

Астафьев Игорь Владимирович*

ПРИНЦИПЫ МОТИВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ БЛАГ НА МАКРОУРОВНЕ

Аннотация: Глобальный кризис экономической системы, поразивший практически все развитые страны, является не столько социальной проблемой, проблемой политики, управления, сколько индикатором необходимости перехода к принципиально новому, качественно более совершенному способу организации производства и распределения благ на макроуровне. Существующая экономическая теория до сих пор предлагает две одноуровневые альтернативы – концепцию либерально-рыночного фундаментализма (*laissez faire*), антагонистическую ей планово-государственную систему и различные вариации и конвергентные схемы на их основе. Однако главным препятствием для получения синергетического эффекта в соответствии с теорией систем является отсутствие третьего элемента с принципиально иными, надэкономическими свойствами, соединяющего экономику с чуждыми ей областями морали, культуры, этики. В качестве такого элемента в новой концепции организации общественного производства и распределения благ, основы которой приводятся ниже, выступает единая иерархическая мотивационная система.

Ключевые слова: экономическая теория, товар, общественные блага, мотивация, общество, капитал.

THE PRINCIPLES OF THE MOTIVATIONAL ORGANIZATION OF THE MANUFACTURE AND THE DISTRIBUTION OF THE GOODS AT MACRO-LEVELS

Abstract: The global economic crisis, which has overwhelmed almost all developed countries, is not only a social problem, a problem of the policy, or management, but also the indicator of the necessity of the transition to an essentially new, qualitatively more perfect way of the organisation of manufacture and distribution of the goods at macro-level. The existing economic theory, until now, offers two single-level alternatives – the concept of liberal market fundamentalism (*laissez faire*), and as opposed to it - the planned state-system and different variations and convergent schemes on their bases. However, the main obstacle for the reception of the synergetic effect, according to the theory of systems, is the absence of the third element along with principally, other, over-economical properties, connecting the economy with the unfamiliar areas of moral, cultures and ethics. Such an element in the new concept of the organisation of a social production and distribution of the goods, whose bases are given below, acts as the united hierarchical motivational system.

Keywords: the economic theory, the goods, the public goods, motivation, the society, the capital.

Согласно одному из общепринятых и, думается, самых адекватных определений, экономика – это наука, изучающая отношения между людьми по поводу производства и распределения благ. В рамках, как считается, наиболее совершенной в настоящее время системы организации производства и распределения, т.н. «рыночной экономики», главными и единственными критериями а) успешности; б) права на существование того или иного вида деятельности являются экономические

* Астафьев Игорь Владимирович, кандидат экономических наук, доцент Ивановского филиала Российского государственного торгово-экономического университета, г. Иваново, Россия, iastafjev@mail.ru ; iwa@hotmail.ru

показатели (объём продаж, прибыльность, доходность, окупаемость, капиталоемкость). Из этих очевидных утверждений следует, однако, ряд относительно сложных, принципиальных и довольно редко ставящихся вопросов. В частности:

1) Если люди, вступая между собой в экономические отношения, выявляют на их основе целесообразность или нецелесообразность того или иного вида производства, то в чём же заключается конечная цель (смысл) их деятельности?

2) Если принципы культуры, этики, морали никак не корреспондируют с экономическими законами (а часто прямо им противоречат), то как и на основе чего люди должны ими руководствоваться, если следование им влечёт за собой либо отсутствие успеха (в его экономическом понимании), либо, как минимум, относительное снижение «степени успешности»? То есть мораль и коммерческий успех – взаимоисключающие факторы? Это положение естественно или это следствие фундаментальных методологических заблуждений человечества?

3) Если экономика априори не имеет внутри себя задач достижения человечеством состояния духовного совершенства с одной стороны и достижения состояния автономности от планетарной экосистемы с другой стороны, то на основании каких побудительных мотивов может осуществляться деятельность в этом направлении? Или экономические принципы организации производства и распределения изначально должны соответствовать процессу максимизации потребления и состоянию пассивного ожидания неизбежного конца истории цивилизации в результате планетарно-экологической катастрофы? (В том, что таковая неизбежна, неизвестно только конкретное время её наступления, сомнений практически нет. Как нет и разницы, что именно это будет, астероид, метеорит, смена полюсов, климата или другое из великого множества подобных причин.)

