

## РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РАЗВИТИИ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*А.Т. Джееналиева*

---

Рассматриваются основные формы хозяйствования в развитых капиталистических обществах, анализируется рентабельность общественных форм хозяйства, доказывающаяся неизбежность замены на современном этапе частной капиталистической собственности общественной.

*Ключевые слова:* кооперативные и коллективные народные предприятия; частнокапиталистическая собственность; общественная собственность.

В последние годы в мировой экономике большое развитие и распространение получили кооперативные и коллективные предприятия. В кооперативных предприятиях общий кооперативный капитал часто формируется из паев, вносимых производителями; в коллективных предприятиях капитал определяется как общий коллективный без разделения на паевые доли. Если в кооперативных предприятиях доход, относимый на членов кооператива, распределяется по паям, то в коллективных члены коллектива получают свой личный доход в зависимости от количества и качества вложенного труда. Самое важное то, что в этих предприятиях собственник на капитал не меняется, и на это указывал еще в свое время К. Маркс, который был уверен, что "...кооперативные фабрики следует рассматривать как переходные формы от капиталистического способа производства к ассоциированному" [1, с. 130].

По имеющимся оценкам в мире сегодня действует около 1 млн кооперативных организаций и более чем 120 их видов и разновидностей. В 1985–1990 гг. в двенадцати странах на долю кооперативов приходилось 60 % сбыта сельхозпродукции. В настоящее время в Японии они реализуют свыше 90 % товарной продукции аграрного сектора, в Нидерландах – 60–65 %; Германии, Франции, Испании – 50–52 %, США, Великобритании, Италии, Бельгии – 30 %. Создана международная организация "Международный кооперативный альянс", которая объединяет сегодня 370 млн кооперативов мира [2, с. 136].

Лежащая в основе многих крупнейших фирм и компаний кооперация не является чем-то застывшим. Согласно учению К. Маркса, она развивается, причем источники этого развития связаны уже не только с эволюцией общественного разделения

труда, но и с самой кооперацией – специализация деятельности порождает специализацию орудий труда, углубляющую специализацию деятельности [3, с. 37]. Здесь мы наблюдаем ту диалектическую взаимосвязь, где кооперация способствует прогрессу в сфере орудий труда, по мере развития материальной базы производства, эволюционирует сама.

В то же время стоит особо отметить место и роль в рыночной экономике коллективных народных предприятий, под которыми понимаются предприятия, находящиеся в коллективной собственности его работников, неразделенной на доли, паи, т. е. целиком принадлежащие всему коллективу и управляемые привлеченными коллективом менеджерами и советом управляющих [4]. Известно, что идея создания “собственности трудовых коллективов” не нова. Достаточно вспомнить теорию и эксперименты Р. Оуэна, учение Ш. Фурье, теоретиков и практиков кооперативного движения [5, с. 29]. Сегодня идея собственности трудящихся, трудовых коллективов как бы обрела второе дыхание. Ее не только обосновывают и защищают ученые, она проверяется на практике в несравненно более широких масштабах, чем во времена “социалистов-утопистов”. Защитники этой идеи полагают, что распространение коллективных народных предприятий приведет к вытеснению частной собственности и позволит организовать все общественное производство на основе функционирования производственных ячеек – трудовых коллективов, владеющих используемыми средствами производства, и осуществить эволюционным путем замену общественного строя, основанного на частной собственности, т. е. капитализма социализмом.

Вот как формируют эту мысль американские ученые Э. Боуман и Р. Стоун: “Создание коллективных предприятий и выкупы их работниками могут устранить господство капиталистического класса, кооперируя всю экономику... Рабочая собственность на средства производства, – когда рабочий коллектив предприятия совместно неразделимо владеет предприятием, на котором он работает, – таков один из путей передачи собственности на средства производства от капиталистического к рабочему классу. Если такая собственность, хотя бы частично, глобализируется, будет ликвидирован рынок труда. Демократический рабочий контроль за рабочими местами, расширившись, превратится в демократический контроль за инвестируемым капиталом и целями инвестиций. Останется рынок потребительских товаров, ограниченный рынок средств производства и очень ограниченный рынок капиталов. За этим последует установление демократического контроля над рынком потребитель-

ских товаров, средствами производства и капиталов, устраняя рынок вообще” [5, с. 30].

В том же духе, но еще более решительно по этому поводу высказывается российский ученый С. Федоров: “...Только передача средств производства, прибыли, права, инвестиций в руки конкретных тружеников – единственный путь выхода из тупика, реальный социализм, о котором мечтали К. Маркс и Ф. Энгельс, которых мы сегодня судру пытаемся выбросить на помойку” [6]. Этой же мысли придерживается и английский ученый С. Галлербери: “В принципе мы должны суметь плавно перейти от системы производства ради прибыли к системе производства ради потребностей. Капиталистический класс, исчерпав свою историческую миссию организатора производства, может уйти со сцены. Переход к производству ради потребностей, или социализму, может произойти гладко и мирно ...мы можем следовать по пути производства ради потребностей, то есть социализма” [7, с. 9].

