собственник..... 50	
4	От инстинкта присвоения к общественно-персонализированному (социалистическому) самоуправлению 53 Присвоение — собственность — присвоение..... 53 Прибавочная стоимость..... 55 Экономическая суть нового способа присвоения..... 59 От мотивации к самомотивации..... 67	

ОТ АВТОРА

Автор брошюры: практик с большим стажем работы на предприятиях, в организациях и учреждениях СССР; автор и разработчик общественно-персонализированного способа производства и присвоения; автор ряда методик по эффективным капиталовложениям и организации производства, а также статей и книг «Нить Ариадны», «Менеджмент XXI века» и монографии «История и будущее экономики» о новых отношениях собственности, производственного, местного и федерального самоуправления; член Союза Писателей России; помощник депутата Государственной Думы РФ первого созыва И.Е.Клочкова; кандидат в Президенты России [выдвигался участниками «Сир-2012» (Союз избирателей России – 2012 года), Мандат №010]

ПРЕДПОСЫЛКИ ОБЩЕСТВЕННО- ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

ДИАЛЕКТИКА СТАНОВЛЕНИЯ

1. БИОЛОГИЧЕСКИЕ КОРНИ

Человек - часть природы, подчиняющаяся её законам и творящая себя по её законам. Как часть природы, человек - есть животное с соответствующей психологией. Сохраняющая себя природа, - вот повелитель, формирующий нашу волю. Изначально наше отношение друг к другу и к миру соответствует инстинкту самосохранения и родопродолжения. В круг самосохранения включается сохранение и построение тела, а, следовательно, первопредставление о собственности. Это инстинктивная реакция на отторжение "моего", к примеру, куска мяса, или выяснение отношений за обладание самкой в течке. Это реакция удержания (хватательный рефлекс), угрозы (оскал), прямого нападения на того, кто хочет отнять, что в **данный момент** находится в сфере действия "моей" воли. Это другая реакция, противоположная, казалось бы, первой, - полное удовлетворение при кормлении своего детёныша, или скармливании ему добычи.

Ощущение собственного заложено в человеке изначально. Это врождённая биологическая предпосылка (наряду с другими, в том числе социальными предпосылками) отношений собственности в человеческом общежитии.

Инстинкты, природа и её законы изначально формируют в нас образы, действия и знаки (метки, жесты, сигналы): "В уме своём я создал мир иной и образов иных существование; я цепью их связал между собой, я дал им вид, но не дал им названья..." [М. Лермонтов, Русская мелодия, Библиотека всемирной литературы, Художественная литература, т. 93, М.- 1972, с. 19]. Образы и знаки затем трансформируются в представления, слова, предания, принципы, традиции и обычаи. Именно чувство собственного, возможность брать что где найдёшь, не схваченное другими; необходимость запасать впрок (пример с пауком пчельником); возможность отбирать у более слабого породили на определённом этапе осознанное желание отделить "моё" от "не моё", утвердить первыми гражданскими актами сложившийся порядок владения, пользования и распоряжения, а также окончательно отделить человека от зверя - "осправедливать" порядок присвоения и отчуждения собственности. Из представлений, слов, преданий, принципов, традиций, обычаев и первобытных отношений собственности в обществе людей родилось право и гражданские законы.

Инстинкты самосохранения и продолжения себя (инстинкт размножения) как части природы, основанные на них формы поведения, образование вида человекообразных, внутривидовых отношений и человеческого общежития - безусловная диалектическая причинно-следственная линия. Принципиальную связь между формами поведения животных и процессом видообразования подробно описал в 1894 году русский профессор В. А. Вагнер. В западной литературе эту связь сформулировали в 1899 году Чарльз Уитмен и Оскар Хейнрот.

Науки о людях никогда не рассматривали отдельного человека, как обыкновенное животное, то есть его биологосоциальные основы. Только сегодня мы поворачиваем головы к первоистокам: изучаем животных с целью - изучить человека в его биологических безусловностях. Как показывает практика, делаем мы это, чтобы, познав биологические императивы, обрести власть над людьми (малочисленные одни хотят безраздельно властвовать над многочисленными другими). Однако вряд ли в человеческой животной сущности увидим мы что-то сносшибательное. Скорее всего, человеческая воля формируется на основе именно биологических императивов, в соответствии с современным

правом (отношениями собственности) и гражданскими законами. Представления и отношения людей в обществе безусловно соответствуют этим основополагающим императивам. В противном случае общество людей было бы обречено.

Инстинкт самосохранения и инстинкт размножения, который по существу также имеет отношение к самосохранению, мы считаем совершенно естественным основанием человеческого общежития. Семья - первая естественная группа, объединённая неосознанной необходимостью защиты беспомощного потомства. Отдельные особи объединяются по безотчётному побуждению для обоюдных, безотчётных же, врождённых целесообразных действий, направленных на выживание части группы и группы в целом. Изменение формы выживания (объединение в группу) изменяет реакции отдельной особи. Например, реакция на отчуждение идёт уже с поправкой на изменившиеся обстоятельства. Но в основе лежит всё тот же инстинкт самосохранения. "Любое наследственно фиксированное видотипичное поведение складывается из двух элементов - заложенной в эмоционально-волевой сфере животного биологической потребности к определённому целесообразному с точки зрения видовых интересов действию и механизма включения этого запрограммированного действия в нужной по требованиям внешней обстановки ситуации (пусковой механизм)" [Н.А.Монахов, Плоды подсознания, "МИК", М.-1995, с. 17-18].

Вот этот механизм включения запрограммированного действия в нужном направлении по требованию ситуации и позволяет человеку подавлять при необходимости индивидуальные реакции, а, следовательно, выжить при любых обстоятельствах. Но в какой бы группе, в каком бы сообществе, обществе не находилось животное (в том числе человек), оно остаётся индивидуальностью. Проявление инстинкта индивидуального самосохранения не только не исключается ни при каких обстоятельствах, но является доминантным, безусловно требовательным. Человек всегда будет, с одной стороны, неразрывной частью и продуктом обстоятельств (поскольку он живёт в обществе - продуктом общественных отношений), а с другой стороны, он всегда индивидуален (самостоятелен, независим) в силу природной неповторимости и действия инстинкта индивидуального самосохранения.

Особенно мощно это проявляется в отношениях собственности и в отношениях к собственности. Скарета: "И мышь **в свою** норку тащит корку". Честный собственник: "Ищи себе прибыли, не желая другим гибели". Бесчестный собственник: "Деньги не пахнут". Любый собственник: "На чужой каравай рот не разевай, - убьёшься". Злобствующая бедность: "Господи, господи, убей того до смерти, у кого муж хорош да денег много". Каждый: "Отсеки ту руку по локоть, которая себе добра не хочет".

Когда лишают собственности, течёт кровь. Эмоции плещут через край. Здесь "проявляется некоторая общая закономерность - чем ярче инстинкт окрашен эмоциями, тем, как правило, более глубокую биологическую нагрузку он в себе несёт, тем прочнее укореняется в генофонде и тем больше оснований ждать его активного проявления у самого человека" [Н.А.Монахов, Плоды подсознания, "МИК", М.-1995, с.20]. Безусловно требовательный императив собственности проходит активным началом через всю историю человечества.

Почему в революцию 1991 года не было крови (или пролилась только случайная кровь)? Потому что шла борьба не за собственность как таковую между собственниками и не собственниками, а шла борьба за власть в верхних эшелонах одного и того же партгосноменклатурного сословия. Потому что приватизировалась государственная собственность, которая, с одной стороны, никому конкретно не принадлежала, а с другой стороны, принадлежала некоему партгосноменклатурному единству "сосальщиков". Потому что никому конкретно не принадлежащая государственная собственность расходилась по конкретным рукам. Завуалированное идеей социализма партгосноменклатурное единство сосальщиков государственной собственности разъединилось и превращалось в независимых разномастных собственников на законном основании. Потому что народу, который не имел

никакой собственности, предложили нечто в виде акций, ваучеров и долей.

В нашу задачу не входит рассмотрение всех инстинктов, составляющих глубинные биологические корни современного человека и их современное проявление. Мы будем касаться только известных биологически предопределённых побудителей, формирующих отношение к внешним раздражителям и отношения собственности.

Заслуживающую внимания попытку доказать через биологические императивы **неэффективность и бесперспективность партгосноменклатурного производства и общежития** предпринял адвокат и социобиолог Николай Андреевич Монахов. Его синтезирующие очерки об инстинктах, формирующих поведение человека в обществе ("Плоды подсознания") бьют прямо в цель и с большинством его доводов нельзя не согласиться. Но, как это не покажется странным самому автору "плодов подсознания", он не развенчивает марксизм как учение, а подводит под его социальную историко-логическую платформу мощное биологическое основание. Развенчивает же он партгосноменклатурную интерпретацию и практику "марксизма". Таким образом, Монахов не избежал общей ошибки всех критиков учения о собственности и прибавочной стоимости. Он рассматривает и критикует не это учение, а его интерпретацию советской партгосноменклатурой – марксизм-ленинизм. Он рассматривает идеологическую доктрину, сформулированную поколениями отечественных и зарубежных социалистов и коммунистов и заложенную в практику Советского Союза, а не живые зёрна нового экономического учения, которые так и остались невостребованными коммунистами всего мира.

Я далек от мысли заниматься пропагандой какого бы то ни было экономического учения. Я занят поиском путей выхода мировой практической экономики из тупика низкой производительности, не соответствующей сегодняшнему уровню развития производительных сил. И здесь нам с вами не избежать рассмотрения всего спектра экономических учений и их практической реализации, в том числе марксистского учения о собственности и прибавочной стоимости и опыта Советского Союза. Этот опыт **уничтожения личности** вместо возрождения и расцвета личности заставил многих учёных снова и снова возвращаться к устаревшей и крайне неэффективной схеме "собственник - его наёмный работник". Заставил учёных "старателей" искать золото (высшую производительность) там, где его давно нет. Заставил ещё и ещё раз тасовать и перетасовывать факты, чтобы доказать незыблемость экономического "статус-кво".

Не исключение и Монахов. Биологические предпосылки поведения человека он раскладывает в порядке, подходящем для доказательства правильности известного во всём мире экономического порядка. Хотя напрашиваются совершенно другие выводы.

Построение тела (борьба за выживание в каждый данный момент), или инстинкт самосохранения; соперничество за первенство при выборе полового партнёра (борьба за выживание во времени), или инстинкт продолжения рода, - вот фундаментальные направляющие эволюции всего животного и человеческого мира. Введённые в русло обычаев, закона предков и правовых регламентаций, они проявились ярким спектром врождённых возбудителей человеческой активности. Это - присвоение (собственность), самоутверждение, индивидуальное деловое соперничество, стремление к превосходству.

Важнейшим возбудителем человеческой активности является **присвоение**. Это нисходит к инстинкту самосохранения, а в виде владения, пользования и распоряжения присвоенным имуществом является единственной благодатнейшей почвой для проявления и стартом (пуском) всех врождённых возбудителей человеческой активности. Мы пока не дифференцируем положительные и отрицательные последствия человеческой активности и не говорим, при каких общественных обстоятельствах блокируются отрицательные активные действия и последствия. Мы просто констатируем, что в схеме "собственник - наёмный работник" и вне этой схемы активность безусловно проявится в полную силу "только у той стороны, которая располагает прерогативой лично распорядиться конечным продуктом всей

деятельности" [Н.А.Монахов, Плоды подсознания, "МИК", М.-1995, с.88].

Инстинкт присвоения индивидуалистичен. Он безусловно присущ каждому отдельному человеку. А результаты индивидуального владения, пользования и распоряжения имуществом поистине фантастичны и в этом можно убедиться, если заглянуть в историю человечества и в свою душу, а также просто посмотреть вокруг себя. Разве не каждый из нас говорил себе, глядя на чужое богатство: "мне бы такое, уж (и) я бы развернулся". При этом многие, говоря так, имеют ввиду превосходство над другими и всё, что из этого следует. И мало кто имеет ввиду каторжный труд собственника, чтобы только остаться "на плаву" в сегодняшнем мире на скоростных трассах прогресса. Но главное то, что **все** связывают свою активность (любую) с собственностью и присвоением. И это соответствует изначальным инстинктам самосохранения и размножения, между которыми нет противоречия. Смертельная схватка за своё место под солнцем ради своей жизни, - в этом и раскрывается величайший смысл инстинкта самосохранения. Ведь обладание самкой - это тоже присвоение, основанное так же на физиологическом побуждении, как и присвоение пищи. В одном случае это утоление чувства голода, а в другом - чувства страсти, или полового влечения.

В современном мире людей именно владение, пользование и распоряжение (присвоение), как проявление глубинного инстинкта индивидуального самосохранения, формирует экономические отношения и устремления целых классов, "распределяя заряд их социальной активности строго в зависимости от возможности держать в своих личных руках конечный экономический результат предприятия в целом" [Н.А.Монахов, Плоды подсознания, "МИК", М.-1995, с. 90], или конечный экономический результат взаимодействия со своей индивидуальной (личной, персональной) собственностью. Когда нет собственности у человека, кроме собственной рабочей силы, - это одно социальное и производственное поведение. Когда есть активная собственность и рабочая сила, - совсем другое дело.

И здесь я не могу отказать себе в удовольствии процитировать следующее. "... Можно достоверно констатировать - нет, никогда не получится равноценной замены индивидуального... предпринимателя коллективным собственником производственных мощностей независимо от того, будет ли в качестве последнего выступать государство в целом, либо коллектив работников (акционеров) предприятия. Потому что в обоих случаях они несут в себе слишком несоразмерный заряд социальной активности. Так у индивидуального владельца производства главный побудитель его деятельности изначально представляет собой творческое дерзание. Не в расплывчато литературном понимании творчества как некоего полёта фантазии, а в том специфическом, основанном на... этологических закономерностях поиске снотсшибательных вариантов хозяйствования, нацеленных на обязательное признание со стороны окружающих персонального приоритета владельца предприятия в вопросах конечного экономического результата его деятельности. По силе напряжённости этот побудитель есть не что иное, как перманентный поисковый стресс, в центре которого стоит преадапционная готовность к нешуточному риску, в отчаянной - до победного конца! - схватке с конкурентами, неважно - реальными или только воображаемыми. При этом сам по себе заряд сопернических аффектов индивидуального владельца любого хозяйственного образования всегда обращён к неопределённому кругу лиц, находящихся за его пределами. Ведь инстинкт самоутверждения (как одно из проявлений глубинного индивидуального инстинкта самосохранения, реализующееся в присвоении) по своей природе нацелен на самое широчайшее окружение. А отсюда и сила поискового стресса индивидуального предпринимателя никак не зависит ни от объёмов его собственности, ни от формы персонального участия в хозяйственном процессе. Напряжённость этого стресса одинаково остра и у владельца крупной фабрики, и у мелкого фермера, и у людей, совсем уже от производства далёких - биржевых игроков. Простое

благополучие дел внутри собственного хозяйства не может удовлетворить внутренних амбиций ни первого, ни второго, ни третьего. Эти амбиции могут быть реализованы только в ходе нешуточного и рискованного соперничества при сравнении собственных экономических результатов с экономическими возможностями в стране и в мире в целом" [Н.А.Монахов, Плоды подсознания, "МИК", М.-1995, с. 91] (выделено в скобки мной - В.С.П.).

Именно в силу врождённого побуждения **каждого** к присвоению и самоутверждению человек никогда не смирится с существующим положением вещей, когда у одних собственность, прочная основа для жизни и всё необходимое для самореализации и удовлетворения всех условных и безусловных качеств и устремлений, а у другого зыбкое (того гляди засосёт трясины) пространство неимущей "независимости", и более-менее твёрдая почва под ногами, но в тенетах (пусть даже невидимых) наёмной зависимости. Человек никогда не смирится с тем, что его право на жизнь и на смерть находится не в его руках, а в руках других людей, рождённых "с готовыми средствами к самоутверждению". И эта внутренняя непримиримая позиция большинства неимущих будет довлеть над миром вовсе не из-за нравственных пристрастий людей к социализму, построенному на всеобщем равенстве, а **только в силу мощного действия глубинных индивидуальных инстинктов самосохранения и продолжения рода, реализуемых через личное присвоение своего персонального экономического результата.**

Из справедливой мысли, что никогда не получится равноценной замены индивидуального предпринимателя коллективным собственником, вытекает ещё один чрезвычайно важный вывод. **Человечество никогда не прорвётся к высшей производительности, если не освободит наёмного работника для реализации им своего естественного индивидуального инстинкта самосохранения через прямое присвоение продукта своего труда, то есть если не переведёт наёмных работников в ранг собственников.**

"Люди только на чужой взгляд остаются в общем ряду - каждый из них в отдельности, на свой взгляд, выходит вперёд, иначе жизнь не имеет смысла" [Н.А.Монахов, Плоды подсознания, "МИК", М.-1995, с. 76]. Человек стремится к лидерству. И это безусловный факт. Это проявление инстинкта стремления к лидерству при выборе полового партнёра. Сильнее всего стремление к лидерству проявляется в молодом возрасте. И начало этому кладёт пубертатный период - физическое половое созревание. Это стремление к лидерству угасает к старости, хотя старость у человека может наступить и в 35 лет, а может не наступить и к 70 годам. К старости остаются только следы бывшего стремления - в образе жизни, привычках, манерах, одежде, мыслях и словах. Но не только старость гасит активное начало. Все силы современного общества брошены на его подавление.

Мощным источником этого подавления служат существующие отношения собственности. Ведь что такое переломный возраст (пубертатный кризис)? Это психологическая перестройка личности, "в основе которой лежит осознание себя в качестве... суверенного члена общества в целом. Эта перестройка во всех случаях связана с претензией на признание, на утверждение личностного достоинства, значимости, максимальной независимости. Именно к этому периоду относится возникновение первых честолюбивых замыслов, грандиозных планов, в центре которых всегда и непременно стоит не подлежащая оспариванию ценность собственной персоны в глазах окружающих" [Н.А.Монахов, Плоды подсознания, "МИК", М.-1995, с. 63]. Человек становится человеком, готовым к любой деятельности с невероятной отдачей. И не взрослые соотечественники как таковые оказывают рвущейся вперёд молодости решительное противодействие. Вся трагедия в том, что молодость сваливается с высоты осознания значимости собственной персоны на дно наёмного унижения путём опосредованной работодателем оценки труда; унижения, усиливающегося самой неформальной средой, которая не терпит возвышения среди себе подобных, - унижения униженными.

В период между физическим созреванием и социальной зрелостью человека гражданское общество должно предоставить молодым людям весь широкий спектр деятельности для практического утверждения личности. Молодой человек должен перепробовать по своему усмотрению и рекомендациям взрослых людей все дела и выбрать только своё дело. От этого выбора будет зависеть его физическое и духовное здоровье и будущее, когда он вступит во владение, пользование и распоряжение своим активным имуществом (собственным источником прибыли) и направит энергию на приумножение своего богатства.

Несомненно, человек может не реализовать себя и во всю свою жизнь, может реализоваться недостаточно (то есть его доход будет на уровне гарантированного фонда индивидуального жизнеобеспечения), или может реализоваться поздно. Но в любом случае он по праву и фактически должен быть собственником. Первоначальный капитал и гарантии превращения его по первому требованию в индивидуальные средства производства должны быть у каждого человека всегда. Собственность в виде капитала и средств производства как неколебимая основа для самосохранения, продолжения рода, самоутверждения и стремления к лидерству в делах и по жизни должна быть гарантирована каждому с момента его рождения.

В современной всеобщей производственной схеме "предприниматель - наёмный работник" энергия сотен миллионов молодых людей выплёскивается в виде суррогатов музыкальной, песенной, театральной и других культур, сопровождается протестом против нравственно-этических норм и затухает в антагонистических трудовых отношениях, вместо того чтобы развернуться на главном рубеже в динамичную творческую работу, которая, как сказал великий поэт древности, является великим даром небес, счастьем, утешением, золотом и крепкой опорой на жизненном пути [Мирза-Шафи Вазех, Лирика, Художественная литература, М.-1967 г, с. 67].

Для более глубокого усвоения биологической основы производственного самоуправления рекомендуем изучать первоисточники и, прежде всего, свою жизнь и жизнь вокруг вас. Каждый из нас самобытен, неповторим и независим в нашем общем доме по имени Земля. Именно поэтому каждый должен иметь собственный очаг для независимого проявления природных и приобретённых способностей.

В нас изначально живёт не только групповой инстинкт, но и потребность к размежеванию. И не только потребность к стадному размежеванию, а и к более глубокой дифференциации - по половому признаку, а также к семейной и индивидуальной дифференциации. Но это носит внутристадный (внутригрупповой) характер. Если семья без стада (общества) прожить ещё может, то человек без семьи (группы) - не может. Поэтому и о любой форме собственности можно говорить только как об общественном явлении. А раз это так, и мы это способны осознать, то в человеческих силах изменить отношения собственности так, чтобы это соответствовало природе и приносило наибольшую выгоду каждому индивиду и обществу в целом. Эволюция не выработала механизма затухания инстинктов (то есть все указанные нами инстинкты действуют в человеческом обществе на индивидуальном уровне), но дала разум и с ним свободу собственного выбора, чтобы по человечески распорядиться самим этим законом необратимости эволюции: наделить каждого индивидуальной собственностью на средства производства для беспрепятственного и непосредственного осуществления врождённых побуждений во имя своего блага. А поскольку реализовывать свою выгоду мы можем только в обществе и при посредстве общества, то достижение личных выгод, безусловно, должно повлечь за собой увеличение общественного богатства.

2. СОЦИАЛЬНЫЕ КОРНИ

ПРИСВОЕНИЕ КАК СОБСТВЕННОСТЬ, СОБСТВЕННОСТЬ КАК ПРИСВОЕНИЕ

Инстинкт самосохранения и продолжения рода изначально реализуется, прежде всего, через присвоение. Присвоение природы со стороны первочеловека (каждой особи в отдельности), - это и есть по существу собственность в её первоначальном виде. Следовательно, изначально собственностью является то, **из чего** по воле человекоподобного существа извлекаются материальные условия жизни и **что** по этой же воле извлекается в виде материальных условий жизни. Это присвоение осуществляется внутри и при помощи какой-то группы перволюдей.

Виды и формы собственности расширяются. Способы присвоения дифференцируются. Но всегда **собственность в подлинном смысле слова - это присвоение природы со стороны человека (индивида) внутри и при помощи общества**. Именно присвоение является обстоятельством, от которого, безусловно, зависит всякое развитие, всякое производство, а значит и всякое общество.

Собственность и её отношения являются способом, формой и основой не только самоутверждения и соревновательных устремлений конкретного человека. Это форма и основа всего спектра производственных и общественных отношений. Из естественно сложившихся отношений к земле и другому имуществу, в том числе к орудиям труда развиваются и закрепляются хозяйственные, юридические и государственные отношения. Отношения присвоения (собственности) формируют государственные устои и подготавливают перевороты. И это будет продолжаться до тех пор, пока на определённом уровне развития производительных сил собственником не станет каждый человек, в отличие от сегодняшнего способа производства, основанного на собственности немногих и наёмничестве большинства. Пока каждый напрямую не станет присваивать произведенную своим трудом прибыль, любую другую выгоду. Существующие отношения собственности будут подготавливать перевороты именно потому, что собственность индивидуалистична, касается каждого человека, поскольку напрямую связана с наипервейшими индивидуальными инстинктами самосохранения и продолжения рода.

Таким образом, собственность по существу, до того как она становится понятием собственности, наличествует лишь как материальное средство для построения тела и поддержания жизни. Она вытекает из естественной необходимости неосознанного (инстинктивного) "присвоения" этого материального средства, например, пищи. Только из этого естественного побуждения каждого представителя живого мира сохранить себя может возникнуть и возникает понятие "моё" и представление о "не моём". А дальше, как только "определённые индивиды, определённым образом занимающиеся производством, вступают в определённые общественные и политические отношения" [К.Маркс и Ф.Энгельс, ПСС, издание 2, т. 3, с. 24], возникает право собственности, которое закрепляет существующие на тот момент социально-экономические отношения.

Правоведы всех стран в разное время называли и называют собственность священным естественным правом человека, основывая понятие собственности на противоположности между лицом и вещью: "вещь, так как она безвольна, имеет назначение быть подвластной волеспособному лицу". Вся юридическая наука, - по словам русского юриста П.Стучки (1925 г), - сходится в том, что понятие собственности является общим правовым понятием, лежащим в основе всех самых различных правопорядков.

В соответствии с врождёнными биологическими предпосылками в социуме людей, сознающих себя таковыми и определённым образом занимающихся производством, собственность была ничем иным как естественным присвоением человеком собственного результата своей деятельности. Потом это становится правом простого товаропроизводителя присваивать себе весь продукт своего труда, включая выгоду за излишек (продукт

прибавочного труда). Затем начинается отделение собственности от труда. Собственность переходит к завоевателю как его право присваивать себе продукт прибавочного труда тех, кого он покорил (дань натуральная или продуктовая земельная рента). Далее собственность - это право крупного землевладельца присваивать себе весь труд своих собственных крестьян. Потом - это право капиталиста (неформальной организации) присваивать чужой неоплаченный труд (добавочную стоимость выходов). Образно говоря, десятеро таскают из моря рыбу, а один из десятерых (собственник этого участка моря) на берегу складывает всё большое количество пойманной рыбы в свой мешок и выдаёт из него девятерым по рыбёшке на пропитание, чтобы хватило сил каждому и впредь таскать для него дары моря. Излишек из мешка реализуется собственником, чтобы прикупить ещё один участок моря.

Так постепенно первоначальная **естественная неотделимость деятельности и присвоения** превратилась при частнособственническом производстве, с одной стороны, деятельностью без собственности, или деятельностью неимущих у имущих, а с другой стороны, присвоением результатов деятельности неимущих имущими по праву собственности.

Большевики-коммунисты сделали попытку вернуть деятельность и присвоение в своё естественное состояние, когда деятельность сама себя вознаграждает присвоением своих собственных результатов. Эта попытка была продиктована исторической необходимостью дальнейшего подъёма производительности труда, потому что частнокапиталистическая форма производства уже тогда исчерпала свои возможности из-за производственной пассивности целого класса наёмных работников. Но попытка большевиков обернулась **полным отделением деятельности от собственности**. Вместо превращения каждого человека в активного собственника, чтобы он, таким образом, мог удовлетворять своё естественное желание иметь, что душе угодно, они превратили каждого человека в пассивного наёмного работника с необходимыми средствами существования в руках и получили диаметрально противоположный эффект. Это естественно. Как знать, что каждому конкретному человеку нужно? "Нищие и те в нужде имеют что-нибудь в избытке. Сведи к потребностям всю жизнь, и человек сравняется с животным" [Вильям Шекспир, библиотека всемирной литературы, т. 36, с. 412].

Отделение деятельности от присвоения является, с одной стороны, несправедливостью (до поры эта несправедливость к отдельному человеку сопровождается ростом общественной производительности труда и признаётся необходимой). А с другой стороны, сегодня, на высоте величайших достижений науки и техники и самосознания человека, это - существенное препятствие на пути прогрессивного движения человечества к высшим стандартам. И человечество не успокоится, пока это препятствие не будет устранено.

Мир знает целый ряд иных теорий, объясняющих и обосновывающих право собственности с разных сторон и точек зрения. Это богословская теория (всё от бога). Теория оккупации (захвата). Теория общественного договора (борьбы и соглашения). Эта теория выводится из тезиса, что в естественном состоянии человек человеку - волк. Отсюда - борьба всех против всех, необходимость общественного договора и, в целях сохранения мира в обществе, - необходимость государства (Томас Гоббс). Теория трудового происхождения всякой собственности, согласно которой собственность приобретается посредством труда (Джон Локк). Теория государственного происхождения, согласно которой собственность делегируется государством. Теория социальной функции, по которой собственность доверяется владельцам обществом.