В настоящее время известны лишь две реальные, методологически цельные концепции организации деятельности общества: основанная на частной собственности (частном капитале) и свободном рынке «либеральная модель» (*laissez faire*) и, как считается, противоположная, противостоящая ей концепция народного хозяйства, базирующаяся на планово-государственной системе и доминировании государственного (общественного) капитала. Противостоянию этих двух, как принято считать, антагонистических концепций посвящено десятки тысяч научных работ. Но ответ на вопрос, что же в конечном счёте лучше, т.н. «капитализм» или т.н. «социализм», скорее всего, так и не будет найден, ибо его постановка тождественна вопросу о первичности курицы или яйца.

Капитализм с его социальной несправедливостью, безработицей, но более эффективным механизмом удовлетворения конечных потребностей наиболее «успешных индивидов» (и опережающим техническим прогрессом в данном направлении) обременён имманентной инфляцией, периодическими кризисами; является при этом не самодостаточной, но разомкнутой системой вечной экспансии (наличие постоянной разницы между рыночной стоимостью совокупного продукта и суммой средств, предоставляемых населению для его приобретения было отмечено ещё К.Марксом) (Маркс, 1983: 413). Социализму с его плановым народным хозяйством присуща социальная стабильность, относительно большая социальная справедливость, расцвет фундаментальных наук, образования, классического искусства и массового спорта, но значительно менее выраженное качество среднего конечного индивидуального потребления (по причинам его перераспределения через общественные фонды и недостаточно развитой частной инициативы в сфере услуг и производства соответствующих групп товаров).

Вопрос о том, какая из этих систем более прогрессивна, аналогичен вопросу о том, какая рука человеку более необходима, правая или левая.

Одновременно многочисленные конвергентные схемы, казалось бы, обречённые на успех, так и не имели его. Исследователи заговорили о т.н. «постиндустриальном обществе», при этом довольно слабо представляя, каким образом творчество, называемое ими в качестве основного побуждения при постиндустриале (Иноземцев, 1998: 204), вписывается в экономические принципы организации производства и распределения благ, и чем именно оно выгоднее отличается от подобных ему

духовных компонентов (культуры, этики, морали, религии), которые так и не удалось интегрировать в экономическую систему.

Причины обозначенного выше методологического тупика в том, что согласно теории систем синергетический эффект (то есть качественный скачок в эволюции способов организации производства и распределения благ) может наступить лишь тогда, когда в составе множества однородных элементов системы появляется элемент (элементы) с принципиально иными свойствами, чем у большинства составляющих. Но разве «социализм» и «капитализм» (автор употребляет эти устаревшие термины для краткости) – это однородные, а не принципиально различные элементы? Как ни покажется странным, с позиции мотивационной концепции это действительно так. Если рассмотреть конечные цели этих «принципиально разных» форм социально-общественного устройства, то выяснится, что и та, и другая преследуют совершенно одинаковые цели, лишь а) предлагая для их достижения различные пути и б) немного по-разному понимая их содержание. И эта цель – рост суммарного потребления и максимальное удовлетворение растущих индивидуальных потребностей («социализм» лишь маскирует их, опосредуя общественным интересом). Вспомним, ведь фактически именно по этим показателям «соревновались» до конца прошлого века две системы, и именно по причине проигрыша по данному критерию потерпел поражение Советский Союз.

Интересно, что анализ Конституций различных стран на предмет главной мотивации подтверждает это предположение (Астафьев, 2010: 153-157). Чем сущностно отличается, например, пресловутая «американская мечта» потребителя от принципа распределения социализма («От каждого по способностям, каждому по его труду»)? По экономическому смыслу – ничем. Поэтому система свободного рынка и плановое общественное хозяйство – это два однородных элемента традиционной экономической мегасистемы. И одинаково равно- и далеко удалённые от идеальной, духовной компоненты человеческих взаимоотношений. Системе самоорганизации общественной деятельности на макроуровне необходим дополнительный ключевой элемент с внеэкономическими свойствами для соединения в единое целое материальной и духовной составляющей человеческих побуждений.

И таким элементом может и должна стать иерархия общественной мотивации или единая система целеполагания.

Закономерен вопрос о том, что разве до настоящего времени как за рамками экономической науки, так и в её рамках, вопросы мотивации не были рассмотрены? В то время как мотивации персонала, мотивации спроса и просто мотивации человека посвящено великое множество исследований? Ведь экономика, в отличие от хозяйства, и есть чуть ли не одна сплошная мотивация. Поэтому когда выдвигается тезис о том, что это совершенно не так, он требует отдельного пояснения.