О масштабах развития в мировой практике собственности работников свидетельствуют следующие данные. В конце 90-х гг. XX века в США, например, разными формами собственности работников было охвачено 15 млн человек, или 12 % рабочей силы государства. Начиная с 90-х гг. собственность работников быстро развивается и в крупных корпорациях. Среди них такие как “Phillips Petroleum”, “Chevron Corporation”, “Polaroid”, “Procter & Gamble”, “McDonnell Douglas”. С конца 80-х – начала 90-х гг. в США наблюдается расширение собственности работников в крупных компаниях военно-промышленного комплекса. Среди них такие промышленные гиганты, как “Northrop Grumman Corporation” (доля собственности работников 31,5%), “Rockwell International” (25,8%), “McDonnell Douglas” (24,4 %), “Lockheed Martin Aeronautics” (20 %) [6, с. 19].

В конце 90-х гг. в США насчитывалось 2,5 тыс. компаний с количеством работников свыше 1,5 млн человек, где больше половины акционерного капитала принадлежало работникам. Среди них такие крупные компании, как: “Publix Super Markets” (80 тыс. занятых) – торговая фирма; “United Airlines” (80 тыс.)<sup>1</sup> – авиакомпания; “Republic Engineering Corporation” (5 тыс.) – металлургическая компания, “Science Applications International Corporation” (16 тыс.) – научно-исследовательская корпорация; “Avis” (12,5 тыс.) компания по аренде ав-

<sup>1</sup> В мае 2000 г. Юнайтед Эрлайнс поглотила другую крупнейшую авиакомпанию Америки – “Американ Эрвейс”, т. е. число занятых в компании существенно возросло.

томобилей, и ряд других [8]. Характерной чертой конца XX века стало распространение собственности в крупных компаниях военно-промышленного комплекса. Среди них такие промышленные гиганты, как авиастроительная компания Grumman Corporation (доля собственности работников 31,5 %); вертолетостроительная компания “Douglas MacDonell” (24,4 %); американская судостроительная компания “Northrop Grumman Corporation” (22 %); американская компания Lockheed Martin Corporation, специализирующая в области авиастроения, авиакосмической техники, судостроения, автоматизации почтовых служб и аэропортовой логистики (20 %); военно-промышленная корпорация “Textron Inc” (21,3 %); корпорация по выпуску теплоизоляционных материалов для авиации и космической промышленности “ROCKWOOL International” (25,8 %) [9].

Вместе с тем следует отметить, что среди компаний, которые полностью или частично принадлежали персоналу, продолжают преобладать небольшие и средние. Приблизительно в 44 % из них собственность работников составляет около 25 %, а в 27 % компаний работники владеют контрольным пакетом акций. В 700 компаниях им принадлежит 100 % акционерного капитала.

Мировой опыт свидетельствует о том, что наиболее эффективными являются те системы участия работников в капитале, которые предполагают создание фирм, капитал которых полностью контролируется их работниками. Создание и функционирование таких фирм становится явлением все более распространенным в Европе. Здесь количество предприятий (в основном производственных кооперативов), находящихся в собственности работников, значительно возросло в последней четверти XX столетия. Так, в Англии таких кооперативов в 1976 г. было всего 36, а в 1988 – уже свыше 1600. В Италии производственных кооперативов, находящихся в собственности работников, в 1973 г. было 6572, в 1979 г. – 16126, а в 1981 г. их было уже около 20000. Аналогичный рост количества фирм “без капиталистов” имел место во Франции, Канаде, Швеции, многих других странах [10, с. 43].

Позитивные аспекты соединения в одном лице работника и совладельца компании правомерно связать с более широким и справедливым распределением собственности, с ростом эффективности производственного менеджмента, с ростом мотивации трудовой деятельности. Все это, безусловно, должно позитивно отразиться на производительности труда и конкурентоспособности продукции фирм. В США в конце 90-х гг. XX в. было проведено широкомасштабное исследование деятельности

фирм с собственностью работников. Исследование охватывало сравнительный анализ результатов деятельности групп однотипных корпораций за 1983–1997 гг., одни из которых применяли планы коллективного управления предприятием, а другие работали в традиционном режиме. Анализ свидетельствовал, что из 27 компаний, где применялись планы участия работников в акционерной собственности (ESOP), улучшили свои позиции на рынке 16 (59,3 %). Из обследованных 45 традиционных корпораций улучшили свои результаты лишь 23 (51,1 %). Норма прибыли в компаниях с планами ESOP составила 26,0 %, а в традиционных – 16,7 % [11, с. 166].