Разные авторы, разные теории, разное время. Каждая теория имеет право на существование и содержит отдельные зёрна истины, хотя ни об одной нельзя сказать, что она отвечает всем требованиям науки. Но в одном все эти теории согласны: собственность - это присвоение. Право собственности рассматривается также по признакам владения, пользования и распоряжения. И здесь практически всё сводится к договорам о присвоении

выгоды.

Интересны исследования в области собственности советского кандидата экономических наук М.К.Голубева. Его небольшой, но ёмкий по существу вопросу рукописный материал, который он нам любезно предоставил, называется "Конспективное изложение основных элементов теории отношений собственности". Он рассматривает собственность как имущество, как право распоряжения и как экономические отношения. Экономические отношения рассматриваются им как отношения людей по поводу возмездной передачи полномочий собственника распоряжаться (пользоваться) его имуществом другим лицам. Предпосылкой отношений собственности является присвоение объектов собственности (земли, другого имущества), то есть закрепления за одним из участников отношений собственности права владеть, пользоваться и распоряжаться объектом собственности, и, таким образом, контролировать использование в собственных интересах. Сущность отношений собственности по Голубеву в следующем. Условия передачи полномочий собственности должны обеспечить рациональное использование объектов собственности в интересах собственника: приносить доход, компенсирующий физический и моральный износ имущества и максимально возможную прибыль, присваиваемую собственником. Итоговый вывод: производство и присвоение прибавочной стоимости (а она отождествлялась у советских экономистов с прибылью), вот - цель и основное назначение отношений собственности. Голубев попытался добраться до сути и она схвачена им правильно: **собственность есть присвоение прибавочной стоимости (прибыли) через присвоение объекта собственности, или через право владеть, пользоваться и распоряжаться объектом.**

Исследования Голубева интересны тем, что он, как советский экономист, предлагает посмотреть на отношения собственности в СССР не под идеологическим и политическим, а под объективным экономическим углом зрения. Он опирается при этом на научные разработки Энгельса и Маркса, которые и сейчас и впредь нельзя проигнорировать при исследовании вопросов производства, присвоения, обмена и распределения. Маркс рассмотрел право собственности диалектически как развитие отношений "господства и рабства", "капитала и наёмного труда" с целью присвоения прибавочного продукта и прибавочной стоимости (прибыли), а также как способ развития производительных сил (персонала и техники). Разработки Маркса были интерпретированы советскими органами власти как способ государственного управления всей движимостью и недвижимостью, а также самой неформальной средой. Эти разработки были приспособлены для укрепления власти государства-собственника. Голубев рассматривает право собственности как действительное, реально существующее, а не выдуманное политиками, отношение суперсобственника-государства (в лице партгосноменклатуры) и наёмного труда (в лице подданного населения) с известной целью присвоения прибыли. При этом собственник-государство не дань и налоги собирает, не ренту берёт, которые являются лишь частью прибыли (другая часть обычно остаётся у тех, кто производит эту прибыль), а забирает всю её - подчистую. Советский менеджмент делал то же самое, что делает предприниматель и формальная организация по отношению к своим наёмным работникам, несмотря на то, что во многих случаях работники "участвуют в прибылях".

Собственность, говорит Голубев, ни в одном из её смысловых значений (как имущество, как право им распоряжаться, как условие возмездной передачи полномочий) не является стимулом к труду. Стимулом является производство и присвоение прибыли. Из этого знания только одно усилие до всеобщего и окончательного, объективного вывода: Объект, вещь, средство производства становятся чьей-то собственностью лишь постольку, поскольку это имеет своей целью производство и присвоение прибавочной стоимости (прибыли), для самого собственника.

Меняются формы и отношения собственности, но сущность её всегда одна и та же - это

присвоение прибыли или любой другой выгоды: материальной или духовной. Иными словами, это всегда присвоение того, что конкретная вещь даёт человеку при обладании ею, для чего она нужна, а не присвоение вещи как таковой. И это соответствует природе живого мира.

Следовательно, собственные средства производства (технологическая и производственная оснастка) - это в конечном итоге прибавочная стоимость (прибыль) для хозяина. Прибавочная стоимость - это прибавочный труд всех работающих в организации. Но прежде чем рассмотрим эти понятия, взглянем на заработную плату. Мы, естественно, не будем рассматривать зарплату во всех её многочисленных ипостасях. Наша задача высветить историко-социальный аспект формирования заработной платы. Показать, что она представляет собой на деле. Основные формы её проявления. Какая связь между заработной платой и добавочной стоимостью организации.

ИЗ РОССИЙСКОЙ ИСТОРИИ: ОТ БАРЩИНЫ И ОБРОКА К ПРИБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ И ЦЕНЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Первоначально человек взаимодействовал со своей землёй (трудился) и полностью вознаграждал себя результатами собственного труда: жильём, одеждой, пищей. Как "топал", так и лопал. Потом земля сконцентрировалась в руках отдельных лиц, а рабочая сила вытесненных с земли людей стала существовать сначала - в виде собственности нового владельца (рабство), затем - сама по себе (свободно от владельца и от имущества). Труд и капитал отделились друг от друга и стали существовать порознь: капитал - у 10-15%% граждан-собственников; свободная рабочая сила - у 85-90%% граждан - наёмных работников. Первоначальный результат собственного труда превратился (после отделения от капитала) в эквивалентный (вернее сказать - необходимый) набор натуральных средств для поддержания и воспроизводства жизни работника. Это, в свою очередь, стало материальной основой цены свободной рабочей силы. Влияние на цену оказывает и конъюнктура рынка. Таким образом, цена рабочей силы, как цена любого товара, формируется не по прихоти предпринимателя, а исторически обусловленными общественно необходимыми затратами на её производство и воспроизводство, а также спросом и приложением на рынке рабочей силы.

Всё так. Но что такое рабочая сила? Это ещё не труд. Рабочая сила - это только способность человека к труду. Но вот предприниматель и работник "ударил по рукам" (договорились о цене), и способность к труду превращается в конкретную работу, а договорная цена - в заработную плату. Теперь работник обязан в течение дня трудиться, а предприниматель за это время обязан выплатить ему закреплённую договором сумму денег в виде заработной платы. В этой сделке и в этом способе оплаты труда, после того как рабочая сила превратилась в труд, продажа рабочей силы приобретает видимость продажи самого труда, а заработная плата - видимость его полной оплаты.

Итак, работник получает цену своей рабочей силы в виде заработной платы, или заведомо определённого рабочего фонда необходимых жизненных средств (в денежном выражении). Фонд необходимых жизненных средств одинаков для данного региона или страны. Каким бы образом (в виде повременной почасовой, подённой, недельной, месячной или сдельной оплаты со всеми её модификациями, призванными интенсифицировать труд) этот фонд не попадал в руки работника, он всегда остаётся на заданном заведомо определённом уровне. И является чрезвычайным происшествием, если фактическая величина заработной платы превышает реальную стоимость рабочей силы.

Работник помимо основного оклада обычно получает надбавки и премии. Но здесь никто не должен заблуждаться. Надбавки и премии - это не денежные суммы сверх

установленного фонда зарплаты. Это всё тот же фонд необходимых жизненных средств, дифференцированный по времени, по видам работ, группам работников и способам выплаты. Основная и премиальная части реализуются по известным схемам (урочно-премиальная система Тейлора и японская система участия в прибылях) и эта реализация зависит от искусства менеджеров.

Товар "рабочая сила" имеет одно специфическое свойство, которое отличает его от всех других видов товаров... Оно состоит в том, что в процессе труда (соединения со средствами производства) рабочая сила способна создавать в единицу времени стоимость, значительно большую, чем стоимость товаров, необходимых для её воспроизводства. Это происходит в силу естественных особенностей человека накапливать и, при необходимости, расходовать энергии больше, чем ему лично надо для поддержания и воспроизводства собственной жизни. А глубинные инстинкты предметоощущения, самоутверждения и честолюбие постоянно подталкивают его демонстрировать свои возможности, в том числе и в условиях современного производства. Это свойство рабочей силы производить больше, чем ей самой надо, и использует собственник средств производства.

После заключения договора между предпринимателем и работником, предприниматель получает право владеть, пользоваться и распоряжаться всей неформальной рабочей силой организации по своему усмотрению. Человечество за свою историю накопило массу приёмов и способов мотивации неформальной среды: от элементарного увеличения рабочего дня по максимуму и внедрения всевозможных новаций до изощрённых приёмов воздействия на психику работников, чтобы заставить их производить больше, чем нужно для покрытия понесённых расходов и расширенного воспроизводства. С одной стороны, постоянное наращивание производительности труда и производство прибавочной стоимости - это естественный процесс, если это касается труда самого собственника и внедрения новаций. С другой стороны, это принуждение и присвоение неоплаченного труда, если речь идёт о наёмных работниках. В этом случае собственник, согласно договора, выплачивает работнику в виде заработной платы стоимость его рабочей силы. Остальную часть созданной рабочим стоимости (прибавочную стоимость) предприниматель присваивает себе.

Следовательно, работая ежедневно, например, 8 часов, работник в течение этого времени воспроизводит стоимость своей рабочей силы и создаёт прибавочную стоимость. В распространённый ранее и теперь способ оплаты наёмного труда заложена мысль, что способность человека к труду совпадает с его трудом и, таким образом, оплачивается не рабочая сила по своей рыночной стоимости, а весь труд, хотя рабочий по разным причинам производит больше, чем это предполагает договор.

Именно потому, что, по убеждению менеджеров, способность к труду равна самому труду, современный менеджмент ищет способы связать заработную плату, как стоимость рабочей силы, соответствующую социальным потребностям человека, с результатами его труда, планируемыми организацией. Это тупиковое направление.

Первоначальная величина и способ оплаты наёмного труда, равно как и первоначальная минимальная величина прибавочной стоимости, отрабатывались жизнью в недрах крепостничества (феодализма). Они пришли в свободное предпринимательство, с одной стороны, как превращённая форма оплаты рабского (барщинного, крепостнического) труда, с другой - как превращённая форма работы (или оброка) в пользу помещика. Так, например, в Зарайском уезде Рязанской губернии (первая половина XIX века) "в помещичьих барщинных имениях по большей части пахотная земля делится между помещиком и крестьянами поровну. Владея своей половиной, крестьяне за это обрабатывают барскую землю. Для этого все обыкновенные земледельческие орудия, как-то: сохи, бороны, заступы, грабли, косы, а также лошадь и упряжь, они содержат на свой счёт в порядке, так чтобы работа ни своя, ни барская... не стояла. Обыкновенно принято наделять каждое тягло (мужика и бабу или мужа с женой) двумя тридцатными десятинами (одна десятая равна 1,09 га) в каждом поле (было

трёхпольно-переложное земледелие, следовательно, три поля: озимое, яровое и паровое); то же самое количество тягло обрабатывает и на господина (6,54 га = 3 x 2,18)... Время работ между крестьянами и помещиком по закону делится: три дня в неделю на барина, три дня на себя" [Письма из деревни, "Современник", М.-1987, с. 33-34] (в скобках - В.С.П.).

На барщине крестьяне России работали разное время, особенно до закона Павла 1, установившего чёткие границы работы на помещика. Например, во второй половине ХУШ века помещики "в хорошую погоду заставляли крестьян работать (на помещичьих угодьях) сплошь всю неделю, так что крестьяне получали возможность работать на себя только по окончании барской страды... Во многих местах помещики требовали с крестьян четырёх и даже пяти дней работы (постоянно)... Агроном Рычков... жалуется на тех помещиков, которые повседневно наряжают крестьян своих на господские работы, а им дают на пропитание месячный хлеб" [В.О.Ключевский, сочинения, изд. СЭЛ, М.-1958, т. 5, с. 150-151] (в скобках - В.С.П.). Многие помещики переводили крестьян с барщины на оброк: обкладывали натуральным или денежным оброком в пользу помещика.

Разве три, два или один день в неделю работы на своём подворье или месячный хлеб на пропитание, это - не "работа на себя"? Разве не эта работа на себя в денежном эквиваленте была заложена (как минимум) в цену рабочей силы при переходе к свободному предпринимательству и найму свободных работников. Человечество никогда ничего не выдумывает, переходя из одних форм хозяйствования в другие, из одной эпохи в другую. По крайней мере уровни жизни для основной массы людей оно резко не меняет. Всегда существует некая преемственность. Даже в периоды крутых подвижек (революций) такого не бывает. Исходя из приведенных примеров, работа крестьянина на себя и соответствующая ей цена рабочей силы фабричных наёмных работников таковы, что достаточно нескольких часов обычного труда, чтобы покрыть их.

Как работа на своём подворье после барщины превращается в цену рабочей силы и заработную плату, так работа на помещика (оброк в пользу помещика) превращается, по сути, в прибавочную стоимость. Сначала - в абсолютном значении, когда предприниматель пользуется рабочей силой, допустим, не 6 часов, достаточных для покрытия обозначенной в договоре цены, а 12 часов. Иными словами, заключив договор с работником на определённую сумму вознаграждения, первые предприниматели получали возможность (приобретали законное право) пользоваться рабочей силой в течение всего дня по своему усмотрению, как это делал помещик в течение недели, заставляя крестьянина работать, как мы только что видели. Помещик был более откровенен в своих действиях, чем предприниматель. Несмотря на то, что предприниматель уже не употреблял сам свою продукцию, выжимал он из работника прибавочную стоимость, также, как помещик выжимал из крестьянина свои хлебы, стога, картофельные бурты, мочёные яблоки и солёные огурчики, - заставляя большую часть времени работать на свой кошелёк.

С развитием производительных сил прибавочная стоимость становится относительной, когда продолжительность рабочего дня устанавливается законом (не может быть увеличена) и даже сокращается, а производительность труда и прибыль увеличиваются за счёт организационных и технологических преобразований.

Производство и присвоение прибавочной стоимости (прибыли) становится смыслом жизни предпринимателя, совсем так же, как присвоение результатов труда крестьянина было смыслом жизни помещика-феодала. Но если помещик несомненно обиделся бы на такое определение смысла его жизни, потому что мог заниматься своим хозяйством "спустя рукава" (не вводил новшества, тогдашние передовые методы обработки земли) и думать о возвышенном, то предприниматель такого позволить себе не мог. И это естественно. Остановиться нельзя, даже замедлить темпы производства нельзя. Конкуренты сомнут, обойдут мгновенно. Минимум затрат на производства единицы продукции - максимум прибыли. Это и есть основной закон современного собственника.

Грабит ли предприниматель наёмного работника? Если рассматривать зарплату преимущественно, как иную форму крестьянского "месячного хлеба" на пропитание и если исходить из законности договора между работодателем и работником, то никакого грабежа нет. Если рассматривать всю производимую работником стоимость, в том числе прибавочную стоимость (а это, как ни крути, - неоплаченный труд), то предприниматель, вольно или невольно, обкрадывает своего работника. Работник всегда это чувствовал. Современный работник знает это, как то, что земля летит в космосе и вертится.

Заложенная в схеме "предприниматель - наёмный работник" зависимость одного человека от другого человека и способ присвоения, в основе которого лежит татьба (хищение), - именно здесь проходит водораздел между интересами работника и интересами предпринимателя. Один хочет получить максимум работы и прибыли, другой хочет как можно меньше затратить сил на чужого дядю, чтобы не чувствовать себя дураком в собственных глазах и в глазах товарищей, но сделать это он хочет так, чтобы не вызвать подозрения у менеджера.

Исходя из сказанного, предпринимательская категория прибавочной стоимости представляется исторически данной (барщина) и поэтому подлинной. Именно прибавочная стоимость лежит в основании всех прибылей, кем бы и как бы они не накручивались. Работники присваивают лишь часть из того, что производят, эквивалентную стоимости рабочей силы (способности к труду) и равную рабочему фонду необходимых жизненных средств, соответствующим обычаям, традициям, представлениям, господствующим в данном месте, и уровню развития производительных сил и производственных отношений. Не больше и никак иначе.

Современный менеджмент понимает зарплату как двойственность: как стоимость рабочей силы, соответствующую социальным потребностям человека, и, как стоимость труда, соответствующую потребностям предпринимателя и формальной организации стимулировать работника к достижению определённых результатов.

Работа менеджмента над проблемами зарплаты сводится к попыткам увязать стоимость рабочей силы с результатами труда работника, планируемыми организациями. И это постоянная проблема управления на протяжении веков. В наше время "компании ежегодно тратят миллионы долларов и огромное число рабочих часов для того, чтобы оценить размер "вклада" работников и рассчитать на его основе размер заработной платы, результаты таких оценок разочаровывают" [В.Бовыкин, Новый менеджмент, "Экономика", М.-1997, с. 208]. В большинстве своём (87%) работники в американских компаниях не уверены, что их доходы возрастут, если они будут работать более производительнее. Это подтверждает, что зарплата - только стоимость рабочей силы, растянутая на весь результат труда (в том числе на добавочную продукцию, несущую чистую прибыль).

В мировой литературе и в действующих организациях отмечается множество форм и способов оплаты труда. "Однако большинство организаций не в состоянии управлять этими стимулами для обеспечения желаемых результатов. В итоге, система стимулирования остаётся одним из самых недоиспользуемых и неправильно применяемых управленческих рычагов для направления человеческой деятельности" [Цитируется по: В.Бовыкин, Новый менеджмент, "Экономика", М.-1997, с. 211].

Почему большинство организаций не в состоянии управлять стимулами, или эффективно применять систему стимулирования? Потому что этому сопротивляются работники, давно осознавшие несправедливость повременной и сдельной форм оплаты труда, а также всевозможных разновидностей этих форм. Потому что своим трудом они не только воспроизводят стоимость своей рабочей силы, но производят прибавочную стоимость, которая предпринимателями отчуждается.

Менеджерам всё ещё кажется, что стоит найти оптимальное сочетание между фиксированной частью зарплаты (окладом, или тарифом) и переменной частью зарплаты

(доплатами и премиями), гибко их применять, как будет найдено соответствие между интересами предпринимателя и работников и задача максимальной производительности труда будет раз и навсегда решена. Менеджеры гоняются за иллюзией.

Все формы и разновидности оплаты труда суть одно - различные способы выплаты работникам их стоимости рабочей силы в течение определённого договором времени с целью получения предпринимателями максимальной прибавочной стоимости. Новые ухищрения по растасовке фиксированной и переменной частей зарплаты - это всего лишь бесплодные потуги ещё и ещё раз реанимировать исчерпавшую свои внутренние возможности систему "предприниматель - наёмный работник".

Тонкости, которыми в этом вопросе оперирует "искусственный интеллект", не выдерживают критики. Ссылка на японский менеджмент не состоятельна, потому что там на высокую производительность влияет не особая система эффективной связи зарплаты с производительностью, а особый менталитет японского народа.

Работники знают, что переменная часть зарплаты - это способ заставить их выполнять все сверхнормативные работы и планы предпринимателя по производству максимальной прибыли. Работники знают, что эта прибыль, по существу, - их неоплаченный труд. Но работники ничего с этой татьбой поделаться не могут. Она накрепко вплетена в ткань человеческого общежития существующими отношениями собственности (законодательством, указами, положениями, постановлениями, нормативами).

Первый способ противостоять этому - умелое солидарное уклонение работников от инициативного труда в организациях. "Администрация современных компаний ратует за повышение максимальными темпами производительности труда и его качества и прилагает массу усилий, чтобы, наконец, сдвинуть разрешение столь насущной проблемы с мёртвой точки; они закупают современные технологии и оборудование, расходуют огромные средства на переобучение персонала, организуют кружки качества и другие формы коллективного участия работников в совершенствовании производственного процесса... Но все эти и им подобные мероприятия наталкиваются на существующую практически повсеместно мощную систему дестимулирования или, если угодно, систему дезориентации работников, основу которой составляют используемые в современных компаниях несовершенные виды и формы оплаты труда. Именно здесь кроется источник глубокого недовольства работников, их абсентеизма, отчуждённости и недоверия к администрации" [В.Бовыкин, Новый менеджмент, "Экономика", М.-1997, с. 225].

Всё правильно о недовольстве, абсентеизме, отчуждённости и недоверии. Только источник не здесь. **Источник негативного отношения неформальной среды к формальной организации в том, что как ни трудись, полная стоимость твоего труда всегда одна и равна она цене рабочей силы, которая изначально (до договора) и после заключения договора не имеет никакой связи с твоим трудом.**

Тем не менее, во многих концепциях речь идёт именно о несовершенных формах оплаты труда. Менеджеры тратят свои силы на изобретение всё новых сочетаний фиксированной и переменной частей, чтобы вывести некую формулу "полного отождествления интересов", когда интерес работника получить за свою рабочую силу сполна (по полной цене), например, 18 тыс. долларов в год жёстко и детально привязывается к интересу предпринимателя получить максимальную прибыль от труда этого работника, например, 60 тыс. долларов в год. Фактически все 78 тыс. долл. принадлежат работнику, раз это результат его труда. На деле он может рассчитывать только на 18 тыс. долларов, потому что столько стоит на рынке его рабочая сила.

Оказывается, всё, что нужно делать менеджменту, так это умело привязывать цену рабочей силы работника к труду этого работника, чтобы как можно короче было время её воспроизводства и длиннее продуктивное время производства прибавочной стоимости. Именно под этим углом зрения рассматривается зарплата вообще и анатомируются

повременная и сдельная формы оплаты труда в частности. По мнению последней менеджерской мысли, **одна и та же величина зарплаты** призвана эффективно выполнять две основные функции: быть стоимостью рабочей силы и оценивать результаты труда работника. Как стоимость рабочей силы, зарплата должна удовлетворять социальные потребности человека. Если он будет ощущать это соответствие, легко создать видимость, что полученные им деньги - это полное и прямое выражение его участия в производственных достижениях организации. Таким образом, добившись соответствия зарплаты стоимости рабочей силы, можно легко манипулировать ею, добиваясь от работников любой заданной предпринимателями результативности.

Но как раз этого-то при сегодняшнем уровне информации, кругозоре и уровне развития производительных сил добиться от работников невозможно. "...Сегодня для стимулирования к повышению эффективности и производительности необходимо менять не только систему оплаты труда, но и сам подход к её формированию" [Грейсен Д. мл., О*Делл К., Американский менеджмент на пороге XXI века (перевод с английского) М.-1991., с. 167.]. И если сейчас повсеместно она формируется традиционно, исходя из стоимости необходимых средств к существованию, воспроизводству рабочей силы и конъюнктуры рынка, и не более того, то **именно этот подход к формированию системы присвоения работников надо менять**. Не казуистика соответствий функций и идеальной взаимосвязи частей зарплаты нужна на деле, а **превращение каждого человека в экономическую личность с присвоением произведенной личным трудом избыточной (превращённой прибавочной) стоимости**.

Положение вещей таково, что произойдёт именно это. Произойдёт это потому, что собственники, самоутверждаясь и конкурируя друг с другом, стремятся к высшей производительности труда, что является источником внутренней и внешней эффективности организации, а высшая производительность находится в руках каждого индивидуума, задействованного в производстве. И дело за тем, кто первый осознает, что мощь заряда социальной активности строго зависит от возможности держать в своих личных руках "конечный экономический результат предприятия в целом". Кто первый превратит своих наёмных рабочих в компаньонов. Кто первый найдёт способ такого превращения и предложит его предпринимателю, обуреваемому, как каждый из нас, инстинктами самоутверждения и честолюбия, но в отличии от нас, имеющему базу для их полной реализации.

СОВЕТСКАЯ СУПЕРСОБСТВЕННОСТЬ - ПОСЛЕДНИЙ РУБЕЖ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПРИСВОЕНИЯ

Два отличия советского командно-административного управления (внутрихозяйственного мономенеджмента) от управления в условиях рынка:

1. Вместо отдельных собственников-предпринимателей - один суперсобственник (государство).

2. Вместо татбы отдельных лиц "на свой карман" (присвоение прибавочной стоимости, произведенной наёмными работниками) — тотальное отчуждение избытка продукта труда у трудящихся государством (централизованная эксплуатация) и в то же время - филантропия (забота государства в лице КПСС о своих гражданах), называемая мощной пропагандой социализмом.

Всякие сознательные изменения в своей жизни люди затевают для её улучшения.

Всякие изменения в государствах затеваются активными лицами сознательно с целью максимального экономического освобождения производительных сил для достижения максимальной производительности труда и прибыли. Затееваемые изменения поддерживаются большинством населения, когда каждый видит в результате свою выгоду. Не всегда избираются верные способы реализации намеченной цели. Не всегда затееваемые изменения удаются сразу.

Революция 1917 года в России также имела своей целью достижение более высокой производительности труда. И это было, по выражению Ленина, "самым главным для победы нового общественного строя". Но в ту пору ещё не исчерпало свои большие возможности частнособственническое предпринимательство. Ещё не был прочерчен жизнью в головах предприимчивых людей новый способ более эффективного производства. А большевики-коммунисты, взявшиеся за дело повышения общей производительности, в лице своей партийной верхушки изначально огосударствили собственность, взяли в свои руки власть, право формировать производственные и общественные отношения, обставляя это социалистической фразеологией.

Россия и другие республики СССР стали единым номенклатурно-бюрократическим государством с едиными производительными силами и единым общественным производством. В Америке, Европе и Азии - общественное производство и частнособственническая форма присвоения (работают все, кто может, прибыль присваивают 10-15 процентов из них). В СССР образовалось общественное производство и государственная форма присвоения (работали все за установленную зарплату, прибыль присваивало государство-синдикат и распоряжалась ею высшая партгосноменклатура). **Капиталистическая форма оценки труда и присвоения прибыли - вот неодолимое препятствие на пути к высшей производительности труда.**

Государство превратилось в гигантское монополистическое объединение хозяйств, предприятий и учреждений под политико-экономическим управлением партгосноменклатуры. Государство стало непосредственным хозяином земли, имущества и всей рабочей силы с мощной системой централизованной мотивации. Основой психологической мотивации служили социалистические идеи. В основе экономической мотивации лежали разработки Тэйлора и другие концепции.

Всё, что произошло в СССР, приписывают учению Энгельса и Маркса. Так ли? Я не считаю Энгельса, Маркса и их учение о познании и преобразовании мира, о законах развития общества, природы и человеческого мышления достоянием только коммунистов. Как всякое учение, оно принадлежит всем людям на земле. Его основоположники - гордость всего человечества, точно так же, как гордостью всего человечества являются А.Смит и Д.Рикардо, В.Шекспир и Л.Н.Толстой. Российские революционеры-ленинцы использовали это учение, как **идеологический рычаг** в подготовке и осуществлении октябрьской (1917) революции, как **идеологию** своей партгоссиндикатской экономики и как мощное **пропагандистское оружие** в борьбе с капиталистическим миром. **Марксизм использовался как идеология. Его экономические открытия остались за бортом корабля чванливой партгосноменклатуры.**

Россия была готова для перехода к новому порядку. Но какому? Психология русского народа опиралась на традиционные представления о справедливости, взаимопомощи, заботе о сиротах и убогих. Эти представления уходили корнями в общинное хозяйствование, дышали воздухом русского православия. Социалистические общинные идеи были близки русскому народу. В то же время в России набирало силу капиталистическое производство. С одной стороны - возникшее большевистское государство-синдикат можно было представить общенародным образованием, соответствующим менталитету русского народа, а внутригосударственные отношения - общинными отношениями. С другой стороны - это была мощная капиталистическая монополия с

соответствующим присвоением, эксплуатирующая общинный дух русского народа.