Мотивация подразделяется на индивидуальную и общественную. Существование последней и было, и есть далеко не очевидно для многих авторов. Тем более, что принятие общества как субъекта мотивации, мягко говоря, не вписывается в парадигму либерально-рыночного фундаментализма. Мотивационная концепция наиболее развитых стран с рыночной экономикой, и в первую очередь, разумеется, США, основана исключительно на суммировании интересов индивидов. Аристотель в сочинении «Никомахова этика» фактически впервые упоминает общественные цели. «Если у того, что мы делаем, существует некая цель, желанная нам сама по себе, причём остальные цели желанны ради неё ..., то ясно, что цель эта есть собственно благо, то есть наивысшее благо. А поскольку наука о государстве (политика) пользуется остальными науками как средствами и, кроме того, законодательно определяет, какие поступки следует совершать или от каких воздерживаться, то её цель включает, видимо, цели других наук, а, следовательно, эта цель и будет высшим благом для людей.»¹

Далее развитие общества, хозяйства, а впоследствии и экономики, основанной на частном интересе (впервые провозглашённом на излёте феодализма и зарождении промышленной эры Адамом Смитом), шло в таком направлении, что вопросы не только об общественных целях, но и собственно о необходимости их наличия, были совершенно не актуальными. Следующим после Аристотеля

¹ Аристотель. Политика // Соч. Т. 4.- М.: Мысль.- 1983, с. 54-55.

прямо поставил вопрос о мотивации цивилизации лишь Зигмунд Фрейд в 1930 году². Собственно, он первым задался вопросом: зачем люди вообще создают какую-либо цивилизацию? Почему они, как другие животные, не живут примитивными сообществами, в которых прямо и немедленно удовлетворяются все их потребности в еде, сексе или агрессии? Зачем они тщательно конструируют структуры государства, нормы управления межличностными отношениями, художественные и научные монументы человеческой гордости?³ Однако, представляется, что позиция как Фрейда, так и его последователя Г. Маркузе, заключающаяся в поисках мотивации цивилизации (государств) исключительно в сфере эротики и сексуальных потребностей индивидов, является весьма спорной и чрезвычайно упрощённой. По крайней мере, такого рода мотивация может являться ведущей, скорее, лишь на уровне племени, общины, да и то этот посыл является довольно дискуссионным, поскольку прямо низводит государство на уровень прайда в животном мире.

Чуть позднее Э. Фромм в своих работах делает попытку освободить теорию Фрейда от отождествления проблем общества с личностными, вскрыть связь между структурой инстинктов и экономической структурой. Фромм обращает внимание на социологическое содержание теории Фрейда, но дальше констатации этого факта его исследование не зашло. Фромм отмечал, что психология может "нам помочь в понимании мотивации ценностных суждений, но не в силах утверждать что-либо об их общезначимости"⁴. Классиками исследования индивидуальной мотивации (А. Маслоу, Д. Мак-Клелланд, К. Альдерфер, Р. Инглхарт и др.) построены т.н. «пирамиды потребностей»⁵. Несмотря на отсутствие полного тождества между ними, всех их объединяет абсолютное признание лишь одной фундаментальной мотивации – индивидуальной.

Снова может показаться странным, что здесь не будет упомянут целый огромный массив экономических исследований в рамках марксистского учения, которое, казалось бы, всё целиком проникнуто интересами общества. Отмечая прогрессивность и ценность данного подхода, следует тем не менее отметить, что, во-первых, в этой парадигме интересы индивида и общества представляют собой не сочетание, а подчинение личных интересов общественным; а во-вторых, в качестве высших внеэкономических целей провозглашалась лишь максимум победа соответствующих политико-экономических идей, что тождественно идее экспансии *laissez faire*, только с противоположным знаком.

Мотивация, рассматриваемая применительно к индивиду, и общественная мотивация – это принципиально разные явления. Они различаются не только по типу носителя (человек или общество), но и по сути. Общественная мотивация – это система. В отличие от индивидуальной мотивации, которая побуждение.