Нельзя не сказать, что системы участия работников в капитале имеют и свои отрицательные стороны. У них есть как сторонники, так и критики. Очевидно, что одной лишь собственности работников для создания эффективной культуры собственности недостаточно. Необходимо развивать не только собственность работников, но и систему их участия в управлении, другие формы демократизации производства.

Другой формой собственности, которая значительно распространена в капиталистическом мире, является потребительская кооперация, которая в настоящее время имеет заметный удельный вес в национальном хозяйстве многих стран. Так, например, в Великобритании к середине 80-х гг. XX в. потребительская кооперация занимала 8 % в общем розничном товарообороте и 18 % – в торговле продуктами питания. Норвежский кооперативный союз имеет в национальном товарообороте долю в 11 %, а шведские потребительские кооперативы – 20 %. Потребительские кооперативы Швейцарии имеют 1,1 млн членов (при населении на конец 1983 г. 6,4 млн чел.), а их услугами пользуются до 90 % населения страны [12, с. 14].

Все они выбрали кооперативную форму деятельности как наиболее соответствующую их потребности изменить жизнь к лучшему. Такое предпочтение объясняется тем, что кооперативы в первую очередь уделяют внимание интересам людей. По мнению А.И. Крашенинникова, основная цель хозяйственной деятельности потребительской кооперации – социальная защита интересов малообеспеченных слоев общества и групп населения [13]. “По своей природе, – считает автор, – кооперация выступает как элемент социально ориентированной рыночной экономики, одна из ее институциональных форм – потребительская – представляет собой объединение трудящихся собственников, обеспечивающее своим членам определенный уровень потребления и социальную защиту” [12, с. 14].

Российские ученые В.П. Прижигалинский и В.А. Гиркин придерживаются мнения, что кооперация как социально-экономическая форма хозяйствования неоднородна, в ней могут быть выделены два принципиально различных типа хозяйствующих субъектов: 1) предприятия коммерческого типа, создаваемые для получения прибыли на вложенный капитал и наращивания личных доходов (независимо от того, привлекается наемный труд или нет); 2) кооперативы, целью организации которых является оказание услуг членам кооператива, сокращение производимых им расходов главным образом потребительского плана, но услуги могут быть также и производственного характера. Этот тип организаций не ориентирован на получение максимальной прибыли на вложенный капитал, хотя косвенно и способствует росту доходов членов кооператива. Это классическая форма кооперации [14, с. 24]. Тем не менее, в силу своей специфики кооперативная форма хозяйствования в условиях рыночной экономики обладает высоким потенциалом, что проявляется в связи дохода с индивидуальным вкладом (паем). Отсюда более сильный мотивационный потенциал.

Говоря о государственной собственности можно отметить: XX век продемонстрировал, что в государственных предприятиях в условиях глобализации в государственном имуществе капитал становится общественным уже в масштабах всей страны, причем в этом случае не только распространяет продукт своей деятельности на всю свою страну и другие страны, но и всю полученную прибыль обращает на нужды, благополучие и развитие всего общества страны, на эффективное развитие ее экономики, на повышение благосостояния всех граждан государства. Многие ученые сегодня признают, что капиталистическая собственность, безусловно, существенно меняется, когда она становится общественно-государственной. Мы поддерживаем мнение В.И. Кумскова, который считает, что создание и развитие государственного сектора знаменует собой переход капитала на новый, более высокий этап развития рыночной экономики [1, с. 131]. В развитых капиталистических странах – США, Германии, Японии, Италии, Франции, Великобритании и др. – в последние десятилетия происходит постепенное усиление экономической позиции государства. Так, если в начале XX века через государственный бюджет этих стран проходило и использовалось только 5–10 % национального дохода, то в 60–70-е гг. – уже более одной трети, а во Франции доходило даже до половины (48 %) [1, с. 131]. В эти же годы государство, выступающее как функционирующий капиталист, сосредоточивало на своих предприя-

тиях во всей экономике Великобритании всех занятых 11,4 %, всего экономического оборота – 30,0 %, всех капиталовложений – 30,0 %; Франции – соответственно 11,2 %, 10,0 %, 33,5 %; Италии – 11,6 %, 8,1 %, 28,0 % [1, с. 131–132].