Под руками был только один известный во всём мире способ присвоения: собственнику - прибыль, работнику - зарплата за труд на жизнь и приплод, определённая собственником. Так и был решён вопрос о присвоении в новой монополии: вся прибыль - государству, которое, по мнению отцов-создателей, перестало быть капиталистическим на том основании, что в нём исчезли отдельные предприниматели собственники, а трудящимся - зарплата, определённая "народным" государством (собственником), а не какими-то там отдельными мироедами.

Революционная практика, обстоятельства и логика развития диктовали свои условия и направления социально-экономического движения: превращение земли и другого имущества в государственную собственность, превращение трудящихся в работников нового совокупного собственника, "заботливого" опекуна трудящихся и непримиримого врага богачей.

Неизбежность построения в России государства-суперсобственника понимал и обосновывал Ленин. В своей основополагающей работе "Государство и революция" он писал следующее: "...насущный и злободневный вопрос сегодняшней политики: ...превращение всех граждан в работников и служащих одного крупного "синдиката", именно: всего государства, и полное подчинение всей работы всего этого синдиката государству действительно демократическому, государству Советов Рабочих и Солдатских Депутатов... Все граждане превращаются здесь в служащих по найму у государства..." [В.И.Ленин, ПСС, изд. 5, т. 33, с. 92-97].

Россия сознательно провела полное огосударствление всех производительных сил. Большевики переламаывали жизнь России именно в направлении, продекларированном Лениным. Но они всеми силами отрицали, что строят по сути дела государственный капитализм (как доказывали многие учёные того времени, в том числе и "революционно мыслящие", - например, Г.Цыперович в книге "Синдикаты и тресты России, М.-1919) и всеми теоретическими силами настаивали, что строят "систему социалистической диктатуры, которую можно было бы назвать государственным социализмом" [Н.И.Бухарин, Проблемы теории и практики социализма, Политиздат, М.-1989, с. 138].

Провести огосударствление в полном объёме выпало на долю Сталина. Беда заключалась не в том, что проводилась именно эта линия (другая была неосуществима), а в том, что она проводилась насильственно и с потрясающей жестокостью. Это необходимый этап превращения размельчённого национального богатства в мощную государственную собственность. Огосударствление производительных сил - это последний рубеж системы "собственник - наёмный работник", вскрывший все экономические пороки этой системы.

Предвидела ли такой, или почти такой, ход истории марксистская наука? Предвидела: "На известной ступени развития... все крупные производители одной и той же отрасли промышленности страны объединяются в один "трест", в союз, с целью регулирования производства. Они определяют общую сумму того, что должно быть произведено, распределяют её между собой и навязывают наперёд установленную продажную цену... В трестах свободная конкуренция превращается в монополию, а бесплановое производство капитулирует перед плановым производством... Так или иначе, с трестами или без трестов, в конце концов государство как официальный представитель капиталистического общества вынуждено взять на себя руководство производством. Эта необходимость превращения в государственную собственность наступает прежде всего для крупных средств производства: почты, телеграфа, железных дорог... Чем больше производительных сил возьмёт государство в свою собственность, тем полнее будет его превращение в совокупного капиталиста и тем больше число граждан будет оно эксплуатировать. Рабочие останутся наёмными рабочими, пролетариями. Капиталистические отношения не уничтожаются, а, наоборот, доводятся до высшей точки. Но на высшей точке происходит переворот. Государственная собственность на

производительные силы не разрешает конфликта, но она содержит в себе возможность его разрешения"[Маркс и Энгельс, ПСС, изд. 2, т. 19, с. 221-224].

Действительно, государственная собственность не разрешает конфликта между капиталом и трудом.

Производительный потенциал миллионов остаётся закупоренным, как джин в бутылке. Мало того, как показал опыт партгосноменклатурного управления, экономическая активность населения опускается до нуля, поскольку все - наёмные работники, и нет ни одного человека внутренне заинтересованного в производстве прибыли. У всех только зарплата.

Трудящийся в СССР изначально рассматривался и утверждался по способу оплаты труда, как наёмный работник, поскольку распределению по труду подлежала только заранее установленная стоимость жизненных средств, необходимых рабочему для поддержания и воспроизводства его жизни. Наёмный работник - пассивный исполнитель. Поэтому - "египетский труд", "общий котёл" и жестокое тотальное политическое, экономическое и идеологическое насилие. Поэтому — настойчивое внушение населению и работникам предприятий, что они хозяева производства и своей жизни. Нельзя почувствовать себя собственником, получая зарплату, а не присваивая прибыль. Народ не дурачок, которому можно внушить, что он собственник писанной торбы и он с гордостью будет чувствовать себя собственником этой торбы, а на деле - своей полунищенской сумы. Собственником можно быть или не быть. Третьего не дано. Трудиться, как собственник, может только собственник. **Наёмный работник всегда будет работать, как наёмный работник, - пытаясь ограничиться рамками необходимого рабочего времени, которое воспроизводит цену его рабочей силы.** Краснозвёздный совокупный капиталист стал реализовывать известную схему присвоения. При этом он попрали объективные законы рынка в деле обмена и распределения. Выработал свою суперэкономическую политику. Поставил главной задачей удовлетворение "разумных" потребностей конкретного человека в продовольствии, промышленных товарах, платных услугах, жилище и в интеллектуальном развитии.

Итак, в России на смену зачаточного предпринимательства и прочных повсеместных сельских самоуправляемых общин пришёл советский госкапиталистический способ производства. Он разорвал непрочные рыночные связи заводчиков и предпринимателей, уничтожил общинное самоуправление и превратил государство в синдикат, где закрепил, усилил и довёл до совершенства эксплуатацию трудящихся. Они производили «избыток продукта труда над издержками поддержания труда», а государство, в лице правящей партгосноменклатуры, присваивало и перераспределяло эту самую, созданную работниками, прибавочную стоимость (прибыль).

Образовавшееся гигантское государство-предприятие "пасло" десятки миллионов соотечественников, действуя, как заправский гуртоправ, "хлыстом" и прикормкой под вывеской "Советы народных депутатов" и под лозунгами демократии и свободы. Центр управлял громадным хозяйственным механизмом через своих партийных менеджеров на местах и с помощью единого государственного плана - "задания государства пролетариату", диктующего волевым порядком направления развития, устанавливающего конечные результаты и режим их осуществления.

Сельский народ в результате образования монополии потерял землю и свой инвентарь как собственник-арендатор и был допущен к ним как наёмный работник. То же произошло со всеми людьми без исключения.

Людям внушали, что Советы народных депутатов - это представительные органы народа. Ничуть не бывало. Отношение к народу они имели на уровне лозунгов "Народ и партия едины!" и "Государство - это мы!".

Немного истории. Сначала возникли Советы рабочих депутатов и Советы крестьянских депутатов. Это были **политические организации** в ходе революции 1905-1907 гг для

руководства стачечной борьбой в городе и деревне. Потом появились Советы рабочих и солдатских депутатов (СРСД). Это были **политические организации**, возникшие в февральскую революцию 1917 года для осуществления революционно-демократической диктатуры пролетариата и крестьянства. Дальше появились Советы рабочих крестьянских и красноармейских депутатов. Это были выборные (из СРСД, где верховодила партия большевиков) **органы** государственной власти (1918-1936). Они трансформировались в Советы депутатов трудящихся (1936-1977), а затем - в Советы народных депутатов (1977-1991).

Советы народных депутатов - это Съезды, Верховные Советы СССР, союзных и автономных республик, краевые, областные Советы и Советы автономных областей и округов, районные, городские, поселковые и сельские Советы народных депутатов. Они **изначально** не имели никакого отношения к самоуправлению народа. Они составляли единую систему представительных органов **государственной власти**. Через эту систему осуществлялась не власть народа, а политическая и экономическая власть КПСС, которой в лице её партгосноменклатуры и принадлежало Советское государство.

Самоуправления народа не было в СССР никогда.

В двух последних конституциях СССР было написано, что народ через своих представителей решает все местные и государственные вопросы, руководит и контролирует. Полноте. Всё до самой маленькой производственной ячейки, где-нибудь у "чёрта на куличках", было под руководством и контролем КПСС. **Наёмный народ не участвовал и не хотел участвовать в управлении. Наёмный - значит пассивный исполнитель, а не активный заинтересованный инициатор.** Народ низвели до уровня запросов и жалоб о протечках унитазов. И эти жалобы народа в Кремле разрешались быстро и без проволочек. А всякое вторжение в управление (в том числе в политику и идеологию как неотъемлемые части управления) было инакомыслием и решительно пресекалось.

Эксплуатируя библейскую идеологию и обещая золотые горы в будущем ("Наши дети будут жить при коммунизме!"), используя отзывчивый к чужому горю и податливый на похвалу русский характер, расправляясь с непокорными и угрожая расправой сомневающимся, партгосноменклатура заставила страну сделать гигантский рывок в будущее на основе доведённых до высшей точки капиталистических отношений. Но она загнала в конце концов её экономику в тупик, поскольку производительность труда достигалась не выгодой участников, а мощной психологической мотивацией труда масс работников и разбазариванием ресурсов. Схема "частный собственник-предприниматель - наёмный работник", превращённая в схему "совокупный капиталист (государство-синдикат) - наёмный работник" показала воочию свои негативы и пределы эффективного управления. И та, и другая схема однотипны по существу присвоения. Их различие - масштабы собственности.

В 1985 году возникла безотлагательная потребность активизировать деятельность человека у станка, в полях, на ферме. Начался лихорадочный поиск правильного хода. Но его у партгосноменклатуры не было. Она в своей практической деятельности решительно и со знанием дела отказалась от материализма и диалектики. А поскольку она вела хозяйство, опираясь на наёмный труд, постольку первой остро почувствовала неспособность системы в данном виде к высшей производительности труда. Правда, она так и не разобралась, - почему. Иначе не бросилась бы, как блудная дочь, в объятия оставленного когда-то частного капитала. Новая форма глобальной эксплуатации наёмного труда показала бессилие современного менеджмента перед неформальной средой. Начался процесс стагнации экономики. Система госкапитализма обнажила экономические пороки взаимоотношений управления и наёмного труда. Стало предельно ясно, что наёмный труд не может быть эффективным трудом ни при каких обстоятельствах, что современное предпринимательство держится только на нещадной эксплуатации науки и рыночном обмане, что наёмник организации должен уйти с экономической сцены, как крайне неэффективная категория.

Цена рабочей силы (а это оплата всего лишь способности к труду) стала в СССР содержанием принципа "от каждого - по его способностям, каждому - по его труду". С благословения партийных теоретиков "социалистического" строительства и железных проводников (Сталин) этих теорий в жизнь была реализована в России эксплуатация ещё более мощная, чем в пределах частнособственнического владычества. Совокупный капиталист навис над всем населением страны, эксплуатируя его и укрепляясь.

В первом отрезке нового строительства (1917-1922 гг) заработная плата развивалась в направлении государственного нормирования. И это естественно вытекало из поставленной задачи в области распределения. Многочисленные коллективные тарифные договоры превращались в тарифные положения, декретируемые государственной властью. Уже в 1917 году нормирование заработной платы рабочих и служащих госучреждений и предприятий сосредоточилось в Высшем Совете Народного Хозяйства. Первоначально - общее руководящее регулирование. В середине 1918 года коллективные договоры утверждались органами Народного Комиссариата труда. В этом же году в централизованном порядке были установлены ставки для всех государственных служащих. Оплата их труда была изъята из сферы коллективно-договорного регулирования. Всё более централизованным становится регулирование оплаты труда рабочих на предприятиях.

Централизованное регулирование (декретирование) условий оплаты труда, не только на государственных, но и на частных предприятиях, фиксируется в Трудовом Кодексе. Затем центральному государственному нормированию были подчинены сами ставки заработной платы. В период военного коммунизма денежная заработная плата вытесняется государственным материальным снабжением рабочих (обеспечение рабочих не является уже категорией заработной платы). В общем в период военного коммунизма (1918-1920 гг) действовала законченная система централизованного (во всероссийском масштабе) государственного регулирования, посредством которого распределялись между трудящимися скудные продовольственные и материальные ресурсы страны. Нормы, на основании которых осуществлялось это распределение, носили на себе печать характерной для того периода тенденции к уравнительности.

С переходом к НЭПу начался обратный процесс: натуральное снабжение - натуральная заработная плата - денежная заработная плата - определение размера вознаграждения наёмного работника (нанявшегося) коллективными трудовыми договорами - обязательный минимум оплаты по категориям труда, определяемый и утверждённый государством. Начался процесс упорядочения регулирования заработной платы, обычный для буржуазного государства, только на новой монополистической основе с использованием идей "социалистической" уравнительности и бескорыстия для наёмных работников. Всякие отступления от этих идей-принципов считались временно необходимыми. Постепенно они вошли в систему зарплатообразования и стали исходным положением, на базе которого государством устанавливался уровень заработной платы и способ его реализации (тарифная система оплаты труда).

Тарифная ставочно-окладная система распределения благ - это способ выплаты установленного фонда жизненных средств работнику в зависимости от его усердия (по количеству и качеству труда). Она, как и в условиях частного предпринимательства, лишь имитирует полную оплату труда рабочего. Большевики, придя к власти, объявили, что рабочая сила перестаёт быть товаром, а заработная плата не является больше ценой рабочей силы. Но как не называть снег дождём на том основании, что это замёрзшая вода, снег останется снегом. Новая власть на деле принялась отсчитывать рабочему всё ту же цену его рабочей силы (способности к труду) и не больше. Тарифная система, созданная и отрегулированная как рычаг для манипулирования рабочей силой с целью извлечения максимальной прибыли собственника-предпринимателя, была полностью использована большевиками с той же целью выколачивания максимального натурального и денежного

результата.

Итак, революция 1917 г. ликвидировала в России многочисленных мелких и малочисленных крупных капиталистов. Они наравне со всеми превратились в наёмных работников советского государства-синдиката. Государство отбирало у всех произведенную ими прибыль, пуская в ход отработанную частнособственнической практикой тарифную систему оплаты наёмного труда, и перераспределяло её по своему усмотрению с колоссальными потерями. Таким образом, вместо того, чтобы поднять каждого работника до уровня исключительно заинтересованного производителя товаров, партгосноменклатура низвела всех, как сказал поэт, - до уровня оврагов и полян. "В 1917 году оплата труда высококвалифицированного рабочего в 2,3 раза превышала заработок чернорабочего, к 1918 году - только в 1,3 раза, а к 1920 г - всего в 1,04 раза" [Петраков Н, Золотой червонец вчера и завтра, Новый мир, 1987, N№8]. Отношение среднемесячной заработной платы к заработку рабочих, включая фонд материального поощрения, в 1976, 1986 и 1990 годах, соответственно: в среднем по машиностроению - 1,07; 0,99; 0,93, по промышленности - 1,19; 1,10; 1,04 [Дунин В.С., Варьяш Ю.И., Инженер - подручный рабочего, Социологические исследования, 1989, N№1]. Отношение заработка оператора машинного доения Мурманской области (выработка 910 ц молока в год) к заработку оператора Калининской области (выработка - 463 ц молока) в 1985 г - 1,04. Налицо не только известный и практикуемый во всём мире способ оплаты работы людей через тарифную систему, но и нивелировка высококвалифицированного и неквалифицированного, высокопроизводительного и малопродуктивного труда.

Поскольку государство содержало трудящегося человека, как наёмную рабочую силу, да к тому же - в худшем варианте (уравнивая и требуя бескорыстия), люди не спешили тратить свою рабочую силу в государственном производстве. Поняли: сколько ни сделай - одна цена. В партгосноменклатурном государстве (1917-1991 гг) действовал фактор самой мощной разрушительной силы замедленного действия. Это - не пригодная для самомотивации система оплаты наёмного труда, распространённая на каждого человека, побуждающая уклоняться от активной производственной деятельности на государство. С другой стороны, этот же фактор порождал протест энергичной части экономически активного населения, не имеющей возможности реализоваться в полную силу в вязкой среде равнодушия.

Партгосноменклатура говорила одно, а делала совсем другое. Окладно-тарифная система вознаграждения за труд погасила в людях всякий интерес и инициативу. Материальное благополучие каждого зависело от его покорливости, безропотности и усмотрения руководителя по цепочке снизу вверх. Главное было - тянуть перед начальством стойку и преданно смотреть в глаза: оно спокойнее, и в зарплатке, при случае, не обидят (премию подбросят по максимуму, оклад и в должности повысят).

Окладно-тарифный способ оплаты труда, перенесённый в новое «социалистическое» (как настойчиво убеждали) гособразование, по воздействию на людей ничем не отличался от старороссийского или Американского, или Японского. Только действовал более прямолинейно с более откровенными результатами. Он воспитывал в людях угодничество, приспособленчество, порождало обиды, гасил в амбициях и своеволии начальников активную трудовую позицию подчинённых, закреплял у работников наплевательское отношение к труду и производству. Для работника (возьмём оператора машинного доения) при существовавшей в Союзе системе оплаты было важно не то, сколько он произведёт и реализует молока. Достаточно было просто числиться в хозяйстве, посещать ферму, иметь разряд, классность, стаж, хорошо уживаться с начальством, быть общественником и, не давая ни копейки прибыли, как в трети хозяйств тогдашней страны, получать неплохую зарплату. При этом сумма авансированного фонда оплаты труда выплачивалась оператору так: по тарифному разряду в виде годовой ставки, увеличенной на 25% за плановую продукцию; по усмотрению руководителя хозяйства и уполномоченного коллектива (совета, треугольника), -

в виде доплат и премий; по званию "Мастер животноводства" - в виде 10-20% доплаты к начисленному заработку; по стажу - в виде определённой надбавки.

Тарифная система без внешнего принуждения ("кнута-пряника") работников хозяином не стимулирует работу необходимой производительности. Субъективизм и порочный подход к нормированию, как к средству удержания заработной платы в определённых рамках, не оставляли у работника надежд на честный (справедливый) весомый заработок, делали бессмысленными предприимчивость и проявление личной инициативы, не давали росту высшей производительности труда укрепиться и быстро пойти вверх: чуть поднялся - рубили под корень. К примеру, внедрили в хозяйстве новое оборудование (что в действующих хозяйствах случалось крайне редко и при большом нажиме сверху), изменили технологический процесс, переняли передовой опыт организации труда, достигли за счёт этого высокой производительности. А что в результате получал непосредственный работник? Возросшую нагрузку, норму, упавшую расценку и... ту же заработную плату. Отсюда, наблюдавшееся повсеместно, крайнее равнодушие к научно-техническому прогрессу у советских наёмных трудящихся.

Судите сами, нужен ли был прогресс, например, дояркам (любим работникам любых производств)? Оператор машинного доения (бывший колхоз "Память Ильича" из Московской области) работала на высоком организационном и техническом уровне: нагрузка 100 коров, удой 5000 кг от каждой коровы, производство 5000 ц молока в год (16 железнодорожных цистерн по 32 тонны каждая), заработок - 380 рублей в месяц. А доярка из колхоза им. Калинина бывшей Калининской области обслуживала 19 коров, удой от коровы 2350 кг, производство 446 ц молока в год (1,4 цистерны), - её заработок - 317 рублей в месяц. Одной (которая из "Памяти Ильича") за центнер молока платили 0,91 рубля; другой, которая производила в 11,2 раза меньше, - 8,52 рубля за тот же центнер молока. Нет, работникам были не нужны новшества. Да и у руководителей они вызывали только головную боль.

Советское государство испытало с 1917 по 1991 год все виды принуждения, но все эти виды оказались плохими двигателями прогресса: "с конца 50 годов темпы экономического роста постоянно падали и снизились к середине 80 годов почти к нулю" [Н.Шмелёв, В.Попов, На переломе: экономическая перестройка, АПН, 1989].

Советский опыт был в какой-то степени похож на опыт Оуэна в Нью-Ланарке с той разницей, что Оуэн сознавал истинное положение своих рабочих, а партгосноменклатура в своём заблуждении не сознавала этого. И, что самое главное, так и не осознала. В Советском Союзе все 74 года действовало буржуазное право оплаты способности к труду. Именно система оплаты наёмного труда была полностью перенесена на послереволюционную почву России. И рабочий, для которого, по словам партгосноменклатуры, и силами которого произошла революция, попал из маленьких крепких объятий одного креза в безвыходные объятия «совокупного ротшильда» (государства-синдиката), более мощного, которому отныне дана была власть безоглядно определять цену рабочей силы, отчуждать прибавочную стоимость (прибыль) и произвольно распределять её.

Цена способности к труду в Советском Союзе превратилась в "социалистический" принцип: от каждого - по способности, каждому - по количеству и качеству его деятельности, согласно которому часть цены выплачивалась, как и в любом закоулке земного шара, в виде фиксированного тарифного фонда, а другая часть - в виде премиального фонда, право на получение которого надо было доказать начальству. И это называлось: заработная плата должна быть заработанной. Иными словами, рабочий фонд необходимых жизненных средств через тарифную систему, как везде, трансформировался как бы в полный результат труда человека. При этом тарифный фонд выплачивался по тарифному разряду в виде годовой ставки, а премиальный фонд выплачивался по усмотрению руководителя, "треугольника", совета (в зависимости от организации производства), а следовательно, не всем, не всегда, не в полном объёме.

Ежегодно производилась корректировка тарифного фонда **в соответствии с планом** роста производительности труда, предусматривающим закладку новых технологий, передового опыта. Новшеств не вводили, производительность "увеличивали", фонд, соответственно, корректировали. Худо-бедно, правдами и не правдами (порой только на бумаге) производительность труда выколачивали. Соответственно двигался, но в значительно меньшей степени, фонд. Так разрушительно во всех отношениях действовала в Советском Союзе система производства прибыли. Но вся советская экономическая наука и пропаганда работали на то, чтобы доказать, что эксплуатация, то есть оплата только способностей человека к труду и отчуждение прибавочной стоимости у тех, кто эту прибавочную стоимость производит, это - "за бугром", а в советском государстве - это оплата всего труда. Собственность принадлежит трудящимся и весь доход принадлежит трудящимся. Так о какой, мол, прибавочной стоимости в народной экономике может идти речь?

Действительно, производили ли прибавочную стоимость трудящиеся Советского Союза? Производили. Даже при том что прибыль централизованно и волевым порядком планировалась и закладывалась в цену товара, прибавочную стоимость трудящиеся производили. Как они её производили? Да так же, как это делают во всём капиталистическом мире: рабочему платили цену его способности к труду, для покрытия которой достаточно необходимое рабочее время, а работал и производил он больше, чем требовалось ему на своё воспроизводство.

Но как же всё-таки пощупать эту самую прибавочную стоимость? Как её выделить и использовать, чтобы она в конце концов обернулась прибылью не для частного собственника в системе "предприниматель - наёмный работник" или в системе "государство - наёмный работник", а для каждого трудящегося (собственника-совладельца) в системе "каждый - собственник"?

На этот вопрос прямого ответа у Энгельса и Маркса нет. А вот то, что прибыль - это денежное выражение прибавочной стоимости, у Маркса есть. Поэтому-то советские политики и учёные экономисты ничтоже сумняшеся отождествили прибавочную стоимость с прибылью. А с этой категорией (прибылью) - полегче. Известно, где её найти. Это разница между ценами и издержками. Ну а дальше всё проще пареной репы: назначай цену, чтобы были и фонд потребления, и фонд накопления, и закручивай административно-командными мерами производственную карусель. У советских экономистов не производство прибавочной стоимости было сначала, а потом рынок товаров и услуг, а потом прибыль и фонды. Всё было - с точностью до наоборот. Тем не менее, хотела или не хотела партгосноменклатура и каким бы образом она не определяла цену и прибыль, а производство прибавочной стоимости (превращённый в прибыль капиталиста **«избыток продукта труда над издержками поддержания труда»**) шло независимо от чьего-то желания-нежелания.

Избыток продукта труда в современном мире образуется объективно и неизбежно в процессе общественного производства. Необдуманными или ложными действиями в производстве можно свести к минимуму его совокупную величину, а следовательно, привести само производство к стагнации, что и было достигнуто партгосноменклатурой. Но избавиться от него в современном мире никак нельзя. Избыток продукта труда и прогресс неотделимы друг от друга, потому что избыток - это творчество людей на всех уровнях производственного процесса. **Заглушить** этот процесс - можно. Стоит только начать отбирать у трудящихся полностью результаты их труда (произведенную ими прибыль), оставляя каждому лишь на прожитьё. В этом мы убедились на опыте партгосноменклатуры. Но остановить производство избытка продукта труда нельзя.

Быть собственником - значит присваивать прибыль или другую выгоду от объекта собственности. Прибыль — это в современном обществе обогащённая (обеднённая) рынком прибавочная стоимость, образованная работниками на фермах и предприятиях. Как отчуждалась прибавочная стоимость в государстве-синдикате? Так же, как и во всём

капиталистическом мире. Способ её образования одинаков и для промышленности и для сельского хозяйства в любом из существующих миров.

Сегодня мир частной собственности и мир совокупного капиталиста (советского государства) исчерпали свои возможности. Система «частный собственник — наёмный работник» отжила свой век. Впереди — общественно-персонализированный способ производства и присвоения: не **10-15%%** экономически активного населения, эксплуатирующего наёмный труд; не один совокупный капиталист (государство-синдикат), так же эксплуатирующий наёмный труд, а **100%** самомотивированных собственников-совладельцев национального богатства свободно производящих свою и общественную жизнь.

КРУШЕНИЕ СОВЕТСКОГО СОВОКУПНОГО КАПИТАЛИСТА, РОССИЙСКОЕ ПЕРЕУСТРОЙСТВО И НЕКОТОРЫЕ ПОСТСОВЕТСКИЕ КОНЦЕПЦИИ БУДУЩЕГО

Партгосноменклатура завела страну в тупик, потому что считала, что "рай" на земле она уже построила. Советский самоуправный "рай" (государственный капитализм при КПСС) создал между партийными догмами и человеческой жизнью атмосферу нарастающей непримиримости.

Мы видели, что в СССР (как, впрочем, и в мире частных товаропроизводителей) неоткуда было взяться энергии, способной развить темпы производства, гарантирующие прорыв к высшей производительности труда. **Так срабатывает механизм присвоения прибавочной стоимости собственниками наёмной рабочей силы.** А граждане Советского Союза все до одного оказались в ярме индифферентного наёмного труда. Нарастающие противоречия между производительными силами (неформальная трудящаяся масса) и производственными отношениями (законы, директивы, постановления формальной госсиндикатской организации) привели в конце концов к разрушению этих производственных отношений.

Неэффективный самоуправный режим совокупного капиталиста закономерно рухнул. Страна стремительно вошла в полосу разрушения устоев государственного капитализма. Но она оказалась неподготовленной к реформированию в направлении превращения каждого трудящегося (наёмного работника) в заинтересованную экономическую личность. "Последние дни Помпеи" застали всех врасплох. Владение, пользование и распоряжение общим имуществом, **справедливая оценка труда, соответствующая полному (необходимому и сверхнеобходимому) результату труда каждого работающего человека,** готовность занять на этой основе активную экономическую и гражданскую позицию, - так и остались **на уровне подсознательного ощущения каждого человека.**

Но способ преобразования экономики в направлении народоправия разработан. Отсутствует лишь организующая сила, способная направить людей на осуществление этого нового высокоэффективного (социалистического по сути) способа производства.

Сейчас происходит процесс встраивания экономики России и стран СНГ в мировой хозяйственный порядок. Не капиталистический мир, как предрекалось, догоняет экономику Советского Союза и формируется по её образу и подобию, а именно Советский Союз вынужден из-за бездарности его руководителей распасться и поодиночке растворяться в гнилом капиталистическом мире. Сравню экономику СССР с ракетой, которая рванулась в 1917 г. на другую, более высокую, орбиту, но не сработала вторая ступень (не была достигнута высшая производительность труда) и притяжение отживающей частнособственнической капиталистической экономики стало непреодолимым.