На рубеже веков современные российские авторы Р.С.Гринберг и А.Я.Рубинштейн пришли к выводу, что «Подробное знакомство с критической литературой по мериторике лишь подтвердило ... тезис о существовании интересов общества как такового.» (Гринберг, Рубинштейн, 2008: 42) Индивидуальные потребности соответствуют частным благам или «пучкам частных благ» (Гринберг, Рубинштейн, 2008: 157). Потребности же общества соответствуют и неразрывно связаны с благами исключительно общественными. А именно они образуют дихотомию с индивидуальными благами в традиционной экономической среде вообще (включая т.н. «социалистическую»), и в среде т.н. «свободной рыночной экономики» в особенности. Анализ общественных благ как продукта экономической деятельности с их ключевыми признаками неисключаемости и несоперничества в потреблении (Гринберг, Рубинштейн, 2008: 170) неизбежно приводит к заключению о том, что

² Коммунистическую теорию К.Маркса, Ф.Энгельса, сочинения ранних утопистов и учение В.И.Ленина нельзя в полной мере отнести к вопросам цивилизационной мотивации, поскольку они ставили перед собой в первую очередь именно экономические проблемы.

³ Мотивационные тенденции в обществе. Анализ. // Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.webknow.ru/sotsiologija_00409.html

⁴ Фромм Э. Человек для самого себя // Фромм Э. Психоанализ и этика. М., 1993, с. 43

⁵ Хотя категории «потребность» и «мотивация» не тождественны, в данном контексте между ними нет принципиального различия.

заказчиком и совокупным потребителем их индивиды выступать просто не могут. Отсюда следует необходимость подразделения потребностей на индивидуальные и общественные. Но общественные интересы связаны с экономикой лишь постольку, поскольку на их производство расходуются ресурсы, в том числе финансовые. Свойствами товара общественные блага априори не обладают (не имеют как единиц товара, так и калькуляционных единиц). Примечательно, что эти авторы, не развивая данное направление, тем не менее указывают на необходимость иерархической системы целеполагания. «Реализация принципа соответствия означает ... установление иерархии социальных целей: на верхнем уровне могут быть признанными таковыми лишь те из них, которые недостижимы на более низком уровне. Признание же на более высоком уровне соответствующих социальных целей предполагает ... передачу на этот уровень ресурсов, необходимых для их достижения,»- пишут они. (Гринберг, Рубинштейн, 2008: 379) При этом Р.С.Гринберг и А.Я.Рубинштейн персонифицировали носителя общественного интереса, каковым «является государство, действующее от имени общества и выступающее в качестве одного из субъектов рынка» (Гринберг, Рубинштейн, 2008: 233).

Предлагаемую концепцию мотивационной организации производства и распределения благ на макроуровне, несмотря на то, что она включает в себя элементы из практически всех известных социально-экономических укладов, тем не менее нельзя даже приблизительно отождествить ни с одним из них. Она основана на иерархической системе целеполагания и мотивационной классификации видов и продуктов деятельности.

Основу данной системы образуют три взаимосвязанных компонента: 1) иерархия целеполагания социума (субсоциума); 2) соответствующая ей мотивационная классификация видов и продуктов деятельности; 3) корреспондирующая с ними классификация свойств хозяйствующих субъектов и результатов их деятельности. Рассмотрим их подробнее.

Пирамида общественного целеполагания фактически представляет собой иерархию приоритетов, в соответствии с которыми социум организует свою деятельность и распределяет ресурсы. Принцип построения такой пирамиды имеет много общего с известными пирамидами индивидуальных потребностей (по А. Маслоу, Д. Мак-Клелланду, К. Альдерферу, Летурно), но, в отличие от них, включает в себя не только индивидуальные, но и общественные интересы. Укрупнённая структура иерархии общественной мотивации приведена на рис. 1.

Рис. 1. Укрупнённая структура иерархии общественного целеполагания



Можно скептически отнестись к реальной возможности формулирования единой генеральной цели общества, если учесть, что во время дискуссии количество мнений часто превышает количество её участников, но такая ситуация обычно возникает на обсуждении вопросов, которые относятся на самом деле к нижним мотивационным уровням, локальным проблемам. Чем выше уровень проблемы, тем меньше количество вариантов. Содержанием глобальной мотивации может являться:

- на уровне цивилизации – достижение человечеством состояния максимальной автономности при сохранении экосистемы в её естественном состоянии;

- на уровне государства – обеспечение сохранения и устойчивого непрерывного прироста совокупных знаний, компетенций и их носителей (второй уровень).

Мотивационная классификация видов и продуктов деятельности (а ими кроме товаров, работ и услуг являются общественные блага и государственные (общественные) функции) приведена в таблице 1. Каждому уровню общественного целеполагания соответствует определённый вид деятельности, а соответственно – и производимые в рамках его продукты.