Влияют на развитие общественных форм собственности в рыночных условиях и процессы глобализации. Со второй половины XX века рост обрабатывающей промышленности сопровождался углублением частного и единичного (внутри предприятий) разделения труда. Развивающаяся специализация производства втягивала родственные предприятия разных стран в быстро расширяющийся процесс международного производственно-технологического кооперирования. В связи с этим быстро растут и международные финансовые потоки, ускоряется формирование международной инфраструктуры: появляются спутниковая связь, новые навигационные системы, новые виды транспортных средств (мощные океанские лайнеры, высокоскоростные аэробусы и т. д.), расширяются масштабы и изменяется структура международной торговли, возникают межстрановые экономические блоки и союзы, позволяющие устранять или снижать таможенные барьеры и ускорять движение капиталов, товаров, технической документации между отдельными странами. На базе электроники, системы Интернет, космических спутников связи постепенно формируется глобальное киберпространство, глобальная система телекоммуникаций, планетарная информационная сеть.

Дальнейшее развитие получают мировые рынки товаров, услуг, труда, фондовый рынок. Сложившаяся мировая кредитно-финансовая система становится своего рода системой сообщающихся сосудов и легко перемещает финансовые активы из одних стран в другие, что способствует и межстрановому перемещению производственных ресурсов и даже целых отраслей экономики. Мировое экономическое пространство формируется как арена бизнеса, для которого география производства перестает иметь принципиальное значение. Однако производство, которое постепенно становится общественным по своему характеру вследствие работы на потребности многих стран, приходит в несоответствие с частнокапиталистической собственностью и частнокапиталистическим присвоением результатов труда [15].

Обстоятельно исследуя законы развития капиталистического общества, теоретики марксизма пришли к выводу, что замена частной собственности общественной – это не утопия, не просто пустые мечтания людей, а явление неизбежное, историческая необходимость, обусловленная объек-

тивными, т. е. независящими от сознания человека обстоятельствами. Объективной основой для замены частной собственности общественной является тот факт, что существование частной собственности в конечном итоге приводит к конфликту между общественным характером процесса производства (когда произведенный продукт является результатом труда не отдельного производителя, а совокупного коллективного труда многих людей) и частнокапиталистической формой присвоения произведенного продукта (т. е. не теми, кто его производит, а собственниками средств производства – капиталистами).

В полном соответствии с законом перехода количества в качество, когда число крупных корпораций достигает некоторого критического уровня, фактически происходит преобразование самой природы экономического общества. Совершившийся в последние десятилетия качественный скачок преобразовал всю природу общества, которое люди по традиции все еще называют капиталистическим. Господство капиталистического способа производства завершилось вместе с переходом главной цели общественного производства – получения максимальной прибыли – в разряд одной из многих. Этот переход, на наш взгляд, означает завершение эпохи капитализма и переход мирового сообщества к следующему, качественно новому этапу своего развития – к обществу, в котором господствуют интересы не капитала, а всего общества, владеющего капиталом.

#### Литература

1. Кумсков В.И. Рыночная экономика – вечная экономика / В.И. Кумсков. Бишкек: Изд-во КРСУ, 2008.
2. Борисенко Н.А. Эволюция отношений собственности в рыночной экономике: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н.А. Борисенко. Бишкек, 2010.
3. Ухина Т.В. Народное предприятие в условиях переходной экономики (институциональный аспект): [Электронный ресурс]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Т.В. Ухина. М.: РГБ, 2003 (из фондов РГБ).
4. Современный экономический словарь / сост.: Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
5. Боуман Э. Рабочая собственность (мондрагонская модель): ловушка или путь в будущее / Э. Боуман, Р. Стоун. М., 1994.
6. Федоров С. Марксизм на помойку? А надо ли? / С. Федоров // Крестьянская Россия. 1995. 30 янв.– 2 февр.
7. Cullerbery S. The Falling Rate of Profit: Recasting the Marxian Debate. London: Pluto Press, 1994.
8. Шеина З.И. Международное кооперативное движение: история и современность: учебн. пособие / З.И. Шеина. Новосибирск: СибУПК, 2000.
9. Blasi J., Kruse D. The new Owners. New York, 1991.
10. Виноградов В.А. Кооперативы в индустриально развитых странах / В.А. Виноградов. М.: ИНИОН РАН, 1992.
11. Вахитов К.И. Кооперация: теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии / К.И. Вахитов. М.: Дашков и К<sup>о</sup>, 2004.
12. Величко Л.Н. Анализ и оценка устойчивости развития предпринимательской деятельности в системе потребительской кооперации (на материалах Ставропольского края): [Электронный ресурс]: дис. ... канд. экон. наук / Л.Н. Величко. Ставрополь, 2005 (из фондов РГБ).
13. Крашенинников А.И. Кооперация в современном мире / А.И. Крашенинников. М.: Экономика, 1997.
14. Прижигалинский В.П., Гиркин В.А. Кооперация в переходной экономике: учебн. пособие / под ред. В.П. Прижигалинского. Ставрополь: Изд-во АО “Пресса”, 2000.
15. Скогорева А. Конец эпохи доллара / А. Скогорева, В. Абраменко // Газета. 2002. 1 июля.