Жизнь не останавливается для размышлений. Люди делают **то и так, что и как в**

каждый данный момент можно и нужно делать для выковывания своего личного счастья в соответствии с законом оптимального поведения. Если нет нового пути, люди возвращаются на проторенные дороги и хоженные тропы. На авансцену вышла вновь старая изношенная система "частный собственник - наёмный работник" и известные способы капиталистического лихорадочного обогащения любыми средствами.

В России создалась ситуация, когда всё можно и ничего нельзя, когда Россия может быть заброшена в изношенный капиталистический мир с его рекламным онанизмом и наркоманией ценных бумаг или шагнуть вперёд - к здоровой экономике производства товаров и высшей производительности труда.

Перед Россией открыт путь к народоправию. Пойдёт ли Россия первая по этому пути? Или она предпочтёт сначала кроваво метаться в стадии накопления и воссоздания бесперспективного (по самой сути присвоения и производства) предпринимательства и менеджмента? **Всё будет зависеть от трудящегося народа и левого движения, а также от того правительства, которое левые сумеют привести к власти.**

Общее желание рабочих, земледельцев, трудовой интеллигенции страны, вырвавшись из-под опеки партгосноменклатуры, - самостоятельно распоряжаться своей судьбой. Сбрасывая партийно-хозяйственную бюрократию, они не думали стать фишками в финансовой "рулетке" новой авантюристической власти. Молчаливо поддерживая слом старого режима, они поддерживали раскрепощение своей инициативы, возможность свободно формировать своё благополучие соразмерно вложенной рабочей силе **в условиях совместного производства.** Таково было безотчётное желание большинства людей. И это желание граждан совпадало с объективным процессом вывода производительных сил из-под опеки государственной бюрократии для максимального высвобождения внутренней энергии каждого человека с целью максимального увеличения производительности труда. И иного пути для достижения этой цели, кроме как превратить каждого гражданина в собственника-совладельца общего российского имущества, **интегрировать труд и капитал**, - просто не существует.

Именно таков путь к высшей производительности труда, подтверждаемый объективным ходом самобытной экономики России с древнейших времён и освещённый передовой экономической наукой. Но историческая закономерность реализуется через сознательную деятельность людей, преследующих свои интересы, а, следовательно, через столкновение и борьбу этих интересов.

Ветхозаветных коммунистов с их советским госкапитализмом я здесь не рассматриваю. У них перспективы нет. В стране бытует много новых псевдосоциалистических концепций. Их сотни - новоиспечённых радетелей о народосчастьи. Это — бесперспективные хотелки. Но есть концепции, которые оставить без внимания нельзя. Они появились в последние годы жизни СССР и направлены, по их убеждению, на освобождение трудящихся от всевластия КПСС. Чьи предложения и кого конкретно я имею ввиду? А.И.Солженицына с теорией умеренной частной собственности и земского самоуправления; В.Белоцерковского и П.Абовина-Егидеса с теорией западной групповой трудовой собственности и самоуправляющихся коллективных предприятий; М.А.Чартаева с теорией саморазвития общества на основе аренды общественного имущества в индивидуальную собственность и реализации продукции арендодателю по его правилам и экономическим параметрам; С. Фёдорова с теорией частно-коллективной собственности закрытых акционерных обществ и самоуправления в виде народного капитализма.

В.Белоцерковский, П.Абовин-Егидес и С.Фёдоров, как мы увидим, стоят по существу на одной позиции. М.Чартаев также находится в этом ряду, но смотрит масштабней и доводит систему участия каждого работника в прибылях до уровня изобретений известного чешского обувщика Томаса Бати, у которого на фабриках цех торговал с цехом, а "рабочие и служащие... покупали друг у друга полуготовый или готовый фабрикат..." [Рудольф Филипп,

Неизвестный диктатор Томас Батя, Госиздат-1930, с. 124].

Солженицын рассматривает самоуправление из глубины российской истории и поэтому ближе всех перечисленных авторов подошёл к продуманному убеждению, что России "надо искать свой путь", и предложил посильные соображения на этот счёт. В своём выступлении в Государственной Думе 28 октября 1994 г. Солженицын верно сформулировал причину пассивности людей и сущность демократии: *"Если это правда, что мы хотим идти к демократии, то есть к полной власти народа над своей судьбой, так дайте нам идти к ней"*. А что такое дать людям реальную власть над собственной судьбой? Это *"допустить каждого гражданина быть экономической личностью"*, что является также главным условием преодоления пассивности народа. *"Без экономической самостоятельности масс никакой демократии у нас никогда не будет"*.

Писатель, не будучи политиком и учёным экономистом, понял народную и совпадающую с ней научную истину, что без экономической независимости **каждого** гражданина не может быть подлинного раскрепощения человека и самоуправления народа. Именно в экономической независимости каждого гражданина, а это возможно тогда и только тогда, когда каждый станет собственником по праву и по жизни, и есть свой путь России к самоуправлению, а также путь мировой экономики к самоуправлению.

Но одно дело прийти к пониманию исторически предопределённого хода, другое - выверенно сделать первый и последующие шаги в нужном направлении. И здесь **все пытаются совместить несовместимое**. Не исключение и Солженицын. В книжице *"Как нам обустроить Россию"* он следующим образом рассуждает на экономическую тему. *"...Независимого гражданина не может быть без частной собственности," но введение её должно идти с осторожностью. Земля не должна попасть в алчные руки крупных спекулянтов через подкупную администрацию. Земельные участки крестьян-земледельцев должны быть ограничены оптимальными размерами, позволяющими вести лучшую обработку и вводить интенсивные методы. Малые участки земли должны быть розданы бесплатно рабочим и горожанам, Желающим иметь свой огородный урожай."* Не только частная собственность на землю должна вводиться с осторожностью и умеренностью. Это должно быть, по мнению писателя, общим правилом, потому что *"владение умеренной собственностью, не подавляющей других, входит в понятие личности, даёт её устояние"*. Итак, Солженицын считает, что должна быть умеренная, приблизительно одинаковая, частная собственность. И эти умеренные хозяева будут управлять страной по справедливости, не допуская алчности и подкупа.

При частной капиталистической собственности, то есть там, где есть собственники и наёмные работники, **такое не проходит**. Солженицын хочет, чтобы на русской земле жили личности. Но он, как и многие наши оппоненты, не видит возможности сделать всех собственниками и предлагает *не чураться наёмного труда*, потому что *"добросовестно выполненный и справедливо оплаченный наёмный труд - есть форма взаимопомощи людей и ведёт к доброжелательности между ними"*. Для Солженицына не существует противоречия между трудом и капиталом (собственником и его наёмным работником), потому что, по его убеждению, *этого противоречия просто нет. Оно выдуманно. Надо только справедливо оплачивать наёмный труд*.

Номенклатура КПСС настойчивой пропагандой убедила всех, что в СССР построен социализм, **закрыла**, таким образом, движение к **свободной и равной ассоциации производителей, к объединению людей для совместной жизни в условиях общности имущества и труда (к народоправию)**, заставили мысль людей снова и снова биться бесполезно над давно решёнными вопросами. Человек, погруженный в жизнь, устроенную КПСС, не может не отвергать убивающую личность комсреду, не может, и это естественно, придумать ничего лучшего, чем примирить собственника и его работника и провозгласить наёмный труд формой взаимопомощи между ними. Это невероятно. Однако в этом, на

поверку, не больше невероятного, чем в использовании коммунистами поголовного наёмного труда в СССР и провозглашении его социализмом.

У Солженицына, в его суждениях о независимой экономической личности и неформальной среде, управляющей своей собственной судьбой (сравните марксово "управление народом посредством самого народа" [К.Маркс и Ф.Энгельс, ПСС, т.17, с. 350]), больше социализма, чем у оппозиционеров-коммунистов сегодняшней России, которые толком не знают, что же будет завтра, но твёрдо знают, что этим они должны управлять.

Солженицын считает возможным прийти к всеобщей справедливости через систему свободных и активных местных выборов, открывающих населению "самодеятельную народную власть". К сожалению, свободные и активные выборы невозможны в среде подневольных людей. Широкими и активными они будут, если граждане станут независимыми. А независимого гражданина не может быть без собственности на средства производства. Следовательно, активизация населения и самодеятельная власть станут реальностью только в одном случае, - **когда все и каждый человек станут собственниками-совладельцами национального богатства страны.** Но это произойдёт не на умеренных натуральных участках крестьян-земледельцев и не на основе братания собственников и наёмников, как предлагает Солженицын. Это произойдёт под диктовку современных высоких технологий и производительных сил на праве общественно-персонализированной собственности:

когда мой (каждого) стартовый капитал и мои (каждого) способности очертят границы активного соединения моей рабочей силы с моими, на время этого соединения, средствами производства (в индивидуальном или совместном производственном процессе),

когда каждый будет фактически взаимодействовать с частью общего имущества и присваивать произведённый своим трудом доход. Средства производства будет принадлежать мне (каждому), как медонос принадлежит пчеле, пока она берёт взятку, как лесной ягодник принадлежит человеку, поскольку он, в данный момент, собирает здесь ягоды.

Наиболее распространённым у нас примером самоуправляющихся предприятий и образчиком нашего будущего (считают С.Фёдоров, В.Белоцерковский, П.Абовин-Егидес и многие другие) является федерация "Мандрагона" в испанской Басконии. Безусловно, это одна из наиболее привлекательных форм участия трудящихся в прибылях. Пример экономических принципов функционирования предприятий "Мандрагоны" в отдельных фрагментах очень близок к общим представлениям людей о справедливости.

Но посмотрим на "Мандрагону" пристальней. Её структура следующая. Наверху конгресс из представителей, избираемых от всех фирм федерации (действует до двух раз в год); банк ("народная касса") с отделением содействия предпринимательской деятельности и его функциональными секторами и подразделениями; генеральный совет. Здесь наверху формируется и реализуется общая внутренняя и внешняя политика, а также финансовый и производственный порядок деятельности "Мандрагоны" в целом. Генеральный совет связан с координационными органами отраслевых и региональных групп фирм, а через них с самими фирмами. Их у "Мандрагоны" 167 (данные 1992 г). Высший руководящий орган фирмы (предприятия) - общее собрание всех работников. "Собирается раз в год, решает стратегические вопросы производственной политики, социальные вопросы, соотношение фонда накопления и потребления (50 на 50% - средний показатель по всем предприятиям), выбирает на четыре года рабочий совет и контрольную комиссию, заслушивает отчёты прежнего руководства. Рабочий совет назначает... генерального директора - также на четыре года" [В.Белоцерковский, Самоуправление, Интер-Версо, М.1992, с. 85].

Федерация действует в правовом поле капиталистического мира и не может быть не капиталистическим предприятием. По сути это одна из форм монополистического промышленного многоотраслевого объединения. Все главные параметры в ней (а это тарификация заработной платы, порядок распределения прибылей и прочие экономические

принципы функционирования предприятий) задаются центром. Самоуправлению коллективов фирм делегируется только очерченный перечень вопросов, касающихся социальной сферы и повышения производительности труда предприятия. Вся основополагающая часть - под контролем подлинной центральной власти. Как это обычно бывает (история самоуправлений), передача определённого круга вопросов выборным органам местного или коллективного самоуправления лишь укрепляет экономический и правовой порядок подлинных властей, который господствует в заданных пределах.

Такие формы с самоуправлением коллективов известны давно. В древней Руси (XIV-XVI вв) были общежительные монастыри. На первой стадии, когда монастырь становился юридическим лицом, "это была монашеская община с нераздельным имуществом и общим хозяйством, с одинаковой для всех пищей и одеждой... Общежительный монастырь под руководством деятельного основателя представлял рабочую общину, в которой занятия строго распределялись между всеми, каждый знал своё дело... Но первой хозяйственной заботой основателя было приобретение окрестной земли, обработка её - главным хозяйственным делом братии. Пока на монастырскую землю не садились крестьяне". Дальше монастырь широко пользовался их трудом. Раздвигал свои земельные пределы и становился крупным землевладельцем "со сложным хозяйством и привилегированным хозяйственным управлением..." [В.О.Ключевский, Сочинения, Госиздат, М. 1957, т.2, с. 260-262, 272]. Окружали его работающие на него и на себя крестьянские самоуправляемые общины. Монастыри отдавали деньги в рост и превращались в "ссудолихвенные" (берущие лихву, то есть проценты) конторы.

Но не это заставляет сомневаться в перспективности "Мандрагоны" как прообразе будущего способа производства и управления в России или где-то ещё. Главное - в системе распределения. Что человек получает: «вершки или корешки» или «вершки и корешки»? Весь вопрос в том, кому принадлежит доход, кто его владелец де-юре и де-факто, кто его присваивает прямо (без посредников) по законам рынка, права и практики, а кто - по своекорыстным расчётам вторых лиц? Иными словами, является ли работник полноправным собственником произведенного своим трудом дохода (прибыли и зарплаты) и присваивает, распределяет и перераспределяет его?

Что имеем в "Мандрагоне"? Не присвоение произведенной личным трудом прибыли на основании естественного права собственника имущества прямо пользоваться выгодами от этого своего имущества, а лишь участие в прибылях в порядке, придуманном высшими органами федерации. Слов нет, - это подвигка в сторону развязки принудительной экономической системы Тейлора, тормозящей в современных условиях рост производительности труда. И это благо для капиталиста, каким бы он не представлялся, - коллективным или единоличным. Это шаг вперёд и на пути превращения наёмного работника в собственника. Но это не должно создавать иллюзию решения главной задачи - прекращения производственного рэкета (эксплуатации), когда одни присваивают плоды труда других и закладывают этим основание для всех несправедливостей в обществе.

Прибыль в "Мандрагоне" распределяется по выплаченной зарплате, то есть не той зарплате, которая заложена в планируемом фонде, а которая выплачена в зависимости от фактического выполнения трудовых обязательств. Эти обязательства, так или иначе, привязаны к выработке основной (выходящей на рынок) продукции, которой не может быть меньше и худшего качества, чем у конкурентов. Фактическая зарплата, привязанная к выработке, и есть "трудовой вклад" работников "Мандрагоны".

Заработная плата (фонд) рассчитывается в соответствии с существующим в частнособственнической Испании законодательством о труде и, исходя из квалификации работников (по своей внутренней тарификации), максимального рабочего времени и производственных планов каждого предприятия. Разница между низшим и высшим уровнями зарплаты - 4,5 раза. А зарплата специалиста может превышать этот уровень в 7 раз.

Таким образом, мы имеем дело с тарифной системой или совокупностью норм, шкал, правил, разработанных и утверждённых "правительством" федерации, привязанных к работникам и выработке. В конце года (на уровне каждого работника) всё это превращается в фактические величины и принимает вид "трудового вклада". По этому "трудовому вкладу" и определяется доля работника в прибыли предприятия из фонда потребления. Белоцерковский говорит "доля... в валовой прибыли" [В.Белоцерковский, Самоуправление, И-В., М. 1992, с. 85]. Следовательно, правомерно предположить, что работник получает из фонда потребления то, что остаётся после вычета уже полученной им в течение года заработной платы, поскольку она входит в валовой доход. Так это или не так, в принципе дело не меняется.

"Трудовой вклад", выходит, задан заранее. Один получит из прибыли в 7 раз больше, чем другой, только на том основании, что он в "табели о рангах" стоит значительно выше этого другого.

Что такое трудовой вклад в действительности? Это - фактически произведенная работниками прибавочная стоимость, присвоенная в виде прибыли собственником средств производства, и зарплата, выплаченная работникам за необходимый труд.

Смею предположить, что на предприятиях "Мандрагоны" существует жёсткая система контроля и материальной ответственности за нарушения правил и обязательств.

Вопросы теории и практики организации труда за границей великолепно рассмотрены Николаем Дмитриевичем Карпухиным. Он назвал и детально рассмотрел большой ряд концепций новых форм и методов организации труда. Среди них - "гуманизация труда", "участие в управлении", "промышленная демократия". Всё рассмотрено глубоко и основательно. Я обращаю ваше внимание только на два принципа концепции "гуманизации труда" - принцип справедливости и принцип демократии. Они прямо касаются "Мандрагоны".

Суть первого принципа в том, "что доля каждого в доходах должна соответствовать доле его трудового вклада (в рамках отдельной компании). Для достижения такого положения необходимо всего лишь: а) чтобы высшая администрация не назначала себе слишком больших окладов; б) чтобы имелась эффективная система участия рабочих в доходах; в) чтобы оплата производилась за квалификационный уровень работника. Суть второго в следующем: "Отмена иерархического аппарата, групповое самоуправление, выборность руководства, коллективное, демократическое решение таких вопросов, как распределение прибылей, инвестиционная политика, характер продукции... (мини-демократия)" [Н.Д.Карпухин, Капиталистическая эксплуатация сегодня, М., "Мысль", 1982, с. 103]. Вот всё, чем восхищается и что пропагандирует В.Белоцерковский.

Всё в этом мире взаимосвязано. Западные учёные набирались ума-разума в пределах СССР (старые артели, методы организации и эксплуатации), СССР - у них. Последнее десятилетие перед перестройкой (1985) в России усиленно пропагандировались коллективные формы организации труда. С экранов телевизора не сходило, одно время, лицо профессора П.Бунича. Он вёл постоянную передачу о преимуществах бригадного подряда. Госкомтруд СССР рекомендовал и распространял способ распределения коллективного заработка в соответствии с присвоенными тарифными разрядами (квалификацией) и фактически отработанным временем с учётом коэффициента трудового участия (КТУ). Заработок рабочих и, что полагалось сверх него, контролировались и корректировались Советом трудового коллектива. Как это было в массе своей, бывшие советские люди старшего поколения знают не понаслышке. Это была одна из форм организации и оплаты наёмного труда в поисках способа повышения его производительности.

Представим, что вся Россия работает, как "Мандрагона". Если по организации это будет набор таких объединений-мандрагон, то Русь станет общеобычной предпринимательской землёй. Если это будет единая мандрагонская федерация, то мы снова станем тоталитарным государством с властью теперь уже беспартийных менеджеров. Государство-синдикат в

СССР и России уже было. Правящая от имени народа номенклатура, всеохватная система наёмного труда с общими собраниями на предприятиях (где интерес каждого был один - потрафить администрации, за которой последнее слово при распределении премий, делёжке социальных благ) отбросили советское государство на обочину истории.

И ещё несколько слов о самоуправлении в политическом плане. Народоправление, или самоуправление народа, характеризуется не тем, что людям разрешается обсуждать на собраниях какие-то общие производственные или политические дела, а также принимать под прямую или скрытую диктовку активистов какие-то решения (пусть это будет даже распределение прибыли). **Самоуправление характеризуется тем, что все граждане страны сами являются собственниками-совладельцами национального богатства со всеми вытекающими отсюда последствиями: все уровни управления — посредством народа и под контролем народа**

РОССИЙСКАЯ ФОРМА САМОУПРАВЛЕНИЯ (исторические предпосылки)

Одна из коренных особенностей старой России - общинность по основанию пирамиды управления. Дореволюционная (1917) Русь была аграрной страной. Поэтому пирамиду власти подстилала в основном сельская община или разобщённое по территориям волостное самоуправление сельских жителей. Советским читателям русский крестьянин виделся в лаптях, онучах, посконной рубахе, тощий, униженный, около покосившейся избы с прогнившей соломенной крышей. Были и униженные. Много - в периоды лихолетья (мор, голодные годы первой четверти XX века). В основе же своей Россия жила самоуправляемыми общинами крепких и самобытных хлебопашцев, питающих мощь, ум и культуру державы. Так было в глубине веков и до октябрьской революции.

Именно потому, что Русь была страной самоуправляемых общин, где каждый был хозяином своей части общей земли или доли в результатах труда общины; именно потому, что Русь была страной нарождающегося рабочего класса из крестьян с психологией общинной справедливости и свободы; именно потому, что с отречением Николая Второго пирамида власти стала разваливаться, а вековые традиции самоуправления оголились и совпали с социалистическими воззрениями идущих к власти партий, - именно поэтому была подготовлена, стала возможной, произошла и была поддержана революция 1917 года. "При всех массовых революциях, начиная с Великой французской, подневольные "массы" боролись не столько за свержение одних "измов" и утверждение других... сколько... пытались установить в том или ином виде самоуправление" [В.Белоцерковский, "Самоуправление", М.Интер-Версо 1992, с. 25]. Уточняем: пытались установить личную экономическую самостоятельность и власть над своей собственной судьбой.

Русские земли со времён оных, по свидетельству историка В.О.Ключевского, заселяло свободное население, работавшее по договору в XII-XIII веках на государственных землях Новгорода, и до XVII века - у землевладельцев на всей территории Руси. Землевладельцами были **житьи люди, бояре** (крупные землевладельцы) и **земцы** (многочисленные крестьяне-собственники с коллективным способом приобретения и владения землёй) в новгородском государстве, а также **церковные учреждения** (церковные земли), **служилые люди** (служилые и боярские земли) и **государь** (государевы земли) в остальной Руси. Государевы земли подразделялись на дворцовые, приписанные к дворцу, и чёрные, не находившиеся ни в чьём частном владении.

Вольный хлебопашец не привязывал себя к земле. Это был свободный человек. Он становился крестьянином, как только заключал договор аренды и начинал пахать землю, и - только на время действия договора. Даже сидя на чёрных землях, которые никому не

принадлежали, он говорил: "та земля великого князя, а моего владения; та земля божья да государева, а роспаш и ржи наши" [В.О.Ключевский, Сочинения, М.1956, т. 2, с. 291]. В XVII веке дворцовые и чёрные земли соединились под одним дворцовым управлением.

Каждый арендующий землю крестьянин имел свой двор (дом и хозяйственные постройки). У каждого двора был свой особый земельный участок (до 26 га в зависимости от качества пахотной земли) с соответствующим ему лугом. Снимая участок у землевладельца или у сельского общества, арендатор подчинялся общему положению наравне с другими крестьянами, среди которых он селился. Но мог, по желанию, поселиться и на особых личных условиях, которые фиксировались в договоре.

Крестьяне устраивали жильё, прижимаясь друг к другу, обычно - по 2-3 двора (деревня), по 4-10 дворов (село). Село было административным, хозяйственным и духовным (церковь) центром. Разбросанные там и сям деревни тянулись к селу. Деревни (до 111 числом) и село были волостью (административным округом). Первоначально такие волости и составляли сельские общества, крестьянские миры, связанные круговой порукой в уплате податей. Крестьянскими административными округами управляли волостели, поставленные центральным правительством. Но главным было своё мирское управление. Это - мирские распорядительные сходы, выбиравшие исполнительные управы. Волостная управа состояла из старосты с окладчиками. Они вели текущие дела открыто, советуясь, в случае надобности, с волостью, то есть со всеми крестьянами. Важнейшая работа выборных - развёрстка податей и повинностей между членами общества. Кроме этого староста раздавал по приговору схода пустые участки новым поселенцам, спрашивал у схода и давал им льготы, собирал и клал перед сходом "на столец" арендную плату. Отстаивал в суде волостную землю от сторонних захватов и притязаний. Ходатайствовал о нуждах своей волости перед центральным правительством или жаловался на произвол его местных органов (волостелей).

Самым тяжёлым делом сельского общества, вызывавшим к действию круговую поруку, была уплата податей миром за несостоятельных или выбывших членов общества. Что это значит? Обычно назначалась определённая сумма податей за определённый срок на всё общество. Но за этот период одни крестьяне покидали свои участки и выходили из общества, другие оказывались не в состоянии платить. За тех и других до новой переписи обязано было платить подать всё общество. Сход обязывал, а староста и окладчики развёрстывали всю сумму подати по отдельным тяглым дворам, сообразуясь с земельными наделами каждого двора. Таким образом, в области самоуправления сельская община имела очень большие права. Кроме сказанного, старосты, а в дальнейшем волостные старшины, собирали средства на мирские (общие) расходы. На них лежала организация взаимопомощи. В компетенцию крестьянского мира входило решение гражданских и уголовных дел. Волость, наряду с монастырями и вотчинами служилых людей, была территориально-административной частью российского государственного организма. Выборные старосты (старшины) и окладчики были одновременно и представителями государственной администрации в её низовом звене.

Волостное устройство существовало на Руси в удельные века и сохранялось до конца XVI века. Отсюда пошёл под давлением снизу и по указу Ивана Грозного **земский собор** или, как ещё его называли в те времена, "совет всей земли, общий земский совет, всенародное собрание, крепкая дума миром" [В.О.К., Сочинения, М. 1956-59 гг, т. 3, с. 84]. Собор набрал силу в смутное время и прекратил своё существование вскоре после восшествия на русский престол прозападников Романовых.

С развитием служилого и церковного земледелия волостное цельное сельское общество постепенно разрушалось. Образовались новые сельские общества вокруг сёл крупных землевладельцев. Община на этих землях существенно изменилась. Усилились финансово-административные права сельского мира как целостного коллектива в отношении своих членов (например, затрудняется выход из общины).

Крестьянский мир не теряет самостоятельности и в условиях крепостного права. Отношения между помещиком и крестьянским обществом строились на признании общины и её выборных представителей как органа, регулирующего хозяйственную и бытовую жизнь деревни. За общиной оставались функции суда и расправы (на негосударственных землях эти функции присваивались помещиками), хозяйственное распоряжение надельными землями, организация производства в крестьянском хозяйстве, регулирование внутридеревенских гражданских и семейных отношений. Самостоятельной оставалась община и в выполнении государственных повинностей (подушная подать, рекрутчина). Представители общинного самоуправления входили в систему вотчинной (региональной) администрации.

После **крестьянской** реформы 1861 года положение общины, как самоуправляемой административной единицы государства, укрепилось. Были чётко прописаны права и обязанности сельского схода, который был представлен главами всех крестьянских дворов, а также старосты, избираемого сходом. В общинах продолжали существовать, хотя и не предусмотренные законом, советы стариков, которые контролировали деятельность старост, вершили суд по нормам обычного права.

Русская общественная и философская мысль по разному оценивала сущность и роль самоуправляемой общины. Славянофилы считали её исконно славянской формой общественного устройства, крепкой основой самодержавия, спасающей Россию на резких поворотах истории. А.И.Герцен, Н.Г.Чернышевский, народники просматривали в общине естественно сформировавшуюся ячейку социалистического общества; видели в развитии самоуправляемого крестьянского мира особый путь исторического развития России. В.И. Ленин оценивал общину диалектически. Различал её негативные и позитивные стороны. Считал её при самодержавно-крепостническом режиме "демократической организацией местного самоуправления" [В.И.Ленин, ПСС, 5 изд, т. 6, с. 344].

В начале XX века, когда община стала активно показывать свой русский нрав, воздействовать под влиянием политических и хозяйственных обстоятельств на помещичьи усадьбы в свою пользу, власть попыталась её уничтожить и заменить общинное землевладение единоличным надельным землевладением, - хуторным и отрубным (Столыпинская реформа - законы 1906, 1910, 1911 гг). Однако разрушить самоуправляемую общину в то время не удалось.

Действующая горизонталь российского самоуправления после **земской** реформы 1864 года начала пробиваться и в вертикальном направлении. Создавались губернские и уездные выборные **земские собрания** и **земские управы**. В выборных компаниях активно участвовали повсеместные сельские общества. Возникла земская финансовая система (земские банки, капиталы, доходы и сборы, расходы, повинности), земская медицина, земские школы, земская ветеринария, статистика, почта. По свидетельству Б. Веселовского (История земства за 40 лет, т.1-4, СПб, 1909-1911 гг), в конце 1870 года Харьковское, Полтавское, Черниговское, Тверское и Самарское губернские земские собрания обратились к царю с просьбой созвать земский собор, даровать истинное самоуправление, неприкосновенность прав личности, независимость суда и свободу печати. В 1879 г. тайный съезд земских деятелей в Москве принял решение организовать выступление земских собраний с требованием политических реформ. В 1905-1907 годах земские собрания присоединили к своим политическим требованиям требования по рабочему вопросу. Это - 8 часовой рабочий день, свобода стачек и союзов, отчуждение государством части помещичьих земель с вознаграждением владельцев, упорядочение условий аренды.