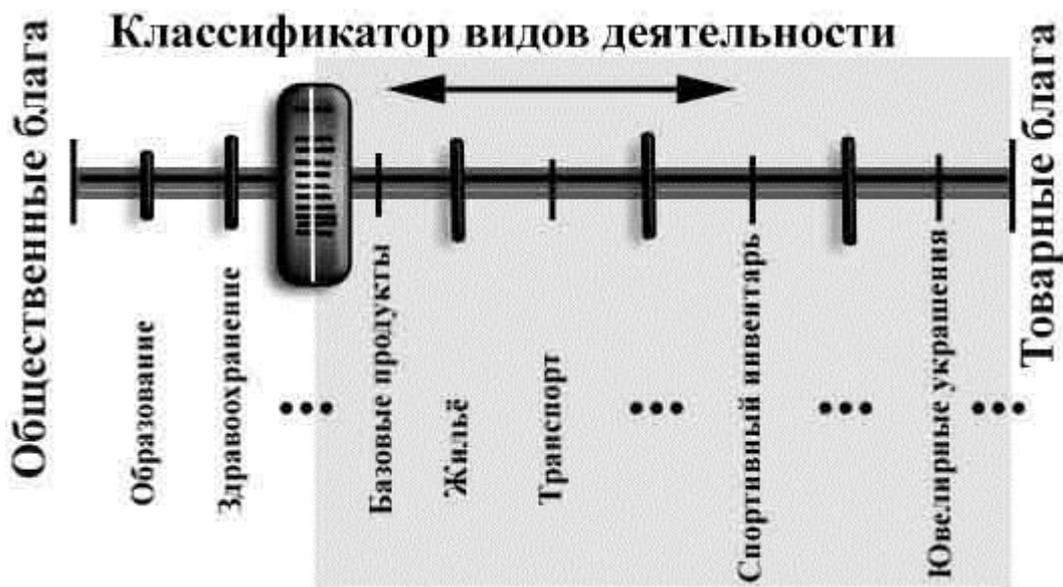
Алгоритм мотивационной организации деятельности следующий. На первом этапе формируется детализированная иерархическая пирамида общественного целеполагания (рис. 1). На втором этапе производится укрупнённая классификация видов и продуктов деятельности (табл. 1). Затем иерархия общественной мотивации представляется в виде горизонтальной шкалы (рис. 2), которая выполняет задачу разделения благ на товарные и общественные. Важно отметить, что в рамках мотивационной концепции организации производства и распределения можно настроить систему общественной деятельности таким образом, что она сможет приобрести свойства любого социально-экономического уклада; причём, положение «ползунка-регулятора» не является раз и навсегда фиксированным. Системе производства и распределения можно придать таким образом характер от классического коммунизма, где все без исключения блага обладают свойствами неисключаемости и несоперничества в потреблении до абсолютно крайнего либерально-рыночного фундаментализма, где любые блага (включая государственные и судебные функции) производятся, осуществляются и распределяются исключительно на коммерческой возмездной основе.

Таблица 1: Соответствие свойств результатов деятельности уровням общественного целеполагания

1	Генеральная цель	
2	Общественное целеполагание	Методологическое обеспечение общественного прогресса
3	Общественное благо	Нематериальное (методологическое, духовное) обеспечение деятельности
4	Товарный продукт со свойствами общественного блага (энергия, коммуникации...)	Ресурсное обеспечение удовлетворения общественных потребностей
5	Товарный продукт производительного потребления (средства производства)	Ресурсное обеспечение удовлетворения индивидуальных потребностей
6	Товарный продукт <u>базового</u> индивидуального конечного потребления	Удовлетворение частных первичных жизненных потребностей
7	Товарный продукт <u>дополнительного</u> индивидуального потребления	Удовлетворение дополнительных частных потребностей

Конкретное положение «регулятора» (рис. 2) определяется: а) менталитетом населения; б) уровнем развития производительных сил. Приведённая в табл. 1 классификация видов и продуктов деятельности по уровням целеполагания представляет собой лишь частный возможный случай и отражает лишь по мнению автора оптимальное состояние системы «по умолчанию». Впрочем, думается, что оба крайних состояния (коммунизм и полная коммерциализация) вряд ли возможны на практике. Состояние коммунизма нецелесообразно организовывать из-за современных нам уровня развития производительных сил и уровня общественного сознания, а состояние тотальной коммерциализации возможно лишь тогда, когда в том числе законы природы и мироздания (в виде природы, биологических инстинктов и Божьих Заповедей) войдут составной частью во Всемирную торговую организацию. Что представляется слегка проблематичным.