Грянула революция. К власти должен был прийти "народ, действующий сам и для самого себя" [К.Маркс и Ф.Энгельс, ПСС, т. 17, с. 525]. Казалось бы, российскому самоуправлению некуда деться, кроме как превратиться в народоправие по всей горизонтали и вертикали управления. Начало было положено именно в этом направлении. По-первости крестьянская община превратилась в **свободный союз равноправных пользователей**

национализированной землёй. Именно *мирское самоуправление общин* облегчило организацию крестьян для борьбы большевиков против помещиков, когда решалась задача ликвидации помещичьего землевладения. Именно *общинный передельный механизм* оказался единственным пригодным инструментом для распределения среди крестьянских хозяйств экспроприированных земель.

В чём смысл общинного передела? Имевшаяся в распоряжении сельского мира земля, после петровских реформ, делилась на число ревизских душ для определения размера надела на каждую душу и суммы повинностей с него. Душевой надел и подать не изменялись в своих размерах и стоимости вплоть до очередной ревизии. Деревенская община периодически производила передел земли на мирском сходе. Вот как описывает переделы составитель «Очерков о крестьянстве в России второй половины 19 века» Юрий Владимирович Лебедев. «Переделы бывали общие и частные. При общем переделе происходила новая нарезка полос и развёрстка между всеми членами общины. В ходе частных переделов в развёрстку поступала лишь часть общинной земли, делившаяся между небольшим числом домохозяев. Коренные переделы в общине происходили ... в годы ревизии, частные же – ежегодно, так как они вызывались изменением семейного состава, и, соответственно, платёжной силы отдельных дворов. В одних дворах число тягловых работников прибывало в связи с переходом в совершеннолетие старших детей, в других – наоборот. Крестьяне, стараясь выровнять надел в строгом соответствии с наличными силами и возможностями крестьянского двора, иногда брали в расчёт не только взрослое мужское население, но и детей. Так, мальчики в возрасте 10 лет имели право пользоваться $\frac{1}{4}$ частью ревизской (окладной) души, двенадцатилетние получали половину душевого надела, четырнадцатилетние - $\frac{3}{4}$ и т.д. Общинник в возрасте от 20 до 55 лет мог получить надел до двух душ, но с 55 лет его права уже понижались до $\frac{1}{2}$ душевого надела, а с 60 лет крестьянин освобождался от земли и всех связанных с ней платежей» [Ю.В.Лебедев, Письма из деревни, “Современник”, М.-1987, с. 7].

Иногда землю делили “по едокам”, т.е. с учётом всего мужского и женского состава крестьянского двора. “Земля делилась по нормам так называемого “обычного права”, державшегося на вековых традициях, передаваемых мирскому сходу из поколения в поколение... Практиковалась в отдельных общинах развёрстка “по‘милу”, или “по согласию”, когда каждый хозяин двора заявлял, сколько душевых наделов он может потянуть, а мир решал, в силах ли данное хозяйство с таким наделом справиться. Поскольку подушная подать и оброк взимались с мира в целом, а не с каждого отдельного двора, все в общине были связаны “круговой порукой”. За несостоятельного домохозяина все расходы возмещал мир в числе платёжеспособных его членов. Поэтому мир в целом и каждый общинник в отдельности были заинтересованы в благосостоянии и исправности каждого крестьянского двора, каждого члена общины”. Поэтому каждый состоятельный мужик стремился помочь отстающему, иначе, в соответствии с круговой порукой, всё равно придётся платить подушную подать и оброк за отстающего, если ему платить будет нечем. “Механизм передела был чрезвычайно тонким и сложным. Главное правило заключалось в том, чтобы развёрстка земли осуществлялась “по равеннию” и удовлетворяла всех членов общины. На мирском сходе избирались “мерщики”... знатоки земли и умельцы по части равенния. Перед выходом в поля они принимали присягу на честность. В каждом поле они сначала разбивали землю “по доброте”, отделяя хороший участок от среднего, а средний от плохого. Затем каждый из участков делился на полосы и с помощью жеребьёвки распределялся между общинниками или группами их, объединёнными “по‘милу” в так называемые “выты”. Худшее качество земли должно было быть уравновешено её количеством. Например, у ярославских крестьян были утверждённые “мерщиками” специальные жезлы, длина которых строго соответствовала доброкачественности самых различных почв: жезл для самой лучшей земли был самым коротким. С помощью этих инструментов участки неравной величины точно

уравновешивались в своей ценности. “Изошрённой наукой передела неграмотные мужики-общинники владели в таком совершенстве, что не раз озадачивали... самых искусных учёных-землемеров... ведь делилось самое дорогое, что мог иметь крестьянин, - кормилица-земля!.. Мирской сход – главный орган крестьянского самоуправления – состоял из работоспособных мужчин-общинников, жителей деревни. Но в нечернозёмных губерниях, где широко распространялись отхожие промыслы... в сходах принимали участие и женщины-домохозяйки. Мирская сходка не имела ничего общего с современным собранием... на ней отсутствовал председатель. Каждый общинник по желанию вступал в разговор или перепалку, отстаивая свою точку зрения. Вместо голосования действовал принцип общего согласия. Недовольные переубеждались или отступали, и в ходе обсуждения вызревал провозглашаемый старшим из общинников “мирской приговор” [Ю.В.Лебедев, Письма из деревни, “Современник”, М.-1987, с. 7-12].

Надел крестьянину давал мир, и в этом смысле земля была общественной, т.е. принадлежала всему крестьянскому миру. Крестьянин был индивидуальным собственником того, что ему давал мир, собственником в полном смысле этого слова, потому что весь результат его труда, кроме установленных подушной подати и оброка, принадлежал ему и только ему. Он полностью зависел только от его радения и труда. Крестьянский двор, а это была семья, представлял собой главное хозяйственное устройство сельской общины. Это была маленькая модель большого сельского мира. “Домохозяин нёс полную ответственность за уплату податей... по своему усмотрению имел право послать сына или младшего брата в город на отхожие промыслы. Но... ответ за его действия (в городе) держал “большак” (домохозяин)”. Он нёс ответственность за каждого члена своего двора-хозяйства. “Он не имел даже отцовского права изгнать из дома непокорного сына, лишив его состояния. “Большак”... обязан был выделить ему часть семейного имущества и земли”. Домохозяин не имел права единолично распоряжаться семейной собственностью своего двора-хозяйства. “Она находилась лишь в управлении домохозяина, но принадлежала всей семье. Это охраняло каждого члена семьи от разорения и обезземеливания”. Таким образом, свои действия домохозяин сверял с мнением других членов семьи. Вредные действия домохозяина могли быть оспорены в самой семье. Действия домохозяина контролировались также мирским сходом: “мир мог отменить такие его распоряжения, которые пагубно сказывались на имущественной состоятельности крестьянского двора. Даже усадебная земля, обычно находившаяся в безраздельном единоличном владении и передававшаяся по наследству, поступала в распоряжение мира, если хозяин... выходил из состава сельского общества...”. В крестьянской общине каждый человек находился в зависимости от всех остальных, а общий интерес обязывал всех заботиться о каждом.

В ходе уравнительных переделов в первом десятилетии после революции самоуправляемая община ожила. И в 1927 году на территории новой России в общинном пользовании было 91,1% крестьянских земель.

Земельный кодекс РСФСР 1922 года и общесоюзные “Общие начала землепользования и землеустройства” 1928 года закрепляли **долевой принцип определения размеров землепользования отдельных хозяйств с периодическим уравнием их путём переделов**, а также совместное использование общих угодий и организацию самоуправления общин в поземельных делах. Но, по мнению советского совокупного капиталиста, община могла выйти и реально уходила из-под его контроля. Община являлась непосредственным распределителем земель и располагала значительными материальными средствами (они собирались путём самообложения, т. е. добровольного сбора средств на удовлетворение местных общественных нужд, установленного самим населением), в то время как сельские Советы самостоятельного бюджета не имели. Община имела большое влияние не только в хозяйственной, но и в политической жизни крестьянства. Она начинала противостоять сельским Советам, подчиняя их мирскому сходу, на котором каждый пользовался равным

правом голоса. И большевики пошли по пути создания советского совокупного собственника и подчинения народа его власти.

В 1927-1929 годах были приняты законы, обеспечивающие ликвидацию общинного самоуправления и подчинение общин сельским Советам: утверждение решений, принимаемых сходами, и контроль за их исполнением, передача сельсоветам средств самообложения, лишение зажиточных общинников права голоса на сходах и права избираться в органы общинного самоуправления.

А сплошная коллективизация под контролем партии устранила сами условия существования демократической организации местного самоуправления.

Производственное самоуправление идёт от человека, который самостоятельно управляет собственной судьбой, и у него, как говорится, права короля и обязанности простолюдина. Он сам - независимый хозяин своего полного дохода: его производитель и его потратчик. Для этого надо иметь неотчуждаемую экономическую основу - собственность, которая способна постоянно беречь выгоду, стоит лишь хорошенько потрудиться. Только хозяева собственной жизни могут равноправно, сверхпроизводительно и с выгодой для каждого участника совместно управлять жизнедеятельностью предприятия.

Вся производственная и социальная инициатива в пределах законов и нормативов (владение, пользование и распоряжение капиталами, планирование, производство, руководство предприятиями, создание организационно-правовых форм, обмен, присвоение и распределение прибыли и прочее) может быть сосредоточена высокопродуктивно только - в руках населения, осуществляющего права собственности.

В основании экономики самоуправляющихся людей лежит многовековая изведка российских и европейских самоуправляемых общин, значительный опыт управления экономикой СССР, многопользная практика новых форм и методов организации труда в современной Европе и Америке, а также точность и прочность передовой экономической науки о собственности и прибавочной стоимости. А всякую науку мы должны рассматривать **не как рабы великих предшественников, а как их единомышленники** [Луций Анней Сенека, Нравственные письма к Луцилию, Кемеровское книжное издательство, 1986].

Многовековой опыт общинного способа производства, где каждый был полновластным хозяином своей личной земли, мир бизнеса и передовая экономическая наука, анализирующая мир бизнеса и доказывающая неизбежность его превращения в систему с высшей производительностью труда, - это три составляющие на пути к современному **общественно-персонализированному владению, пользованию и распоряжению общим имуществом**. Объединение средств производства и земли в общий государственный массив с множеством организационно-хозяйственных форм деятельности компаньонов-собственников, а также территориально-производственное самоуправление по горизонтали и общегражданское по вертикали - вот что прорисовывалось в поднимающейся России конца 1920 годов. При объединении средств производства в общую собственность крестьянские доли и фабричное имущество рабочих неизбежно должны были превратиться в первоначальный денежный капитал каждого на банковских счетах, выровненный по аналогии с общинным переделом. Этот капитал мог быть использован только для производства личного дохода при взаимодействии со своими собственными средствами производства, в которые превращались деньги по желанию собственника. Размеры дохода не могли быть никем ограничены и могли зависеть только от труда каждого, как это было у крестьян, когда на своих одинаковых по качеству земли участках они получали (в зависимости от знания, опыта, сметки) разные результаты: урожаи, удои, доходы и другие выгоды. Параметры нормативной базы (кому, сколько, за что) в самоуправляемых общинах на разных территориях также были хорошо проработаны и показывали тенденцию развития общей нормативной базы в совместном производстве ассоциированных трудящихся-

собственников.

Русские крестьяне с их справедливостью отношений и расчётов, трудящиеся СССР с их равенством перед государственным произволом, рабочие западных самоуправляющихся предприятий с их мини-демократией, а также сами частные предприниматели всех стран и народов доказали принципиальную возможность и необходимость самоуправления во всех отраслях и организационно-правовых формах хозяйствования. **Экономика современного мира - это высшие скорости производства. Она требует раскрепощения рабочей силы максимального числа граждан для добровольного высвобождения потенциальных возможностей каждого. Раскрепощённой до конца может быть только экономическая личность - собственник. Следовательно, экономика будущего - это экономика собственников-совладельцев. И она не может быть произвольной или стихийной. Она должна быть научно обоснованной, саморегулируемой, алгоритмичной и поддающейся координации заинтересованных граждан.**

Что может лежать в основе высшей производительности труда? Экономическое объединение людей в форме общественно-персонализированного производства и присвоения, когда каждый владеет, пользуется и распоряжается своей частью общего имущества. Когда каждый - экономическая личность в ассоциированном производстве граждан-собственников. Когда каждый, производя и реализуя товары и услуги с целью собственной выгоды, неизбежно производит общую выгоду. Такое объединение, по самой сути интересов людей, делающих свою жизнь, привлечёт (волей-неволей) всё, что накоплено человечеством в части физического и духовного здоровья, взаимопомощи, уважения, милосердия, смелости, самопожертвования, любви, здорового восприятия реальной действительности. Всего этого не было в СССР. Просто идеологи-политики и подотчётные им средства массовой информации выдавали желаемое за действительное. Всего этого нет и в частнособственническом мире. Но он этого и не скрывает

Устройство человеческого общежития на основе общественно-персонализированного способа производства отличается от частнособственнического способа производства, равно как и от совокупно предпринимательского, одной всего лишь особенностью, которая изменяет способ присвоения и потоки движения прибыли. Преемственно **вводится в практический оборот рассмотренная с учётом марксистской теории прибавочной стоимости новая формула избыточной стоимости.**

Новая формула избыточной стоимости, рассмотренная как превращённая форма и практическое проявление прибавочной стоимости в непосредственном производстве - это **поддающаяся расчёту производственная предтеча рыночной прибыли.** Новый взгляд на избыточную стоимость как на сверхнеобходимый результат деятельности компаньонов, высвечивает те умные головы и умелые руки, которые её образуют в процессе производства и которым она в действительности принадлежит (в отличие от зарплаты, которую произвести не стоит больших усилий и которая поэтому доступна каждому среднему работнику).

Ввод новой формулы избыточной стоимости изменяет производственные и общественные отношения, выстраивает эффективную сеть каналов прохождения товаров и денег. Что же касается труда, то мы всегда будем варить сталь, добывать уголь, растить хлеб, доить коров, водить машины, обучать молодёжь, вести научно-исследовательские работы. При этом всегда будем взаимодействовать с известными средствами производства: станками, печами, машинами, скотом... Но изменятся, исходя из ввода в практику новой формулы избыточной стоимости, отношения собственности (**каждый - собственник**), изменится оценка труда (**по произведённой стоимости**), изменится направление потоков прибыли (**сначала в карманы тех, кто производит её своим сверхнеобходимым трудом, а из них, - по усмотрению самих собственников, - в госбюджет на общегражданские нужды**), изменится власть (**самоуправление населения, реализующего собственность**) и отношение к ней (**осуществление власти, а не пассивное наблюдение за её вывертами**).

В сегодняшнем мире, на современном уровне развития производительных сил, **собственность - это присвоение дохода (гарантии /превращённой зарплаты/ и произведенной лично прибыли) человеком при взаимодействии со своей частью общих средств производства и другими людьми.**

История прекратила течение своё для КПСС. Жизнь и история людей продолжаются. Производство стремится к высшей производительности труда и его не остановить. Следовательно, не остановить преобразования каждого в собственника, присваивающего доход, извлечённый в результате личного взаимодействия со своими средствами производства. И Россия, и другие страны и государства пойдут по этому пути, потому что только экономическая личность способна действовать в полную силу и обдуманно, поскольку она направлена на собственную выгоду.

Исходным пунктом характеристики экономической сущности нового общественно-персонализированного способа производства явилась естественная принадлежность земли и её недр каждому человеку. Что это означает в современных условиях развития производительных сил и производственных отношений? Это означает, что, с одной стороны, объединённые средства производства принадлежат одновременно всем гражданам и составляют целостную материальную основу общего трудового процесса, а с другой - они принадлежат каждому отдельному гражданину: каждый от рождения, через первоначальный (стартовый) капитал является собственником части общего имущества. Каждый, как все собственники в мире, владеет, пользуется и распоряжается своими средствами производства на период взаимодействия с ними и присваивает доход, который произвёл своим трудом. Собственность реализуется каждым гражданином в любой организационно-хозяйственной форме единолично или в составе коллектива (индивидуальное предприятие, коллективное предприятие, объединение). Отношения собственников-совладельцев в едином плановом хозяйстве являются основными отношениями нового общественно-персонализированного способа производства. В этом случае каждый представляет собой динамичную экономическую клеточку, единство множества которых образует целостный общественный организм нового высокопроизводительного и высокосоциального порядка.

САМОУПРАВЛЕНИЕ: ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ, СУТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

**САМОМОТИВАЦИЯ
ТРУДА КАК СВОЙСТВО,
ПРИСУЩЕ ТОЛЬКО СОБСТВЕННИКУ**

Рассматриваем ли мы частное предпринимательство, основанное на собственном денежном капитале и наёмном труде. Рассматриваем ли мы деятельность советского совокупного собственника, базирующегося на государственном капитале и наёмном труде. В обоих случаях мы говорим о разных формах одного и того же (более производительного и менее производительного) способа производства. В обоих случаях мы говорим о **мотивации** наёмного труда. В чём же смысл **самотивации**?

Самотивация напрямую связана с самоутверждением. Самоутверждение - это внутренний инстинктивный возбудитель активности человека. Самотивация - это проявление инстинкта самоутверждения собственника в современных условиях производства, движитель прогресса. Самоутверждение присуще всем людям без исключения. Самотивация - свойство собственника или свободного человека, делающего свою жизнь самостоятельно и независимо ни от кого.

Наёмный работник и собственник разведены существующими частнособственническими отношениями таким образом, что закон оптимального поведения, основанный на инстинкте самоутверждения, действует у того и другого (относительно организации) в разных направлениях.

Закон оптимального поведения гласит: "поведение человека всегда в любой ситуации является для него оптимальным, или поступки человека всегда направлены на получение им наибольшей выгоды (пользы) для себя во всех отношениях (в материальном и/или моральном плане)" [В.Бовыкин, Новый менеджмент, Экономика, М.-1997, с. 144]. Наибольшая выгода собственника - это не лимитированная никем прибыль, которая производится персоналом организации вместе с самим предпринимателем в виде «избытка продукта труда над издержками поддержания труда» и проявляется в виде прибавочной стоимости (прибыли) собственника средств производства. Наибольшая выгода наёмного работника - это лимитированный фонд необходимых жизненных средств, который формируется в соответствии с потребительской корзиной, исходя из рынка рабочей силы, и выдаётся предпринимателем по своему усмотрению в зависимости от его (предпринимателя) личной пользы.

Один и тот же инстинкт самоутверждения проявляется по-разному в зависимости от обстоятельств. Самоутверждение предпринимателя в процессе деятельности своей организации - это максимум личных усилий в свою пользу, потому что они проявляются неограниченной личной выгодой, которая и является мощным фактором самоутверждения. Наоборот, самоутверждение наёмного работника в процессе своей деятельности в чужой для него организации - это максимум личных усилий в свою пользу, которая проявляется в пассивности (безразличии) по отношению к деятельности и усилиям предпринимателя. Мало этого. Инстинкт самоутверждения работника, проявленный таким образом, подкрепляется и усиливается инстинктом групповой солидарности и отторжения.

Именно потому что инстинкт самоутверждения действует одинаково для всех, но проявляется по разному в зависимости от обстоятельств, именно поэтому в условиях организации для работника существует категория мотивации, или стимулирования труда, а для собственника - категория самотивации, или личного внутреннего побуждения к труду.

Но вот наёмный работник вышел за ворота организации, сел в личный автомобиль, заехал в магазин и полез в свой кошелек, поехал в собственный дом с личным имуществом, пошёл в свой сарай за лопатой, чтобы вскопать пару грядок на собственном приусадебном участке. Как владелец машины, кошелька и прочих личных вещей, наёмный работник является собственником и действует, как собственник, ради своей наибольшей выгоды (заготовить на зиму достаточно овощей, картофеля, фруктов, варений, солений). Ещё в организации он думал обо всём этом, планировал свои действия, и его такое поведение является для него оптимальным.

Какими бы ухищрениями мы не пытались отождествить интересы предпринимателя и интересы его наёмного работника в организации, **они никогда не совпадут**, не будут равными друг другу. Противоречия исчезнут, когда собственник и работник предстанут как одно лицо, то есть когда исчезнет понятие наёмный работник, когда каждый станет собственником своей части общих средств производства, лично взаимодействующим с этими средствами производства (землёй и техникой). Только в этом случае возможно полное отождествление интересов, поскольку это интерес одного и того же лица. Важно, что это лицо потеряет **все** качества наёмного работника и приобретёт **все** качества работающего собственника. И тут не имеет значения, сколько ипостасей у этого лица - работающего собственника. Значение имеет только то, что всякая роль играет им для достижения наибольшей личной выгоды.

Теперь положения теории интересов принимают иной вид и смысл. Нет интереса наёмного работника вообще и в том числе как специалиста, как исполнителя и как неформального члена формальной организации. Нет интереса предпринимателя вообще, в том числе как работодателя, как менеджера и как собственника организации со всей её начинкой (техника, персонал). **Есть только интерес работающего собственника, в том числе как специалиста, как исполнителя, как компаньона, как самоуправляемого менеджера** и как... (пусть читатель найдёт любые другие новые качества). Здесь всё предельно ясно: выгодное (невыгодное) собственнику - выгодно (невыгодно) ему же как специалисту и как исполнителю, и как компаньону, и как управляющему.

Интерес собственника известен. Собственник хочет всегда получить наибольшую прибыль, а также - чтобы каждый работник всецело способствовал ему в достижении успеха. Это последнее - проблема экономик всего мира. В нашем случае проблемы нет.

Существует понятие "научная мотивация труда". Оно включает и рассматривает вопросы производительности труда, заработной платы в её известных характеристиках, связи между заработной платой и производительностью. Научная мотивация труда тщательно дифференцирует и рассматривает интересы работника и предпринимателя. Она ищет то общее, что объединяет интересы одного и другого, и "находит" возможности полного отождествления этих интересов. Она разрабатывает "унифицированные регулирующие условия" и утверждает, что научная мотивация - это единый комплекс стандартных правил, "которые позволяют всесторонне регулировать трудовые отношения в любых производственных ситуациях путём достижения тождества интересов предпринимателя и любого наёмного работника, при котором у работника появляется потребность в самоотверженном труде на организацию" [В.Бовыкин, Новый менеджмент, Экономика, М.-1997, с. 252].

Совсем не случайно автор приведенной цитаты употребил слово "самоотверженный". Самоотверженный означает: жертвующий своими интересами ради других. Это в какой-то мере было уместно в советской экономике, где словосочетание самоотверженный труд было едва ли не главным в арсенале её пропаганды. В данном же контексте работник жертвует своими интересами в пользу предпринимателя. Можно ли вообразить себе что-нибудь более невероятное: тождество интересов собственника и его наёмного работника, основанное на жертвенности одной из сторон - наёмного работника.

И здесь самое время разобраться в подлинном смысле научной мотивации труда. Отличается ли она от традиционной мотивации, которая, как существующая сегодня функция управления (совокупность факторов и способов), не может разрешить проблем роста производительности труда.

Оказывается, интересы работника и интересы предпринимателя объединяет одно общее - не что иное, как непосредственное отношение этих интересов к зарплате. Соответствие интересов предпринимателя как работодателя и как менеджера (заметим, что менеджер всё-таки наёмный работник), а также работника как специалиста и как исполнителя

обеспечивается на основе эффективной системы оплаты труда [В.Бовыкин, Новый менеджмент, Экономика, М.-1997, с. 235, 236].

Попробуем разобраться в этом хитросплетении. Наивысшая выгода работника - лимитированная заработная плата в руках предпринимателя. Наивысшая выгода предпринимателя - неограниченная прибыль. Прибыль - это результат производительной деятельности работников. Производительность труда работников напрямую связана с зарплатой. Эффективность этой связи зависит от предпринимателя, - насколько искусно он с помощью заработной платы стимулирует деятельность работника. Вот и всё тождество интересов: работник заинтересован получить максимум зарплаты, предприниматель заинтересован отдать этот максимум за максимально возможную производительность труда, или свою наивысшую прибыль, которую производит его работник. Чтобы было понятней, проиллюстрируем это картинкой из рыболовной практики. Рыбак (предприниматель), червяк на крючке (зарплата), рыба в реке (работники). Интерес рыбака - наваристая уха. Интерес рыбы - большой жирный червяк. Следовательно, червь - это то общее, что объединяет и связывает рыбака и рыбу. Эффективность этой связи зависит от того, насколько искусно рыбак, при прочих равных условиях, насадит червя на крючок. Ну, и так далее. Разве не такое тождество интересов предпринимателя и работника? Разве можно серьёзно думать, что таким образом решается проблема, "как удержать мышление работника в качественно новом и непривычном для него режиме заботливого и внимательного отношения к интересам предпринимателя (без чего становится просто невозможным удовлетворение его собственных интересов)" [В.Бовыкин, Новый менеджмент, Экономика, М.-1997, Там же, с. 253].

Конечно же я упростил тщательно сконструированное сооружение "искусственного интеллекта" и убедительные логические подходы к нему. На сегодняшний день "рациональная модель трудовых отношений" едва ли не самая серьёзная попытка повысить планку производительности труда в рамках системы "предприниматель - наёмный работник". И именно эта попытка показывает, что возможности данной системы полностью исчерпаны.

Самоуправление (как совместное управление организацией) и самомотивация (как личное внутреннее побуждение к труду) предполагают собственника (в лице каждого без исключения человека) с наличием первоначального, наследственного и благоприобретённого капитала и безусловным правом производить и присваивать произведенную прибыль.

САМОУПРАВЛЕНИЕ

Самоуправление - это форма совместной профессиональной деятельности в условиях свободного производства и контролируемого рынка с целью получения трудящимися собственниками-совладельцами (компаньонами предприятий) дохода (гарантия + прибыль) путём рационального использования материальных и личных физических и духовных ресурсов.

Самоуправление как управление непосредственных работающих собственников - это:

- ориентация предприятия на объективно складывающуюся конъюнктуру рынка, на запросы конкретных потребителей и организацию производства тех видов изделий и услуг, которые принесут предприятию (фирме) и лично собственнику наибольший доход;

- неизменное стремление каждого участника производства добиваться получения наивысших результатов с меньшими затратами на единицу изделий и услуг при неизменности их качества;

- хозяйственная самостоятельность каждого, свобода принятия решений, а также ответственность за конечные результаты личной деятельности и деятельности организации;

- непрерывная корректировка программ в зависимости от динамики рынка;

- оценка деятельности организации, каждого самостоятельного собственника и компаньона на рынке в процессе обмена изделий и услуг;

- стремление владеть и владение необходимой информацией, а также компьютерной

техникой для принятия решений и решения многовариантных задач, которые принесут намеченную прибыль или иную выгоду.

Термины "самоуправление" и "управляющий" в общественно персонализированной (социалистической) системе шире и глубже терминов "управление" (менеджмент) и "управляющий" (менеджер) в капиталистической и советской госкапиталистической системах ровно настолько, насколько они охватывают **всё экономически активное население и управление каждого собой как производительной силой.**

В отличие от менеджмента и мономенеджмента, самоуправление предполагает самостоятельную и совместную деятельность собственников общего имущества и денег (единого социалистического капитала). Самоуправление неотделимо от собственности, для умножения которой собственники концентрируют все свои усилия в разнообразных организационно-хозяйственных формах.

Управляющий организацией - координатор - неотделим от своей собственности и организации, в которой он её приумножает. Поэтому самоуправление объединяет компаньонов различных специальностей и квалификаций: инженеров, проектировщиков, маркетологов, экономистов, статистиков, психологов, бухгалтеров, электриков, токарей, слесарей и других, работающих под руководством не освобождённого или освобождённого (принятого по конкурсу и работающего по договору) координатора, управляющего организацией или производственным подразделением.

Термин "управляющий" (управленец) в общественно-персонализированной (социалистической) системе обозначает пребывание конкретного лица в качестве управляющего организацией. Управляющий - координатор. Это самостоятельный вид деятельности в новых условиях производства, который предполагает в качестве объекта хозяйственную деятельность организации или её конкретную сферу (производство, финансы, сбыт и прочее).

Управляющий как собственник несёт в себе понятие "управляющий собой". Это понятие означает неотъемлемую **особенность каждого конкретного лица, участвующего в производстве независимо от специализации и квалификации, а также места и вида деятельности.**

Объектом общественно-персонализированного (социалистического) самоуправления является хозяйственная деятельность любой организации в любой отрасли экономики. Социалистическое самоуправление охватывает деятельность промышленных, торговых, строительных, транспортных и других организаций, а также банков, страховых обществ, туристических агентств, гостиниц, всех прочих самостоятельных экономических субъектов.

Содержание и стиль хозяйственной деятельности организации в новых условиях совместного общественно-персонализированного производства и самоуправления **отличаются** от таковых в условиях частнособственнического и советского госкапиталистического производства прежде всего **отношениями собственности и способом присвоения, прямым интересом каждого участника производства, а также вертикальным и горизонтальным жестким контролем.** В остальном это: внедрение результатов науки в производство, разработка и совершенствование технологии производства, обеспечение нужного уровня качества изделий и услуг, осуществление коммерческих операций, обеспечение финансовыми ресурсами, постоянный поиск новых возможностей и так далее.

Компаньоны направляют свои действия на достижение общей и личной цели (наибольшей выгоды) на основе самомотивации труда.

Общественно-персонализированное самоуправление имеет шесть уровней: межрегиональный (федеральный), региональный, организации, производства, самоуправляющихся компаньонов, отдельного компаньона.

Общественно-персонализированное самоуправление рассматривается мной как наука и

практика управления и самоуправления, как организация управления предприятием и как процесс принятия управленческих решений на всех уровнях.

Общественно-персонализированное самоуправление как наука и практика, прежде всего, - это преемственная, выведенная из последовательного ряда концепций и практики до сегодняшних дней (опыт современного предпринимательства и совокупного капиталиста советского государства), система научных знаний, представленная на сегодняшний день рядом научных статей и книг.

Общественно-персонализированное самоуправление как организация межрегионального (федерального) и регионального уровней координации приобретает форму сэлфгвернмента (self-government): осуществляет экономическую, финансовую и административную координацию общегражданской предпринимательской деятельности каждого гражданина, направленную на получение установленного национального дохода. Следовательно, содержанием федерального сэлфгвернмента (самоуправления на федеральном уровне) является достижение необходимых результатов в ходе производства, интегрированного на общественно-персонализированной основе.

Федеральное самоуправление отвечает за проведение в жизнь согласованной экономической политики. В его компетенции - поддержание единых цен на основные товары и услуги. На высшем уровне разрабатываются общие правила торговли с третьими странами, а также взаимные преференции (торговые льготы) в торговле друг с другом. Поддерживается свободный обмен товарами и услугами внутри федерации. Определяются общие принципы и осуществляется совместное финансирование единой экономической политики. Устанавливается порядок поддержания равновесия между предложением и спросом на рынках.

Общественно-персонализированное самоуправление федерального уровня разрабатывает и утверждает единый общегражданский бюджет и отчёт о его исполнении. Устанавливает суммы отчислений и доходов, поступающих на образование бюджетов разных уровней. Устанавливает налоги с иностранных лиц, эксплуатирующих землю и другое имущество, не востребованные гражданами федерации, а также налоги на вывозимые ресурсы и доходы от них. Устанавливает основы законодательства о труде, правила единой системы отношений общего производства собственников-совладельцев. Устанавливает общий порядок ответственного распоряжения исполнительными органами невостребованной гражданами собственностью. Координирует деятельность денежно-банковской системы, транспорта и связи. Организует деятельность фундаментальной науки, экологии, здравоохранения, социального обеспечения, единую систему общегражданского хозяйственного учёта. Координирует развитие и размещение производительных сил. Организует общегражданское страхование. Предоставляет займы.

Самоуправленческая административная деятельность на федеральном уровне в основном заключается в законодательной регламентации условий производства и сбыта, а также в разработке механизма рынка.

Общественно-персонализированное самоуправление как организация координации деятельности предприятия (фирмы), которое, в условиях новых отношений собственности, осуществляет любые виды деятельности, направленной на производство товаров и услуг для потребителя и выгоды для себя. Следовательно, самоуправление по сути своей организует достижение именно этих результатов путём преобразования ресурсов (капитала, материалов, технологий и информации) силами компаньонов предприятия.

Но предприятие, производя прибыль для себя, осуществляет различные виды деятельности. В зависимости от них предприятие как организация делится на структурные единицы и подразделения, выполняющие возложенные на них определённые задачи. Структурные единицы (материальное производство, строительство, транспорт, торговля) и подразделения (отделы, службы, производства, цехи, участки) представляют собой группы

компаньонов, деятельность которых координируется для достижения общей цели. И в этом - организационная суть социалистического самоуправления: самоуправление работающих собственников с выбором или приглашением управляющих на разных уровнях координации и наделением их необходимыми полномочиями.

Общественно-персонализированное самоуправление как орган координации. Самоуправление и координация деятельности организации имеет определённую структуру. Поэтому о нём можно говорить как об органе или субъекте координации, осуществляющем увязку деятельности компаньонов, исходя из необходимости наивысшего производства и приращения прибыли. Обычно это управляющие, которые представляют, в зависимости от уровня координации, структурную единицу, подразделение или всю организацию, и действуют от имени соответствующих групп работающих собственников.

Общественно-персонализированное самоуправление - это различные уровни аппарата координации деятельности организации. Сколько бы не было уровней координации, а это зависит от величины организации, самоуправление начинается с **управления каждым самим собой** в рамках своей собственности на своём рабочем месте. Управляющий организации (освобождённый или не освобождённый) на любом её уровне прежде всего является работающим собственником. Исходя из этого, самоуправление в условиях новых отношений собственности является деятельностью для эффективной связи каждой данной группы компаньонов (подразделения, структурной единицы, организации в целом) с той внешней средой, от которой зависит наибольшая выгода этой группы и каждого работающего собственника этой группы.

Общественно-персонализированное самоуправление - это организация работы компаньонов (совместно работающих собственников). Это организация деятельности людей, напрямую завязанных на прибыль, которую каждый из них производит. Следовательно, сама организация работы компаньонов является определённым способом достижения намеченной цели каждого участника. Самоуправление, как организация работы компаньонов в новых условиях, предполагает деятельность целеустремлённых людей, а следовательно, его задача не активизация их работы (достаточно самомотивации), а обеспечение прироста прибыли путём умелой координации общих усилий по высокоэффективному размещению производительных сил организации, нахождению и быстрой реализации новшеств.

Общественно-персонализированное самоуправление - это система нового самоуправления и координации. Любая организация и любое её подразделение в условиях новых отношений собственности - это координируемые объекты. Следовательно, вместе, как единое целое, они - некоторая система. Эта система самоуправления и координации располагает финансовыми и материальными ресурсами. Её реализуют компаньоны, пребывающие в качестве самостоятельных управляющих организации и её структурных единиц и подразделений, а также самоуправляющиеся собственники. Таким образом, самоуправление как система работает, взаимодействуя с внутренней и внешней средой; является аппаратом синтеза и анализа полной информации о производстве и сбыте изделий и услуг, а также источником направлений координации производства и обмена на текущий период и на средне- и долгосрочную перспективу. Оценивает деятельность самоуправления контролируемый рынок и степень отклонения от поставленных целей.

Общественно-персонализированное самоуправление - это система нового самоуправления и координации любой организации (госучреждения, воинского образования, школы, больницы, библиотеки) независимо от целей её деятельности. В условиях новых отношений собственности все организации отвечают по своим обязательствам своим имуществом. Перечисленные организации не производят прибыль непосредственно. Их прибыль опосредована деятельностью квалифицированных, здоровых и не опасющихся за своё имущество и будущее работающих собственников-совладельцев.

Следовательно, целью деятельности таких организаций является образование, здоровье и безопасность как особый товар.

Общественно-персонализированное самоуправление - это принятие решений.

Производство прибыли компаньонов - это процесс производства изделий и услуг, а также умелой координации действий и, следовательно, принятия управляющим результативных решений. Координируемая организация, пытаясь воздействовать на внешнюю среду, должна, со своей стороны, приспособливаться к ней. Всякое решение управляющего - это результат необходимости воздействия и приспособления организации, а, следовательно, изменения программы действий и корректировки конкретной цели.

Решение управляющего должно содержать механизм его реализации и быть убедительно предложено конкретным компаньонам для осуществления. В условиях самомотивации и самоконтроля работающих собственников, заинтересованных в производстве и присвоении наивысшей выгоды, возрастает ответственность управляющих за принятое решение и исчезает необходимость контроля исполнения, кроме технологического профессионального контроля.

Решение управляющего принимается на основе анализа информации. Следовательно, анализ и принятие решения и есть технология деятельности управляющего. Таким образом, форма деятельности менеджера и управляющего самоуправляемой системы идентичны, но проводка решения до получения определённого конечного результата существенно отличается. Менеджмент предполагает наёмных исполнителей, включая самого менеджера. Общественно-персонализированное самоуправление предполагает честолюбивых работающих собственников, которые производят прибыль, присваивают и контролируют её присвоение. В этих условиях присваивают прибыль и остаются управляющими только те «командиры» производства, кто своими решениями способствует увеличению прибыли или хотя бы удержанию её на совместно достигнутом уровне.

Следовательно, система социалистического самоуправления и координации - это не только процесс принятия решений, но и безусловный процесс совершенствования и рационализации, основанный на самомотивации самих управляющих как работающих собственников.

Поскольку общественно-персонализированное самоуправление - это новое самоуправление и координация совместной деятельности работающих собственников, постольку целью управляющего, которая совпадает с целью каждого компаньона, является гарантия наивысшей прибыли в данных конкретных условиях. Путь к этому:

- использование при организации труда компаньонов лучших положений всех имеющихся концепций (школ) управления;
- рациональная организация производственного процесса и самого самоуправления;
- нацеленность на реализацию новых технических достижений и научных открытий;
- эффективное приложение проявленных способностей каждого компаньона для достижения им личных изрядных выгод.

Посмотрим на предмет изучения детальней. Общественно-персонализированное самоуправление - это новое самоуправление. Иными словами, это управление каждого компаньона самим собой и своими средствами производства для своей корысти. Это также и координация действий работающих собственников. Иными словами, это приведение в соответствие общих действий для достижения индивидуальных целей компаньонов. Следовательно, прибыльность организации полностью зависит от самоуправления. На уровне производства - минимизация расходов на сырьё, материалы, энергию, исходя из единицы изделия и услуги, и максимальное производство таким образом доходов от результатов деятельности организации. На уровне сбыта - минимизация затрат на хранение, транспортные расходы и эффективная маркетинговая деятельность.

Выгода (доход, прибыль) - главная цель каждого собственника и организации. Деньги -

не только всеобщий представитель товаров, олицетворяющий все товары и услуги. Деньги на сегодняшний день - всемогущий бог среди людей. Именно свободные деньги, произведенные личным трудом и совместным трудом компаньонов, гарантируют развитие человека, организации и общества, позволяют преодолевать риски, связанные с новым производством и реализацией товаров на рынке. Наличие резервных денежных средств обеспечивает собственникам и управляющим-координаторам необходимую степень эффективной свободы и самостоятельности в производственно-сбытовой деятельности в постоянно изменяющихся условиях.

Совершенно естественно, все задачи социалистического самоуправления (а они не отличаются от задач, решаемых менеджментом и мономенеджментом) решаются **с учётом означенной цели и способа её достижения в условиях новых отношений собственности.** Что это значит? Это значит, что главной задачей общественно-персонализированного самоуправления является организация производства изделий и услуг и обеспечение стабильного положения предприятия на рынке. Это значит нацеленность на повышение профессионального и интеллектуального уровня компаньонов. Это значит создание благоприятной деловой атмосферы, позволяющей собственнику максимально раскрыться как экономической личности. Это профессиональный контроль и координация деятельности. Это поиск и освоение новых рынков. Это отработка общего курса организации, выявление промежуточных конкретных и приоритетных результатов и путей их достижения, обеспечение необходимыми ресурсами и определение источников их поступления. Это выработка системы организационных действий. Оценку деятельности управляющих-координаторов даёт рынок и компаньоны по степени отклонения реальной прибыли на их личных счетах от ожидаемой (планируемой) прибыли.

Характерные черты и плоскости общественно-персонализированного самоуправления по структуре не отличаются от менеджментских с той лишь существенной разницей, что в качестве управляющего трудится сам собственник. И его коллеги по самоуправлению и координации (по вертикали и горизонтали) - собственники. Поэтому экономическая, социально-психологическая, правовая и организационно-техническая стороны общественно-персонализированного самоуправления имеют другую направленность и другое содержание. Взаимодействуют не собственники и наёмные работники, а собственники-компаньоны. Взаимодействуют не материальные и трудовые ресурсы, а собственники и их личные, или индивидуальные, на праве общественно-персонализированной собственности, средства производства. Нет отношений между руководителем и подчинёнными, а есть деловые отношения между собственниками. Нет законодательства, отражающего отношения между собственниками и наёмными работниками, а есть законодательство граждан собственников, соответствующее право и соответствующее им регулирование бизнеса.

Общественно-персонализированное самоуправление как координация реализуется в трёх плоскостях. И всюду участвуют все заинтересованные лица. Я говорю о стратегическом управлении, оперативном управлении и контроле. Контроль рассматривается как анализ результатов и ситуаций и исходный пункт нового кругооборота управления. Контроль в таком виде и в условиях новых отношений собственности не может не начинаться от каждого работающего собственника. Следовательно, социалистическое самоуправление предполагает безусловное единство всего процесса самоуправления и координации.

УПРАВЛЯЮЩИЙ-КООРДИНАТОР

Управляющий-координатор - управляющий организацией, её структурной единицей или подразделением. Он прямо, а не через акции (или другим каким-нибудь способом) владеет, пользуется и распоряжается своими средствами производства в организации на праве общественно-персонализированной собственности, как все работающие собственники-

компаньоны этой организации. Владение, пользование и распоряжение выражается в производстве и присвоении произведенного личным трудом дохода (гарантия + прибыль).

Управляющий-координатор наделён компаньонами (собственниками) полномочиями в области принятия решений по конкретным видам деятельности организации. И в этом он не отличается от менеджера. Координатор является освобождённым или не освобождённым представителем собственников за пределами избравшей его группы, которая определяет также и его внутренние полномочия, исходя из необходимости максимального производства прибыли. Он может быть лишен своих полномочий решением избравшей его группы собственников, если они найдут, что его действия по производству и наращиванию прибыли не реализуются или недостаточно энергичны и если при этом его установки принимались и исполнялись коллегами в обязательном порядке. Управляющий-координатор без доверенности действует от имени избравшей его группы собственников и наделён всеми законными полномочиями.

Управляющий организации представляет компаньонов во всех других организациях, распоряжается (в пределах полномочий) имуществом своего предприятия, заключает договоры, выдаёт доверенности, открывает в банках расчётные и другие счета предприятия.

Современный управляющий-координатор не мыслим без компьютерной техники, обязан использовать новейшие методы управления и принимать обоснованные решения. Координаторами являются все управляющие организации, в том числе: организаторы конкретных видов работ в рамках отдельных структурных единиц и подразделений или программно-целевых групп; управляющие структурных единиц и подразделений; управляющий предприятия и управляющие его управлений, отделений и отделов; организатор любого уровня управления. Таким образом, координатор действует в рамках такой же управленческой конструкции, как менеджер и управленец мономенеджмента.

Управляющий-координатор в общественно-персонализированной системе так же самостоятельно принимает решения, способствует поиску оптимальных организационных и научно-технических решений в деле внедрения новшеств. Но управляющий-координатор несёт неизмеримо большую ответственность за свои решения, как собственник, облечённый доверием компаньонов.

В условиях новых отношений собственности к управляющему любого уровня предъявляются, - и сам к себе он не может не предъявить, - самые высокие требования. Вряд ли кто-нибудь согласится нести обязанности координатора без достаточных знаний в области управления организацией, не будучи компетентным в вопросах технологии управляемого производства; без знания ситуаций и практического опыта работы на рынках; без умения анализировать деятельность конкурентов; без умения анализировать тенденции движения цен, предвидеть направления развития хозяйственной конъюнктуры; без знания особенностей государственного регулирования экономики у себя и в других странах, где организация компаньонов стремится усилить или удержать свои позиции.

Деловые отношения между компаньонами и управляющим-координатором строятся, исходя из общей цели - производства наибольшей прибыли. Тем не менее, управляющий должен хорошо знать людей, с которыми работает, их способности в плане профессионализма и возможностей выполнять то или иное конкретное дело. Современные учебники и исследования по менеджменту говорят, что "рыночная экономика вызывает потребность в управляющих, которые относятся к делу творчески, хорошо информированы, умеют наилучшим образом использовать ресурсы и обеспечивать эффективность функционирования фирмы" [Н.Н.Герчикова, Менеджмент, "ЮНИТИ", М.-1994, с. 34].

В условиях, когда каждый компаньон организации замкнут на прибыль, которую сам производит, потребность в таких управляющих полностью реализуется.

РАБОТНИК-СОБСТВЕННИК

Работник-собственник (управляющий собой, самоуправленец, самоменджер, самоправ, самотворец) - основополагающее звено и главная производительная сила организации и государства в условиях новых отношений собственности. Работник и собственник как одно лицо прямо, а не через акции (или другим каким-нибудь способом) владеет, пользуется и распоряжается своим имуществом (капиталом) в любой организационно-хозяйственной форме - единолично (индивидуальное предприятие) или в составе группы компаньонов (организация).

Самотворец беспрепятственно владеет, пользуется и распоряжается землёй и другим имуществом, если это не влечёт сразу или впоследствии неестественного негативного физического разрушения или изменения этой собственности, среды обитания отдельного человека, людей или экосистемы в целом.

Объектами общественно-персонализированной собственности являются: земельные участки, горные отводы, здания, сооружения, оборудование, сырьё и материалы, деньги, другое имущество производственного, потребительского, социального, культурного и иного назначения, а также продукты интеллектуального и творческого труда; произведения науки, литературы, искусства и других видов творческой деятельности в сфере производства, в том числе открытия, изобретения, рационализаторские предложения, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, экспертные системы, ноу-хау, торговые секреты, товарные знаки, фирменные наименования и знаки обслуживания.

Владение, пользование и распоряжение собственностью реализуется каждым через производство и присвоение произведенного личным трудом дохода. Результаты хозяйственного использования имущества, включая произведенную продукцию и прибыль, принадлежат собственнику этого имущества в пределах, установленных законами и договором собственника с другими лицами.

Организация - основная форма реализации самоуправленцами своего права владения, пользования и распоряжения средствами производства, а также самоуправления, самоконтроля и контроля. Компаньоны осуществляют самоуправление путём участия каждого работающего собственника в планировании личного и общего производства, а также в самом производстве индивидуальной и общей прибыли организации, плюс в решении всех вопросов по социальному и производственному развитию организации. Планы и решения реализуются каждым через его работу, а также через собрание (конференцию) и совет компаньонов (группы компаньонов), через своих управляющих-координаторов.

Материально-техническую базу и средства организации, т.е. имущество, составляют основные фонды и оборотные средства, а также иные материальные ценности и финансовые ресурсы. Источником формирования финансовых ресурсов организации являются первоначальный капитал компаньонов, кредиты, прибыль, амортизационные отчисления, другие поступления, не противоречащие закону.

Самотворец осуществляет свою хозяйственную деятельность в любом случае от своего имени и за свой риск, потому что вкладывает свой первоначальный капитал, производит и присваивает прибыль, даже когда является компаньоном огромного предприятия. Ему присущи: профессионализм и стремление к нему; умение управлять собой и своей собственностью в плане производственной, сбытовой и маркетинговой деятельности; умение объективно оценивать свои возможности, рассчитывать привлекаемые ресурсы и финансовые средства; знание положения дел на рынке; стремление быть компетентным в своём деле и по хозяйски мыслить; умение организовать своё дело, анализировать и рисковать (новый товар, новации) для достижения цели - наивысшей прибыли.

Самотворец действует ради своей выгоды и выгоды организации, компаньоном и совладельцем которой он является. Именно поэтому ему свойственна самомотивация.

Управление собой - это, прежде всего, творческий подход к делу и самостоятельность,

поскольку является следствием нового способа производства и присвоения, который хочет видеть и предполагает подготовку человека с нестандартным мышлением, своим стилем и типом хозяйственного поведения. Новым способ производства и присвоения является потому, что распространяет природные черты и действия, присущие собственнику на каждого без исключения человека. Самотворца характеризует желание самоутверждения и независимое проявление инициативы, уравниваемое такими же устремлениями партнёров. Следовательно, самотворца характеризует взвешенность поступков и подхода к делу, а также рационализм, умение принимать правильное решение при выборе организационно-хозяйственной формы деятельности. Управление собой - это настойчивое желание быть на шаг впереди партнёров, а следовательно, искать необычные решения (в том числе открытия, изобретения, рационализацию) и возможности их осуществления. Это стремление раздвигать рамки и разворачивать новые виды деятельности, рисковать и находить способы решения новых проблем.

Самотворец всегда повернут лицом к новому. Он свободен и обладает собственной инициативой в выборе своей деятельности, её ориентации и способов. Он самостоятельно принимает экономические решения и избирает пути их реализации. Он сам планирует, закладывает алгоритм действий и организует дело, выбирает вместе с компаньонами источники финансирования, поставщиков необходимых ресурсов, продукции и услуг; пути и способы сбыта результатов своей деятельности, распоряжается прибылью, оставшейся в фондах организации.

В условиях новых отношений собственности каждый работающий собственник, управляет своими делами независимо от вида и сферы деятельности организации. Будь то непосредственное производство, торговля, инженеринговая или инновационная деятельность. Будь то внутрифирменные отношения или внешние отношения с другими участниками рынка.

Вся деятельность самотворца направлена на производство и присвоение наибольшей прибыли. Часть этой прибыли направляется на личное потребление, а другая часть вкладывается в развитие хозяйственной деятельности для достижения всё той же главной цели. В этой связи деятельность самотворца направлена на наилучшее использование имущества, финансовых, материально-технических и личных физических и психологических ресурсов. Управляющий собой, поскольку он собственник, владеет, пользуется и распоряжается имуществом. Поэтому он реализует подлинное социалистическое самоуправление как управление собой и как управление организацией в качестве компаньона. Он отслеживает и координирует все виды деятельности всех участников в своём производственно-сбытовом круге. Таким образом, осуществляется его правомочность. Управляющий собой организует с компаньонами производственный процесс, расходование денежных средств и так далее.

Новые отношения собственности - это управленческие отношения, основанные на новом самоуправлении работающих собственников. Это отношения подлинно социалистического самоуправления.

По наличию первоначального капитала и способу присвоения самотворцы являются обособленными субъектами управляемого общего хозяйства. Они вступают друг с другом в правовые, юридические, финансовые, производственные отношения. Они - компаньоны, или партнёры, контрагенты, договаривающиеся стороны. Как я уже говорил, они действуют в различных организационно хозяйственных формах, которые собственно и определяют структуру управляемого общего хозяйства.

Самотворец осуществляет свою экономическую деятельность только в качестве юридического лица и несёт персональную ответственность по своим обязательствам, в какой бы организационно хозяйственной форме он не работал. Он отвечает потерей ожидаемой прибыли и своего денежного капитала за исключением тех сумм, которые в соответствии с

законодательством не могут быть взысканы.

Самотворец обязан заключать с компаньонами договоры о совместной деятельности, обеспечивать необходимое качество производимых изделий и услуг, соблюдать права потребителей, обеспечивать себе и компаньонам благоприятные условия труда, вносить законные отчисления в бюджет, обеспечивать техническую и биологическую безопасность.

ОТ ИНСТИНКТА ПРИСВОЕНИЯ К СОЦИАЛИСТИЧЕСКОМУ САМОУПРАВЛЕНИЮ

ПРИСВОЕНИЕ - СОБСТВЕННОСТЬ - ПРИСВОЕНИЕ

Присвоение как собственность, собственность как присвоение, - мы рассмотрели выше. Мы вывели понятие "присвоение" из инстинкта самосохранения и продолжения рода, который реализуется именно через присвоение. Присвоение - это глагол, определяющий действие. Объектом присвоения является всякая выгода (материальная, духовная) в виде конкретной вещи или любого из бесчисленных духовных благ (музыка, запах, красота). Присвоить - значит уже иметь ввиду что-то своим, то есть иметь "право" на нечто. Это может быть естественное "право" первого (нашёл, добыл), или естественное "право" силы (отнял), или закреплённое законом право собственника, или законное право производителя (изобрёл, произвёл, услужил, продал).

Присвоение и собственность - неотделимы. Поэтому первоначально собственность в подлинном смысле слова - это присвоение природы со стороны конкретного индивида, которому принадлежит ("по умолчанию") всё, но присваивает он именно то, что ему нужно (необходимо в данный момент). Из естественно сложившихся отношений к земле и другому имуществу, в том числе к орудиям труда, развиваются и закрепляются хозяйственные, юридические и государственные отношения.

Поскольку в современном обществе деньги - это всеобщий представитель всех товаров и услуг, постольку, следовательно, главная цель современного человека - деньги. И всё, что ни делает человек, и, с помощью чего (средства производства) он это ни делает, - он делает это для достижения своей главной цели. Следовательно, объект, вещь, средство производства становятся чьей-то собственностью лишь постольку, поскольку это имеет своей целью производство и присвоение собственником прибыли, - то есть рыночной формы произведенной в организации прибавочной стоимости.

Меняются формы и отношения собственности, но сущность её всегда одна и та же, - это присвоение прибыли или любой другой выгоды: материальной или духовной. Иными словами, это присвоение того, что конкретная вещь даёт человеку при обладании ею, для чего она нужна, а не присвоение вещи как таковой. И это соответствует природе вещей в мире.

Таким образом, собственность - это присвоение прибыли конкретным человеком при взаимодействии со своим имуществом и другими людьми в общественном производстве, имея ввиду, что современное производство является общественным. Весь вопрос в том, кто присваивает (по установлению) при этом взаимодействии произведенную прибыль:

1. Каждый работающий в организации человек (работающие собственники).
2. Один человек из тех, кто работает в организации, - её собственник.
3. Кто-то один, стоящий над всеми работающими во всех организациях, - совокупный собственник (например, государство-синдикат в лице партгосноменклатуры, тарифицирующей, изымающей и перераспределяющей).

Кто именно и сколько человек присваивают прибыль при взаимодействии со средствами производства и по праву владеют, пользуются и распоряжаются ею, - это не природная (естественная), а юридическая сторона вопроса. Естественным (запрограммированным) является только само присвоение. Следовательно, чтобы юридическая сторона дела соответствовала естественному положению вещей, присваивать прибыль должен каждый работающий человек. Присвоение должно осуществляться напрямую, потому что только прямое присвоение прибыли - исключительное право собственника. Любое опосредованное присвоение, например, через акции, является привилегией всех акционеров, в том числе наёмных работников и предпринимателей. Но акционирование не устраняет противоречий между ними.

Отношения акционеров - это ни в коем случае не отношения собственников. "Любой наёмный работник, имеющий несколько акций "родной" компании, настолько не причастен к её судьбе, насколько он же будет заинтересован в успехе "чужой" компании, купив её акции. И в том, и в другом случае круг его материальных интересов как собственника всегда будет ограничен величиной получаемых дивидендов. Что касается интересов работника, присущих

ему при трудовых отношениях, то они так и остаются неудовлетворёнными и всё так же противоречат интересам предпринимателя" [В.Бовыкин, Новый менеджмент, Экономика, М.-1997, с. 241].

Рабочий никогда не сможет жить только на дивиденды. Становясь акционером, он не освобождается от необходимости продавать свою рабочую силу. По другому и быть не может: кто для собственника "яичко сварит, да его и облупит"? Балда, естественно. В то же время, ни при каких обстоятельствах акционирование организации не заставит рабочего "рвать жилы". Акционирование и приобретение акций не в состоянии высвободить внутреннюю энергию рабочей силы. Может быть, рабочий, приобретя акции, будет управлять организацией наравне со всеми другими акционерами (например, держателями основного пакета акций)? Будет ли его голос услышан? Никогда. Даже если он появится на собрании акционеров, то при полном незнании дела и неспособности что-либо предпринять, лишь усилит голоса держателей контрольного пакета акций - предпринимателей и их представителей. Именно они противостоят массе мелких держателей акций. Именно они в полной мере осуществляют свою власть, независимо от согласия или несогласия этой массы мелких акционеров, которые чаще всего даже не участвуют в общих собраниях, а делегируют свои права предприятиям, банкам, холдингам, биржам, фондам.

Чем поголовнее акционирование, тем теснее, мощнее и эффективнее власть держателей контрольных пакетов. Но тем не эффективнее использование основных и оборотных капиталов в производстве: "Отчуждённость работников в сфере трудовых отношений тем более ярко выражена, чем больше в них от "собственника" (размер доли в акционерном капитале) и чем меньше от "наёмного работника"" [В.Бовыкин, Новый менеджмент, Экономика, М.-1997, с. 242].

Тем не менее, акционирование - это одна из попыток человечества активизировать капитал путём иллюзорного превращения всех людей в собственников (акционеров), т.е. в людей, получающих дивиденды (доходы за счёт части прибыли предприятия) только потому, что они внесли толику денег в дело. Несмотря на то, что такое превращение всего лишь иллюзия собственничества, оно говорит о понимании необходимости соединить каждого человека с прибылью, заставив человека таким образом принимать активное участие в производстве, хотя бы рисковать деньгами. Активизировать капитал, в том числе и главным образом основной и оборотный капитал, - вот безусловное требование современных производительных сил: инстинктивное, интеллектуальное, научное. Это веление времени.

Существующий частнособственнический способ производства прибыли всеми формальными и неформальными членами организации и существующее право присвоения и распределения прибыли только собственниками капитала (предпринимателями) - вот где коренится противоречие, сдерживающее созидательную энергию десятков миллионов экономически активных людей. Это сдерживающее противоречие исчезнет, когда каждый член организации станет прямым собственником части общего имущества и будет присваивать произведенный своим трудом доход. Именно такой прямой индивидуальный способ присвоения ведёт к высокоэффективному хозяйствованию. Каждый наравне с другими будет рождаться собственником с денежным капиталом в колыбели (на личном счёте в банке). И этот капитал, как это приличествует капиталу собственника, готов, по достижении его владельцем совершеннолетия, в любую минуту превратиться в его активное имущество для производства личной прибыли в любой организационно-хозяйственной форме. А это и есть основа самомотивации и высшей производительности труда.

Итак, простой смысл нового способа присвоения совпадает с ожиданиями всего экономически активного населения (трудящихся), а также их семей, и заключается в следующем: **это прямое присвоение каждым индивидом дохода (гарантии и прибыли), произведенного личным трудом при взаимодействии с собственными средствами производства и другими людьми. Новый способ присвоения является безусловным**

экономическим содержанием новых отношений собственности.

Мы все знаем, что присвоение прибыли - это исключительное право собственника. Именно владеть, пользоваться и распоряжаться землёй, машинами, скотом, оборудованием - значит присваивать прибыль, образующуюся при взаимодействии рабочей силы и этих средств производства. Если присваивает прибыль (которую произвели в виде прибавочной стоимости работники) предприниматель, он - подлинный собственник. Если присваивает её государство (как было в СССР), оно - владелец земель и заводов. Если присваивает прибыль работник (сам её производитель), он - собственник средств производства. Присваивать прибыль - вот истинное владение, пользование и распоряжение имуществом, поскольку нет иных функций у средств производства, как только способствовать производству прибыли, и нет иной цели у их владельца.

Следовательно, каждый работник станет подлинным хозяином, если будет присваивать прибыль, которую сам произвёл. Присвоение прибыли её производителем - объективный закон, коренящийся в биологии, и первое условие самомотивации высокопроизводительного труда.

Как осуществить общественно-персонализированное присвоение в современных условиях концентрированного компьютеризированного производства? Каков алгоритм и механизм реализации новых отношений собственности?

ПРИБАВОЧНАЯ СТОИМОСТЬ

Точка опоры нового способа присвоения - вся биологическая и экономическая наука и современная практика. Точка отправления нового способа присвоения - золотые зёрна экономической науки о прибавочной стоимости, очищенные от плевел партгосноменклатурной идеологии и творчески осмысленные автором этого материала.

Советские учёные экономисты, когда анализировали мир бизнеса, начётнически пользовались, применяли и повторяли основополагающие марксистские понятия: "прибавочная стоимость", "норма прибавочной стоимости", "степень эксплуатации", "масса прибавочной стоимости", "абсолютная прибавочная стоимость", "относительная прибавочная стоимость". Они отлично знали, что **прибавочная стоимость** - это неоплаченный труд, стоимость, создаваемая неоплаченным трудом наёмного работника сверх стоимости его рабочей силы; **абсолютная прибавочная стоимость** - это прибавочная стоимость, производимая за счёт удлинения рабочего дня; **интенсивность труда** (тесно связанная с абсолютной прибавочной стоимостью) - это напряжённость труда, определяемая его затратами в единицу времени, увеличением или уменьшением скорости выполнения трудовых операций с целью производства за рабочий день как можно больше продукции. Советские учёные экономисты отлично знали, что **относительная прибавочная стоимость** - это стоимость, возникающая вследствие уменьшения необходимого рабочего времени (в течение которого возмещается цена) и соответствующего увеличения прибавочного рабочего времени в результате повышения производительной силы труда (в течение которого нарастает прибыль); **избыточная прибавочная стоимость** - это стоимость, возникающая вследствие уменьшения необходимого рабочего времени и соответствующего увеличения прибавочного рабочего времени в результате роста производительной силы труда на данном предприятии.

Почему советские учёные экономисты всё это отлично знали? Да потому что эти категории чётко прописаны у Энгельса-Маркса относительно системы частнокапиталистического производства. Но вот **к а к** неоплаченную часть труда отделить от оплаченной на практике, в действительном производстве, **применительно к конкретным её производителям**, Маркс не даёт. Для него достаточно было сказать, что прибыль есть денежное выражение прибавочной стоимости, которую произвели рабочие. Но прибыль в

таком виде - это совокупный результат отдельных рабочих сил. Значит, она имеет отношение к каждой рабочей силе. Какое? Этого у Маркса нет. Маркс и Энгельс показывают убедительные примеры того, что прибавочная стоимость образуется в результате труда наёмного персонала, но как сделать, чтобы прибыль нашла своего подлинного производителя, этого у Маркса и Энгельса нет. Стоит ли удивляться, что этого нет и у советских учёных.

Не располагает этим знанием и современный бизнес. Его менеджментская наука восприняла понятие прибавочной стоимости как "добавочную стоимость выходов". Но так же, как прибавочная стоимость для советских учёных, добавочная стоимость для учёных в мире бизнеса явилась всего лишь синонимом, другим наименованием прибыли, некоей ожидаемой абстракцией на выходе из организации, перед тем как выпасть в осязаемый денежный "осадок" с рынка на банковские счета. Труд ушёл товаром и вернулся прибылью. Чего ещё надо, когда лежат на поверхности знаний три простые цифры: величина затрат, цена и их разность. Для собственника частного капитала, использующего наёмный труд, этого вполне достаточно.

Поскольку партгосноменклатура СССР внутри своего государства-синдиката использовала (хотя и шиворот-навыворот) тот же механизм взаимоотношений, что и предприниматели, постольку ей тоже было необходимо и достаточно отождествить прибавочную стоимость с прибылью. Потребление (зарплату и систему поощрений) она устанавливала сама. Цены - тоже сама. И прибыль она распределяла по своему усмотрению. Все разговоры о прибавочной стоимости и её видах - это разговоры о "капиталистической системе (как там эксплуатируют)" и для учёных раутов о том, как хорошо без эксплуатации в стране советской жить.

Может быть, советские учёные экономисты и попытались бы отделить прибавочную стоимость и прибыль друг от друга практически и по существу. Но основоположники, увы, не показали способа образования величины прибавочной стоимости. Они только сказали, что прибыль - это денежное выражение прибавочной стоимости. Ну а раз так сказали классики, то советские политики и учёные экономисты ничтоже сумняшеся отождествили прибавочную стоимость с прибылью. А с этой категорией полегче. Известно, где её найти. Это разница между ценами и издержками. Ну а дальше всё проще пареной репы: назначай цену, чтобы были и фонд потребления, и фонд накопления и закручивай административно-командными мерами производственную карусель. Не производство прибавочной стоимости сначала, потом рынок товаров и услуг, потом прибыль и фонды было у советских экономистов, а всё - с точностью до наоборот (как мы и сказали: шиворот-навыворот).

Автор этого материала пришёл к пониманию того, что прибавочная стоимость - это не тождественная прибыли категория, а вполне осязаемая самостоятельная производственная предтеча прибыли, которая, пройдя через рынок с его самостоятельными законами, становится прибылью. Прибавочная стоимость - это чисто производственный результат взаимодействия рабочей силы и техники в организации. Иными словами, прибавочная стоимость - это дорыночный результат труда всего (в лице каждого представителя) персонала организации.

Прибавочная стоимость образуется не по чьему-то желанию или не желанию. В современном мире новой техники и высоких технологий она образуется объективно и неизбежно в процессе общественного производства: «избыток продукта труда над издержками поддержания труда». Необдуманно, ложными или консервативными действиями в экономике, в том числе в отношениях собственности, можно свести к минимуму её совокупную величину и привести производство к стагнации. Это с блеском доказала партгосноменклатура.

Можно достичь максимума возможного, как в Америке, Европе, Японии, но из-за непреодолимой несовместимости интересов предпринимателя и наёмного работника и

возникающих противоречий, дальше приращивать прибыль не в сфере производства, а в сфере рынка, через проведение целенаправленной сбытовой политики (маркетинга). А можно шагнуть к высшей производительности через систему социалистического самоуправления.

Прибавочная стоимость и прогресс неотделимы друг от друга, потому что именно открытия, изобретения, новая техника, высокие технологии и соответствующая новациям организация труда и производства образуют эту самую прибавочную стоимость. Во времена, изученные Марксом, производилась абсолютная прибавочная стоимость (за счёт удлинения рабочего дня). В современном мире производится относительная и избыточная добавочная стоимость (за счёт повышения производительности труда в результате внедрения новшеств).

Но мало внедрить новую технику. Надо, чтобы рабочие руки хотели и могли выжать из неё (техники) свою прибыль, на которую она (техника) способна. Для этого надо, чтобы каждый работник присваивал эту прибыль, которую производит своим личным трудом, чтобы каждый стал собственником своей части общих средств производства, чтобы собственники через своих законодателей и координаторов решали: какая часть произведенной прибыли должна пойти на развитие предприятия и какая — на общественные нужды. Иными словами, на орбиту высшей производительности труда первыми выйдут те организации и страны, кто через присвоение прибыли превратит труд каждого в его собственное вознаграждение.

Поскольку прибавочная стоимость - это результат взаимодействия рабочей силы и техники, постольку это - результат труда. И здесь мы рассмотрим внимательно, что такое труд.

С исчезновением КПСС появилась возможность посмотреть на учение о собственности и прибавочной стоимости не через призмы «партигосноменклатурной» или "капиталистической" идеологий. Они создавали вокруг учения атмосферу предвзятости. Появилась возможность прямого проникновения в самую суть новой трактовки образования прибыли.

Опираясь на известные понятия и категории, раскроем смысл всеобщей формулы распределения "от каждого - по его способностям, каждому - по его труду". Учёные экономисты Советского Союза утверждали единогласно, что труд при социализме - это целесообразная деятельность, создающая потребительные стоимости. Труд в этом определении является перед нами в бесконечном многообразии предметов, потому что потребительная стоимость есть не что иное, как произведённая вещь, услуга, работа. Следовательно, результаты труда в материальном и духовном виде не сопоставимы и не сравнимы. Поэтому содержание труда рассматривалось через целый ряд количественных и качественных характеристик в виде норм и нормативов. Исходя из этого, "каждому - по труду" - значит: каждому - в соответствии с отхронометрированным количеством и установленным качеством его деятельности в общественном производстве. Именно так трактовала кафедра экономики принцип "...по труду". Это соответствует учению Тэйлора, как его воспринимали менеджеры и партгосменеджеры. Но это не соответствует подлинному содержанию труда.

В современном мире процесс потребления рабочей силы предпринимателем или совокупным собственником (труд, деятельность) есть в то же время процесс производства товара и прибавочной стоимости. Если, например, действия операторов машинного доения, токарей, экскаваторщиков, шахтёров, сталеваров - видимая сторона, форма конкретной деятельности, то производство ими товара и прибавочной стоимости - её существо. И здесь уместно напомнить, что "избыток продукта труда над издержками поддержания труда (прибавочная стоимость) и образование и накопление из этого избытка общественного производственного и резервного фонда - всё это было и остаётся основой всякого общественного, политического и умственного прогресса" [Ф.Энгельс, Анти-Дюринг, Политическая литература, М.-1969, с. 195]. И после Октября 1917 г. в России прибавочная

стоимость, даже если политики и учёные этого не хотели (а они этого не хотели по известной причине связи прибавочной стоимости с эксплуатацией), создавалась в процессе производства и таилась до превращения при купле-продаже в прибыль на складах в общей товарной массе.

Современное производство - товарное производство. Оно и в партгосноменклатурных пределах являлось товарным, потому что в хозяйствах и на предприятиях производились изделия для обмена, а не для собственного использования. Они предназначались для других и передавались им в руки посредством обмена. Для того, чтобы стать товаром, изделие должно быть передано в руки того, кому он служит в качестве потребительной стоимости, посредством обмена. Тот, кто продуктом труда удовлетворяет свою собственную потребность, создаёт лишь необходимое для себя изделие, но не товар. Каждый товар является перед нами двусторонним: как реальная вещь (услуга) и как её цена. Следовательно, производя товар, каждый производит этим благо для потребителя и цену, а в ней - будущие деньги для себя как непосредственного производителя. В противном случае производство для того, кто производит, теряет смысл, а прогресс затухает. Что произведено, но не соответствует требованиям потребителя (например, плохое качество) и самого производителя (не обменено на деньги), - не товар. Такое производство (на полку, на склад или принудительное использование в современном мире заинтересованного товарного и денежного обращения) обречено на гибель, что и произошло в СССР.

Поскольку для производителя товара представляет ценность и существуют только возвращённые затраты на его производство и прибыль, постольку именно эта денежная совокупность является подлинным результатом каждой конкретной деятельности. Назовём эту денежную совокупность, - которая ещё только двигается с товарной массой на рынок, а следовательно, ещё не принесла реальной прибыли, но в которой уже есть прибавочная стоимость, - стоимостью. Таким образом, труд есть производство стоимости для непосредственного производителя. Труд создаёт стоимость.

Подставим это определение подлинного результата труда для производителя товара в формулу распределения. Что же получим? Получим: от каждого - по его способности, каждому - по произведенной им стоимости. В этом, и только в этом, сущность формулы распределения благ: не по продукту труда, не по конечному результату как потребительной стоимости, не по множеству количественных и качественных характеристик деятельности и так далее, а по произведенной стоимости. А поскольку производителя товара больше всего, и в первую очередь, интересуется прибавочная стоимость и, в конце концов, прибыль, постольку правильнее сказать: от каждого - по его способности, каждому - по произведенной прибавочной стоимости. Именно прибавочная стоимость лежит в до рыночной цене товара.

Капитальные затраты, а также затраты на информацию и материалы обозначим буквой "С". Затраты на человеческие ресурсы - буквой "V". Прибавочную стоимость обозначим буквой "M". Следовательно, в массе изделий, идущей из организации на рынок, содержатся издержки "С + V" и прибавочная стоимость "M", или - "С + V + M". Именно "M" является тем "электродом", который будучи помещённым в новую среду рынка, или отдаёт свои частицы (деньги) до определённого уровня (теряет массу), или, наоборот, притягивает их к себе, наращивает свою массу. И это зависит от спроса и предложения на изделие, денежную сторону которого он представляет.

Поскольку прибавочная стоимость и весь доход производится трудом всего без исключения персонала, постольку после всех необходимых возвратов авансов, удержаний и согласованных вложений, оставшаяся прибыль принадлежит тем, кто её произвёл в виде избыточной (превращённой прибавочной) стоимости и делится между этими персональными её производителями. Каждый получает именно столько, сколько сам произвёл. Максимальная величина личного дохода каждого будет зависеть прежде всего от величины "V + M". Минимум будет равен установленному минимуму авансированной величины "V". Другими

словами, произвёл наибольшую прибавочную стоимость - соответственно и получи больше всех в виде прибыли над авансированной в том же периоде "зарплатой" (гарантией); произвёл немного прибавочной стоимости - соответственно и получи; не произвёл прибавочную стоимость вовсе - довольствуйся авансом (гарантией) из необходимого фонда жизненных средств. И пенять не на кого: учись, дерзай, вникай, проявляй смекалку

Данный способ присвоения соответствует природному порядку вещей с точки зрения инстинкта присвоения и с точки зрения физического и умственного развития всех людей. Разные люди в одно и то же время и в одинаковых условиях доставляют разное количество труда. Данный способ присвоения признаёт только одно неравенство - разную индивидуальную одарённость, разную работоспособность, а следовательно, разную избыточную стоимость на выходе изделия (услуги) из организации на рынок.

Формула "...каждому - по труду" в нашем прочтении снимает все связанные с распределением, присвоением, а следовательно, с высшей производительностью труда, проблемы.

Итак, быть собственником в общественно-персонализированном (социалистическом) мире - значит присваивать полный доход (с учётом необходимых отчислений, о которых мы ещё будем говорить). Присваивать полный доход - значит получать гарантию (превращённую зарплату) и сверх этого, произведенную личным трудом избыточную стоимость (прибыль). Присвоение прибыли теми, кто её произвёл, - это прорыв на новую орбиту производительных скоростей и социально-экономических превращений. Это новая эра развития человечества.

Дальше переходим к тому, как осуществить присвоение в данном, естественном и единственно верном на сегодняшний день с точки зрения диалектики, логики и здравого смысла, прочтении.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУТЬ НОВОГО СПОСОБА ПРИСВОЕНИЯ

Чтобы стать хозяином на современном уровне развития производительных сил (компьютерная техника, высокий интеллект) и производственных отношений, должен быть найден способ извлечения избыточной стоимости, созданной персоналом организации (всеми и каждым) в процессе общего (общественно-персонализированного) производства, а также за каждым должно быть закреплено в уставе и договоре (на основании конституции) право присвоения произведенной им прибыли. Следовательно, должен быть найден способ присвоения прибыли, исходя из произведенной каждым избыточной стоимости.

Схема образования избыточной стоимости одинакова для промышленности, сельского хозяйства, для отрасли и конкретного человека-производителя, для мира бизнеса (прибавочная стоимость) и мира партгосноменклатурной моноэкономики (прибавочная стоимость). Поэтому примерами нам будут служить производство молока на фермах России и производство автомобилей на заводах Японии и США.

Общую картину образования прибавочной стоимости в советской России мы рассмотрим на примере трёх безымянных лиц, которые можно рассматривать, как три конкретные лица, как три конкретные молочно-товарные фермы, как 30 хозяйств или как десятки тысяч предприятий отрасли (цена и зарплата - в долларах).

Итак, три производителя молока в разных хозяйствах за одно время (год) произвели разное количество продукции (5000, 910 и 446 центнеров), получили за это: первый - 4560 долл. в год, или 380 долл. в месяц; второй — 3600 и 300; третий — 3800 и 317 долларов в месяц. Для простоты понимания сведём их почти одинаковую оплату к абсолютному равенству - 317 долл. за 37,2 (446:12) ц. в месяц. Произведенное молоко реализовано по цене, в которой зарплата в расчёте на 1 ц молока фиксирована неизбежно на каком-то одном для данного рынка уровне, например, - 8,52 доллара (317 : 37,2 ц. в месяц = 8,52). Такое

фиксирование происходит всегда и независимо ни от кого, потому что все производители молока реализуют его на рынке по единой цене. В результате того, что разный по объёму результат труда (5000 /417 ц. в месяц/, 910 /75,8/, 446 /37,2 ц. в месяц/) оплачен через тарифную систему практически одинаково, фактическая зарплата за 1 ц молока у первого и второго операторов оказалась меньше зафиксированного в цене уровня, соответственно: на 7,61 долл. за ц.(8,52 — 0,91 /380:417/) и на 4,56 долл. за ц. (8,52 — 3,96 /300:75,8/). Именно эти величины неоплаченного труда и составят прибавочную стоимость. Так она образуется. Любое превышение выработки над уровнем, который оплачен, создаёт прибавочную стоимость, каким бы путём это превышение не достигалось, в каком бы производстве, в какой бы отрасли это не происходило у капиталистов, новых русских или у партгосноменклатуры советского периода, у "новых русских" или у предпринимателей запада.

Чтобы не быть голословными, рассмотрим производство автомобилей в компаниях Японии и США. Вот что от слова до слова пишет В.Бовыкин. ""Дженерал моторс" производит на одного рабочего 12 автомобилей в год, "Форд" - 16, а японский концерн "Тойота" - более 50. Издержки на заработную плату в стоимости одного автомобиля у концерна "Дженерал моторс" составляют свыше 4 тыс. долларов, у концерна "Форд" - всего 2,3 тыс., а у "Тойоты" - лишь 0,7 тыс. долларов. Если принять, что издержки на заработную плату в стоимости одного автомобиля в этих компаниях отражают долю в общем фонде оплаты труда, приходящуюся на один автомобиль, то нетрудно рассчитать и размер этого фонда на одного рабочего (включая размер выплачиваемой ему заработной платы). Общий фонд оплаты труда в "Дженерал моторс" составляет в год свыше 48 тыс. долл. на одного рабочего (12 x 4 = 48). Общий фонд оплаты труда на "Форде" составляет 36,8 тыс. долл. в год на одного рабочего (16 x 2,3 = 36,8). Для "Тойоты" этот показатель соответственно равен 35 тыс. долл в год (50 x 0,7 = 35). Расчёт показывает, что уровень заработной платы в японской автомобильной компании не на много ниже уровня заработной платы в американских (по крайней мере, являлся таковым в 1990 году). Если бы уровень зарплаты на "Тойоте" был таким же, как на "Дженерал моторс", т.е. общий фонд оплаты труда составлял бы 48 тыс. долл на одного рабочего, издержки на заработную плату в стоимости одного автомобиля у "Тойоты" всё равно оказались бы значительно ниже, чем у американских "коллег": 0,96 тыс.долл. (48 : 50 = 0,96). Очевидно, что основное преимущество "Тойоты" заключено в высокой производительности, но отнюдь не в "низкой" заработной плате её работников. Уровень производительности труда на "Тойоте", , при прочих равных условиях, выше, чем в компании "Дженерал моторс" - в 4,17 раза (50 : 12 = 4,17); в компании "Форд" - в 3,12 раза (50 : 16 = 3,12). Иными словами, уровень производительности компании "Дженерал моторс" составляет лишь 23,9% (12 : 50 = 0,239) уровня производительности "Тойоты". У "Форда" этот показатель составляет 32% (16 : 50 = 0,32). Благодаря этому каждый работник "Тойоты" приносит своей компании дополнительно: на 80 тыс. долл в год больше, чем его коллега с концерна "Форд": (2,3 - 0,7) x 50 = 80; на 165 тыс. долл в год больше, чем работник "Дженерал моторс": (4 - 0,7) x 50 = 165. В этом случае ясно видно, что концерн "Тойота", продавая свои автомобили по ценам, не превышающим себестоимость продукции конкурентов, будет иметь внушительные прибыли" (В.Бовыкин, Новый менеджмент, Экономика, М-1997, с. 97-99).

Таким образом, как и в случае с производителями молока в России, рабочие "Тойоты", "Форда" и "Дженерал моторс" произвели за 1990 год в расчёте на одного рабочего разное количество автомобилей (50, 16, 12). Получили за это, соответственно: 35; 36,8 и 48 тыс. долларов. Произведенные автомобили реализуются на общем рынке по ценам, в которых зафиксирована какая-то средняя величина затрат на оплату труда. И это закрепление неизбежно. Пусть это будет 4 тыс. долл. за автомобиль (по затратам на заработок у "Дженерал моторс") и ниже, но не меньше 2,3 тыс долл., как у "Форда". В результате рабочий

"Тойоты" произвёл (при реализации по ценам "Дженерал Моторс") дополнительно 165 тыс. долларов, а если по ценам "Форда" - 80 тыс. долларов в год. Рабочий "Форда", при реализации по ценам "Дженерал моторс", произвёл дополнительно 27 тыс. долларов: $(4 - 2,3) \times 16 = 27,2$.

Закон образования прибыли через прибавочную стоимость действует во всём мире одинаково.

Тарифная система оплаты наёмного труда, благодаря которой достигнутый уровень выработки каждый раз привязывается к неизменному тарифному фонду, автоматически лишала советского производителя молока (любого работника любой советской сферы производства) и лишает всех наёмных работников во всём мире произведенной ими избыточной стоимости, скрывала и скрывает сам факт её создания. Советский производитель молока не подозревал, что он произвёл избыточную стоимость. Он не сомневался, что весь его труд оплачен сполна, ведь норма первого производителя - 5000 ц, второго - 910 ц, третьего - 446 центнеров молока в год, а расценка соответственно: 0,91; 3,96; 8,52. При выполнении нормы каждый производитель получал свои 4560, 3600 и 3800 доллара в год, хотя первый после продажи молока на рынке за 8,52 долл. за центнер должен получить ещё 38050 долларов ($7,61 \times 5000$), второй - 4150 доллара ($4,56 \times 910$). Точно так же рабочие "Тойоты", "Форда" и "Дженерал моторс". Каждый получил свои 35; 36,8 и 48 тыс. долларов, хотя рабочий "Тойоты" произвёл и должен получить до 165 тыс., а рабочий "Форда" - до 27 тыс. долларов, каждый - по своему труду.

Господствующая в мире тарифная система не пригодна для достижения высших производственных показателей на современных скоростных трассах прогресса. Она, попросту говоря, - не эффективна. Для достижения высшей производительности труда наёмный работник должен превратиться в собственника средств производства и прибыли. Как это можно сделать? Изменить отношение работника к прибавочной стоимости (прибыли). Для этого достаточно изменить способ нормирования, опираясь на познанные законы рынка и непосредственного производства

Поскольку (и мы это видели) прибавочную стоимость образует перепад норм (5000, 910, 446) при приблизительно одинаковой зарплате или любое превышение выработки над уровнем, который оплачен, постольку ничего не изменится в величине прибавочной стоимости, если в регионе установим единую норму, например, на уровне, соответствующем средним затратам живого труда на 1 ц молока на данном рынке, а это (в нашем примере) - 446 ц молока на одного производителя в год: фактическая выработка 5000 и 910 ц принесёт те же 38050* и 4150* долларов. А если говорить о рассмотренных нами рабочих автомобильных концернов, то речь идёт о 27000 и 165000 долларов. Но именно при таком нормировании, соответствующем объективному процессу образования затрат живого труда разных товаропроизводителей в единой цене их товара (молока, автомобилей) при выносе его на потребительский рынок (как это независимо ни от кого происходит на любом рынке мира), именно при таком нормировании, объективном и справедливом по отношению к каждому работнику в любой отрасли народного хозяйства, прибавочная стоимость автоматически (в виде избыточной стоимости) пойдёт к своему непосредственному производителю. В нашем примере: региональная расценка (фиксированная зарплата в рыночной цене единицы молока) - 8,52, произведено 5000 ц молока, следовательно, за выполненную норму - 3800 долл. ($8,52 \times 446$), а за сверхнормативное молоко - 38040* долл. ($8,52 \times 5000 - 4560$); произведено 910 ц молока, следовательно, за норму - 3800 ($8,52 \times 446$), а за сверхнормативное молоко - 4153* рублей ($8,52 \times 910 - 3600$).

Точно так же в автомобильной промышленности: за выполненную норму на общественно необходимом уровне - зарплату (гарантированную необходимую часть общего дохода), а за сверхнормативное производство автомобилей - произведенную личным трудом прибыль. Японцу из "Тойоты" — 165 тыс. долларов, а американцу из "Форда" - 27 тыс.

долларов.

Такова простая суть превращения индифферентного наёмного работника в рачительного хозяина средств производства, с которыми он работает, которые принесут ему, сколько сам сумеет взять своим трудом в условиях новых отношений на праве общей долевой собственности. В советское время, когда это было уже разработано и известно, такое превращение вывело бы СССР на недостижимую орбиту высшей производительности труда, прошло бы как само-собой разумеющееся для всех людей, кроме партгосноменклатуры, которая безусловно потеряла бы свою власть, - в пользу работающих собственников безотносительно к партийной принадлежности.

Такова суть новых отношений собственности и присвоения прибыли работающими собственниками: **не государству, а потом, по его усмотрению, работнику в виде установленной зарплаты, а сначала творчески работающему человеку (подлинному собственнику средств производства) и уже от него государству на общегражданские нужды в виде отчислений по установленным самими собственниками нормам.**

Итак, фиксированный в цене единицы товара уровень зарплаты, если исходить из свободного рынка, всегда соответствует среднему уровню выработки производителей, реализующих молоко, автомобили или любой другой товар на соответствующем рынке (и в этом может убедиться каждый, кто возьмёт в руки карандаш и проделает простые арифметические действия с ценой, количеством товара и затратами живого труда на этот товар). Избыточную стоимость получит тот, кто выработал больше среднего при одинаковых с другими затратах на оплату труда за всю продукцию (стоимость технологической и производственной оснастки организаций ведущих стран мира, в расчёте на единицу товара, на практике одинаковая). Изменить отношение работников к избыточной стоимости (отдать её непосредственному работающему собственнику) - значит сознательно опереться всем производителям любого данного товара на этот объективно складывающийся уровень, то есть поставить рабочих в положение владельцев собственности, функционирующих в режиме свободного производства своей жизни, а не отводить им роль придатков машин, под мощности которых в каждом отдельном случае подгоняется установленный фонд потребления. Исходя именно из этого, новый способ присвоения прибыли исключает

*38050 (38040) и 4150 (4153) — незначительные погрешности из-за округлений. Далее рассматриваем цифры 38040 и 4153

субъективное нормотворчество. Новая система распределения и присвоения не устанавливает, не изменяет, не пересматривает нормы и расценки в каждом хозяйстве, на каждой ферме, на каждом предприятии или в компании, а фиксирует их на общественно необходимом уровне, как это происходит (волей-неволей) во всём мире на сформированном рынке любого товара. Новая система не определяет норму с секундомером в руке, как требует тэйлоровская концепция научного управления, а констатирует степень развития производительных сил и производственных отношений страны и региона.

При нормировании на общественно необходимом уровне нормой становится такое количество изделий (услуг), какое в состоянии выработать каждый средний работник отрасли в сложившихся производственных условиях. Такой подход наполняет смыслом предприимчивость каждого работника, проявление личной инициативы, делает их разумными в глазах самого человека и окружающих его людей. Появляется естественное стремление компаньонов (собственников средств производства) наращивать производительную силу труда.

Присваивать свою прибыль на праве общественно-персонализированной собственности - значит делить её на две части: одна часть остаётся у непосредственных работающих собственников, вторая часть (по усмотрению собственников и соответствующей Конституции) передаётся ими в госбюджет для формирования среды, благоприятной для наращивания производительных сил, роста общего богатства и личного материального

благополучия каждого, улучшения благосостояния и здоровья всех членов общества. Наиболее справедливая норма деления прибыли между теми, без кого эта прибыль невозможна, - равными долями. Такое деление было наиболее распространённым в России с древнейших времён, встречается у всех народов, подтверждается практикой делового сотрудничества за рубежом. Наряду с делением "50:50" всегда практиковалось и практикуется более льготное деление ("66:34" или даже "75:25") для непосредственных производителей продукции, - в зависимости от экономических обстоятельств. Поэтому часть, которая остаётся у работающих собственников, должна быть определена в общем уставе (Конституции) понятием "не менее половины", а часть - на общественные нужды, - "не более половины". Иными словами, обществу может быть передано по усмотрению собственников и меньше половины, а оставлено у собственников больше половины произведенной ими прибыли.

Из прибыли, оставшейся в распоряжении компаньонов (работающих собственников), не менее трети направляется тем, кто её произвёл: каждому по величине созданной им избыточной стоимости. Из остальной прибыли формируются (в долях по усмотрению компаньонов) фонды развития производства, науки и техники, а также социального развития. Расчёт каждым собственником своей избыточной стоимости прост. Это два арифметических действия. Поэтому производство избыточной стоимости и прибыли полностью подконтрольно каждому самотворцу.

Получать по труду - не значит получать свою неизменную тарифную ставку сегодня за пять, завтра за шесть, послезавтра за 10 пролитых потов. По труду, в условиях новых отношений собственности, - значит: прибыль - по произведенной избыточной стоимости. Прибыль, которая принадлежит непосредственному её производителю, принадлежит ему в силу того, что он равный с другими собственник средств производства и потому ещё, что избыточная стоимость является результатом исключительно личной инициативы, творчества, особенностей каждого, его сверхнеобходимых усилий.

Показанный мной способ извлечения созданной в процессе производства избыточной стоимости, а также способ возвращения её в виде прибыли тем, кто её создал, чётко определяет место всех работающих собственников, в том числе инженеров (управляющих-координаторов) в ряду производителей прибыли. **Только усилиями заинтересованных специалистов можно нарастить производительную силу труда и обеспечить высшие темпы развития производства.**

Самоуправленцы на шахтах, предприятиях, в хозяйствах, из чьих рук уголь, одежда, хлеб, молоко уходят потребителю, лишь реализуют созданный потенциал машин, оборудования, кормов, скота. Инженеры и управляющие-координаторы своим трудом создают предметы и условия для производства избыточной стоимости, в которых она содержится идеально (в потенции). Самоуправленцы реализуют предметы и условия и материализуют избыточную стоимость (идею превращают в реальность).

Сегодня каждый работник и инженер любой отрасли во всех её функциональных блоках (непосредственное производство, инженерное обеспечение, научное обеспечение, непосредственное управление) - это наёмный человек. Его интерес лежит в пределах фонда необходимых жизненных средств (зарплаты). Следовательно, никто, кроме самого предпринимателя, не думает о производстве прибыли. Она наёмнику не нужна, поскольку недоступна. Каждый функциональный блок, следовательно, самостоятельная, отдельная от других "епархия" со своими проблемами, интересами, способами их решения и удовлетворения. Кроме того, стёрта граница между прибылью, произведенной в процессе производства на фермах и фирмах, и прибылью, полученной путём проведения целесообразной сбытовой политики.

В советской России цены росли постоянно, потому что их подпирала ежемесячно возрастающие издержки производства. Сельское хозяйство за четыре последние перед

"перестройкой" десятилетия четыре раза "лишалось жизни" (оказывалось убыточным) и четырежды возвращалось к жизни после повышения закупочных цен. За эти четыре десятилетия (с 1955 г) уровень оптовых цен повысился в сельском хозяйстве в 4,6 раза (в том числе в животноводстве - в 5,6 раза), в нефтедобыче - в 3,8 раза, в угледобыче - в 2,7 раза, в лесозаготовках - в 2,4 раза, в добыче газа - в 2,0 раза (Коммунист (журнал), 1987 г., ?13).

Сейчас Россия приблизилась в ценах к мировым стандартам. В мире бизнеса цены на традиционные товары колеблются по разным причинам (сезонные распродажи, например) около какого-то определённого уровня, падают и поднимаются. Общим местом в мировой экономике является простая истина: прибыль - от рыночной цены. А цена от чего?

От проведения целесообразной ценовой политики (маркетинга), - говорят бизнесмены.

От издержек производства и необходимой рентабельности, - говорили советские экономисты-практики.

От издержек производства и спроса и предложения, - говорили передовые советские катедер-экономисты.

От издержек производства, прибавочной стоимости и конъюнктуры рынка, - говорит автор этой статьи.

Прибыль производят на фермах и фирмах своим прибавочным трудом фермеры, текстильщики, шахтёры, газовики и нефтяники. Прибыль - это избыток продукта труда над издержками поддержания труда, вынесенный с товарной массой на рынок. Не от цены как таковой прибыль. Она от этого избытка, учтённого в цене, откорректированной рынком. Почему же не было у большинства советских предприятий прибыли? Почему дотации? Почему вместо прибыли рост издержек? Потому что наёмные доярки, инженеры, технологи, управленцы не хотели производить прибыль, им не платили за производство прибыли. Потому что в алгоритме советской экономики отсутствовало (не учитывалось) важнейшее звено, формирующее естественным путём всю массу прибыли, - прибавочная стоимость. Потому что для партийного экономиста прибыль не формировалась на производстве, она устанавливалась волевым порядком на командных высотах и спускалась вниз в виде инструкции.

Почему не дают продукцию (консервация, недоиспользование) до 2/3 мощностей США, ЕЭС и до трети в Японии? Здесь с производством прибавочной стоимости в организациях полный порядок. Но приводят в действие механизмы всё те же незаинтересованные в производстве прибыли наёмные работники (неформальная среда организации).

Способ извлечения совокупной избыточной (превращённой прибавочной) стоимости, способ извлечения избыточной стоимости каждого, кто её создал, наращивание дохода каждого работающего собственника прибылью, - вот первоэлементы новых экономических отношений, которые вместе создают необходимое ускорение для выхода человечества на орбиту высшей производительности труда.

Нацеленность каждого человека, хозяйства, предприятия, любой организации на присвоение и производство прибыли принципиально меняет подходы к ценообразованию. В этом случае определяют цену угля, рубахи, молока, компьютера не лица и группы компаньонов по своему усмотрению к исключительно своей выгоде, а **законы стоимости и спроса и предложения**. Согласно закону стоимости, в основе цены товара лежат общественно необходимые издержки ($C + V$) на производство этого товара и избыточная стоимость. Согласно закона спроса и предложения, цена колеблется в зависимости от отношения потребления и производства этого товара. Вспомним наших производителей молока. Всего в отчётном году произведено 6356 ц молока (5000 + 910 + 446). Стоимость средств производства, перенесённая на это молоко (условно), - 190,7 тыс. долларов. Зарплата каждого производителя — 4560, 3600, 3800 долл., всего — 12,0 тыс. долларов. Произведено 42193 (38040 + 4153) долл. избыточной стоимости. Это - объективная величина (избыточную стоимость образовывали в России по вертикали /фермы во времени/ и по горизонтали /фермы

в пространстве/ ежегодно сотни тысяч доярок, слесарей, скотников и так далее). Вместе с издержками отчётного года данная величина избыточной стоимости составит основу цены ($C + V + M$ или $190,7 + 12,0 + 42,2$), по которой будет реализовано молоко следующего года. Поскольку прирастить избыточную стоимость можно только при условии увеличения сверхнормативной выработки и сокращения издержек производства на единицу изделия (услуг), постольку объективно установленная цена товара будет снижаться или, в известный момент, колебаться на определённом производстве и рынке уровне.

Заметим следующее. Когда я говорю о производстве и присвоении прибыли и о следствии этого - увеличении производительности труда, я далек от мысли, что именно прибыль, деньги есть предел мечтаний человека и что чистоган гонит его работать в поте лица на ниве производства. Я хочу сказать только, что деньги - это основа и первое условие в современном мире для свободной самореализации человека, для достижения поставленных им перед собой идеалов.

В условиях новых отношений собственности и присвоения прибыли теми, кто её производит, все нормативы-регуляторы производства и обмена товаров и услуг (выработка, расценка, фондируемая оплата труда) выступают в виде единых для всех объективных общественно необходимых критериев (стандартов). Организации в своей деятельности исходят из этих общегражданских, единых на начало года для данного региона стандартов: цены единицы товара, спроса и предложения (в натуре), их динамики, норм выработки, расценок и так далее по видам работ и способов их расчёта.

Наличие нормативов-регуляторов неоспоримо при любом способе производства, в любой стране, в любой исторический отрезок времени. И не важно, образуются ли нормативы стихийно, как цены на местных сельских базарах, формируются ли крупнейшими дельцами, группами или странами на промышленных международных ярмарках, утверждаются ли волевым порядком в угоду политике (СССР), рассчитываются ли, исходя из объективных законов производства и обмена безотносительно к отдельным промышленникам или группам. Важно, что во всех экономиках всегда существует порядок, поддерживаемый сознательно на всех уровнях. Главное, - к чьей выгоде этот порядок.

Основополагающий регулятор производства прибыли - цена, рассчитанная по законам ценообразования. Далее - гарантированные уровни первоначального капитала, поддержания и воспроизводства рабочей силы самоуправленцев (фондируемая зарплата), действительные затраты живого труда на производство единицы изделия (услуги). Экономические стандарты - это как бы вехи, открывающие в абстракциях (цифрах) всю объективную картину производства, обмена и присвоения, главные направления развития. Это - указатели, высвечивающие хозяйственное положение работающих собственников и организаций, направляющие их деятельность. Это - показатели, без которых работающий собственник, группа компаньонов, организации не могут объективно ориентироваться в складывающихся ситуациях, ставить реальные значимые цели и достигать их. Следовательно, это основание для отправления многочисленных управленческих, в том числе самоуправленческих, функций. Без них нет ни процессного, ни системного, ни ситуационного подхода.

Главный планируемый показатель - максимальная прибыль предприятия. Основной формой планирования и организации деятельности фирмы (компании) является годовой план. Годовой план - это максимальная прибыль и масса конкретного товара, а также способы и средства её производства. Организация самостоятельно разрабатывает свои планы, ориентируясь на естественно сложившиеся объективные критерии (все в мире ориентируются на показатели своих рынков) и собственные достигнутые показатели (издержки и объёмы производства, фонды развития), а также на возможности материально-технического обеспечения научно-технического прогресса. Сам факт присвоения прибыли подводит каждого работающего собственника к необходимости **сознательного** её производства, а следовательно, - планирования.

Исходя из экономических стандартов, своих способностей и наклонностей, каждый самотворец свободно проектирует свою жизнь: прикидывает сумму дохода (гарантия + прибыль), которую он может, по его мнению, получить, взаимодействуя со своими средствами производства на своём рабочем месте; соответствующие количество и качество результата, которые надо произвести, чтобы достичь желаемой суммы дохода; составляет обоснованный личный рабочий план, исходя из желаемого благополучия, необходимого результата, имеющихся у него технических, материальных и организационных возможностей, предложений новаторов и учёных и способов достижения желаемого; предлагает свой рабочий план компаньонам и так далее.

От самотворца и его главной цели (личной максимальной прибыли) - максимальная прибыль организации. От индивидуальных планов и действий компаньонов - координируемые по производственным вертикалям и горизонталям действия управляющих-координаторов: планирование, организация, исследование, оценка, подбор компаньонов, представительство, ведение переговоров, заключение сделок. Эти действия координаторов на уровне компании направлены на максимальное проявление свободной воли объединённых работающих компаньонов. А программа (план) действий всех компаньонов - это способ и форма соединения инициативной деятельности каждого в могучую энергию всех и достижения наивысшего личного благополучия.

Новые отношения собственности и способ присвоения преобразуют процессный, системный и ситуационный подходы в новый способ мышления и практический набор руководств, принципов и нормативов для работающих собственников-компаньонов и управляющих-координаторов. Это наука и практика в высокоэффективном взаимодействии. Основа успеха ткётся здесь каждым заинтересованно и добровольно с помощью познанных законов товарного производства, превращённых в принципы и способы хозяйствования. Цель в условиях "собственник - каждый" ставится каждым самотворцем и управляющим-координатором (по определению) с максимальной для него деловой активностью и ясным представлением, к чему он стремится.

Социалистическое самоуправление и самомотивация каждого работающего собственника-совладельца, реализующие для достижения цели все известные подходы, снимают с новой экономики пути пассивности. Люди в данных условиях не могут не стремиться решить, и решают на пути к своей выгоде, все возникающие проблемы, в том числе главную проблему - проблему высшей производительности труда и регулирование производительности в соответствии с потребностями самоуправляемого народа.

ОТ МОТИВАЦИИ К САМОМОТИВАЦИИ

Все фирмы (компании) имеют общие классические черты: трудовые и организационно-технические ресурсы, горизонтальное и вертикальное разделение труда, управление, взаимосвязи и взаимозависимость с внешней средой. Управление в структуре любого предприятия - едва ли не основное звено. Главная задача управления - обеспечивать постоянный рост производительности труда. Концепция научного управления именно в этих целях сконструировала научную организацию труда, признав важнейшей обязанностью управления эффективную мотивацию наёмного труда. Классическая школа также работает над тем, чтобы заставить персонал активнее реализовывать цели организации. Она, хотя и занимается вопросами непосредственного управления, по сути направлена на мотивацию "человеческого фактора" и неформальной социальной среды в целом. Школа человеческих отношений и поведенческих наук сделала попытку устранить конфликт (противоречие) между трудом и капиталом путём организации сотрудничества и воздействия на психику наёмного работника. Школа науки управления занимается экономико-математическими методами и не рассматривает непосредственно "человеческий фактор". Но мёртвые схемы

оживляет человек. Следовательно, полнота реализации разработок школы полностью зависит от личной заинтересованности работников организаций. Командно-административное управление, несмотря на превращение известных методов мотивации в обязательную политику огромного государства (СССР) и реализацию этих методов на каждом рабочем месте, не добилась на этом пути убедительного роста производительности труда. Японская школа показала предельные возможности менеджмента при реализации методов мотивации, разработанных всеми другими школами управления, на своей земле, исходя из японского взгляда на жизнь, образ мыслей и привычек (менталитета). Но японская школа, поскольку она действует в рамках "предприниматель - наёмный работник", не устраняет конфликт между трудом и капиталом и поэтому оставляет проблему высшей производительности труда не разрешённой. То же самое можно сказать и о рациональной модели трудовых отношений. Рассмотрены также процессный подход, системный и ситуационный подходы. Именно потому, что управление имеет дело с живыми наёмными людьми, интересы которых в корне отличаются от интересов предпринимателей, ни процессный, ни системный, ни ситуационный подходы не могут раскрыться в полной мере. **Как и все перечисленные школы управления, они могут быть полезны, широко востребованы и полностью реализованы только в рамках народоправия на общественно-персонализированной основе ("собственник — каждый").**

Современное управление занимается производительностью труда на каждом рабочем месте. Низкий уровень индивидуальной производительности - это результат нерационального использования ресурсов (материальных, финансовых, энергетических) управляющим, другим наёмным работником. Отсюда низкая внутренняя эффективность организации. Чтобы каждый без исключения работник рационально использовал ресурсы, совершенствовал средства производства, внедрял методы научной организации и с энтузиазмом принимал технико-технологические новации, он должен быть лично заинтересован в этом. Это понимают все менеджеры - практики и учёные. В этом, собственно, и заключается проблема мотивации. Её и решают безуспешно школы управления и практическое управление организаций, поскольку никогда не может быть решена и проблема эффективного взаимодействия работника с чужими средствами производства, то есть проблема роста производительности труда, а следовательно, и задача создания внутренне эффективной организации. Именно здесь корень проблемы мотивации.

Проблему снимает самомотивация и построенная на ней координация (самоуправление народа) работающих собственников-совладельцев в условиях новых отношений собственности, где собственник - каждый. И он взаимодействует со своими средствами производства, выносит на рынок свои изделия и услуги, присваивает свою, произведенную им прибыль. Самомотивация открывает путь эффективной системе народоправия и в её рамках - эффективному управлению организациями.

Народоправие функционирует, исходя из самомотивации, основанной на выгоде каждого. Что может быть эффективней самомотивации?! **Ничего**. Что может быть эффективней самотворчества (личного управления своими организационно-техническими средствами), основанного на личной выгоде?! **Ничего**. Никогда мотивация, как бы тонко она не подходила к каждому работнику и какие бы психологические отмычки ни подбирала к нему, не сравнится по эффективности с самомотивацией, то есть внутренним побуждением к действию самого человека, видящего перед собой достижимую цель.

Теория интересов рассматривает **нужду** как испытываемое человеком чувство необходимости в чём-нибудь, **интерес** как стремление удовлетворить нужду, **условия** как обстоятельства (правила), определяющие последствия, которые могут наступить. **Потребность** рассматривается, как желание человека в определённых условиях достичь цель, удовлетворяющую его интерес. **Поведение** - как действие человека, реализующего некоторую потребность. **Мышление** в теории интересов - это процесс отражения в сознании

объективной реальности и желание получить наибольшую выгоду во всех отношениях. Решение, которое принимает индивид, всегда является для него оптимальным в данной конкретной ситуации. Человек всегда анализирует внешние условия и прогнозирует последствия в своём желании получить наибольшую выгоду. Народопрание предоставляет каждому человеку право и свободу лично ставить цель (наибольшую выгоду в условиях регулируемого рынка), анализировать и изменять условия для достижения своей цели и управлять собой в своих действиях при её достижении.

Современный предприниматель достигает свою цель чужими руками, приводящими в действие его средства производства. Но эти чужие руки преследуют свою наибольшую материальную и моральную выгоду, которая по определению отличается от предпринимательской выгоды. Отсюда все сложности управления и все нагромождения при попытке преодолеть эти сложности.

Рационально управлять можно только компаньонами, потому что их поведение в организации не может не быть рациональным. В чём тут дело? Компаньон - это работающий собственник-совладелец (работник и собственник в одном лице). Он всегда заинтересован в рациональном использовании своих ресурсов. И это его рациональное поведение всегда полезно для организации. Цели компаньонов едины. Поэтому каждый действует рационально относительно другого. Оценивающим фактором деятельности современного собственника является рынок. То же - для любого компаньона. Между ним и оценщиком его деятельности — регулируемым рынком - также никого нет, а все компаньоны, в том числе управляющие-координаторы, действуют в одном ключе.

Группа компаньонов является носителем некоего совокупного разума всех её членов. Это относится к любому коллективу. Каковы мышление и устремления каждого члена коллектива, таков и совокупный разум. Если наёмные работники безразличны к выполнению своих производственных обязательств, поскольку озабочены соблюдением своих собственных интересов (максимум зарплаты - минимум усилий), то и совокупный разум такого коллектива настроен на ту же заботу о личных интересах членов этого коллектива. Советский период семидесятых-восьмидесятых годов - ярчайшее тому подтверждение.

Работающий собственник ориентирован на регулируемый беспристрастный рынок. Величина его прибыли прямо пропорциональна количеству и качеству затраченного им труда. Отсюда его устремления и мышление. Отсюда настрой совокупного разума компаньонов. Он очевиден. Здесь нет места побуждению, принуждению и неэффективной мотивации в их известных определениях и реализации. Здесь место высокоэффективной самомотивации, поддержанной и закреплённой совокупным разумом работающих собственников.

В системе "предприниматель - наёмный работник" , где работники - это что-то вроде организованной массы, которой надо руководить, а предприниматель - их главный руковод, живут и совершенствуются (перетекая из одного в другое) такие по сути своей синонимические понятия как принуждение, побуждение, мотивация. Всё это методы управления людьми. **Принуждение** - это попытка одной стороны заставить другую сторону действовать вопреки интересам последней. **Побуждение** - это попытка одной стороны направить действия другой стороны вопреки интересам последней. Побуждение - более завуалированная форма принуждения. **Мотивация** - это создание одной стороной другой стороне необходимых для деятельности условий с целью наибольшей выгоды первой стороны. Таким образом, мотивация - это ещё более замаскированная форма принуждения. И никакой искусственный интеллект ничего не изменит в этом определении.

Мотивация - функция управления. Способов мотивации человечество выработало множество. Не в неумении мотивировать лежат управленческие проблемы (низкая эффективность НОТ; текучесть кадров; влияние национальных менталитетов на стили управления; низкий уровень межличностной коммуникации; отсутствие заинтересованности

работников во внедрении форм и методов коллективного управления), а в неумении превратить наёмника в работающего собственника.

Только народоправие (самоуправление народа), поскольку каждый, в какой бы организационно-хозяйственной форме он не работал, замкнут на рыночную прибыль, способно обеспечить высокую и устойчивую творческую напряженность труда в соединении с намеренным совершенствованием его путём поиска и осуществления новаций. Народоправие гарантирует темпы роста производительности труда не в силу волшебного сочетания повременной и сдельной форм оплаты труда и не в силу совпадения чудесным образом уровня оплаты из известного фонда с уровнем трудового вклада. **Самоуправление народа гарантирует высшую производительность, поскольку обеспечивает прямую связь труда с прибылью через избыточную стоимость и взаимный объективный обмен.**

Действую, - потому что это полезно для меня (для каждого), приносит удовлетворение. Затрата энергии и удовольствие - это неотделимо (отдаю себя и испытываю радость). Эти противоположности в природе одна без другой не живут. Это две стороны одного целого, естественное состояние органической жизни, в том числе человека в его жизненных отправлениях. В этом изначальная мудрость природы. Мужчина отдаёт себя женщине в буквальном смысле этого слова, отдаёт чистейший белок, ради создания которого он, собственно, живёт. Мужчина отдаёт себя и любит это делать, потому что таким способом он присваивает себе миг блаженства, получает величайшее наслаждение. То же относится к женщине. Так и в производстве каждым своей собственной жизни не может быть иначе: отдаю безоглядно всю умственную, нервную и физическую энергию (работаю), потому что моя работа прямо без посредников связана с моим результатом для меня - моей выгодой. Следовательно, мой труд возвращается удовлетворением моих сокровенных желаний. У каждого - своих. Если этого нет, значит нарушен естественный ход вещей.

Новые отношения собственности - это самокоординирующаяся интегрированная система производства прибыли на основе единых стандартных норм и нормативов (стандартов) в соответствии с познанными объективными биологическими предпосылками, экономическими законами и исторически предопределённым путём развития человечества. Общественно-персонализированный способ производства – начало эпохи высшей производительности труда и социальной справедливости.