Рис. 2. Классификатор видов и продуктов деятельности



Классифицировав виды и результаты деятельности по мотивационным уровням, появляется возможность определения их экономических свойств, таких как форма собственности на капитал, способ ценообразования и режим налогообложения. В свою очередь они задают режимы конкуренции и способы распределения и перераспределения доходов от продаж. Если обратиться к шкале на рис. 2, то левая часть видов и продуктов деятельности соответствует общественным благам и государственной (общественной) форме собственности на капитал. Чем левее позиция вида деятельности, тем больше его продукт соответствует нормированному ценообразованию и льготному налогообложению (в крайнем случае его полному отсутствию). Чем правее позиция вида и продукта деятельности, тем больше они соответствуют свободному рынку, частной форме собственности на капитал, следовательно, свободному ценообразованию, но максимально полному налогообложению.

Уместен вопрос, чем же отличается предлагаемый механизм от простой конвергентной схемы? В первую очередь – базовыми внеэкономическими критериями (уровнем мотивации) и недопущением смешивания свойств хозяйствующих субъектов, занятых одним видом деятельности. Например, если образование относится к общественному благу, а не к коммерческой услуге (равно как и наоборот), то все субъекты деятельности, занятые в этой сфере, должны иметь одинаковые свойства. Почему же, например, в рамках мотивационной концепции не должны сосуществовать частные и государственные школы (больницы), если образование и здравоохранение причислить к общественным благам? ⁶ Причина в том, что в таком случае одни и те же результаты деятельности (применительно к образованию - получение знаний и компетенций) утрачивают свойства неисключаемости и несоперничества в потреблении, что неизбежно приводит к двойным стандартам.

Данный механизм системно исключает такие недостатки традиционной экономической системы как

- извлечение личных сверхдоходов из удовлетворения общественных интересов;
- системная инфляция за счёт роста цен на базовые ресурсы (энергия, коммуникации, основные продукты питания, коммунальные услуги);
- системная инфляция за счёт банковско-спекулятивного сектора экономики;
- недостаточное поступление налогов в бюджет за счёт несоответствия формы собственности на капитал производимым благам.

⁶ В рамках одного вида деятельности могут быть продукты деятельности различных мотивационных уровней. Например в рамках образования могут быть дополнительные факультативные предметы, в рамках здравоохранения – сопутствующие коммерческие – например, косметологические услуги.

В качестве частных негативных примеров иллюстрации последнего пункта можно привести производство частными субъектами бизнеса алкогольной, табачной продукции как извлечение частных доходов от удовлетворения деконструктивных потребностей; участие частных капиталов в энергокомпаниях, затраты на продукцию которых включаются в стоимость всех без исключения благ как товарной, так и нетоварной природы.

В конечном счёте именно такой принцип ранжирования опосредованно отвечает за связь интересов общества с интересами индивида, демонстрируя структурное сходство с классическими пирамидами индивидуальных потребностей. Необходимо поставить задачу не приоритета частной или общественной собственности на капитальные блага, не их соперничества и попеременного вытеснения, а объединения, слияния преимуществ общественного и частного капитала. Но в рамках замкнутой мотивации экономической среды сделать это заведомо невозможно, поскольку в соответствии с экономическими критериями одно неизбежно и любыми способами вытесняет другое.

В рамках мотивационного механизма существует реальный способ устранения данных системных противоречий. Его можно проиллюстрировать на примере двух полюсов системы государственного регулирования:

- 1) свободное ценообразование плюс максимальное (полное) налогообложение доходов;
- 2) нормативное ценообразование плюс льготное налогообложение.

Данный способ, в частности, включает в себя реализацию следующих задач (Астафьев, 2011: 141):

- Единая дифференцированная шкала оплаты труда в сферах деятельности, не основанных на использовании частного капитала;
- Устранение принципиальных различий в размере и качестве социальных гарантий успешным наёмным топ-менеджерам и владельцам бизнеса;
- Замещение антимонопольного регулирования мотивационным.
- Введение параллельного ресурсно-трудового учёта стоимости благ, применяемой при расчётах рыночных субъектов экономической деятельности с государством.

Итак, общие принципы мотивационной организации производства и распределения благ можно свести к следующим положениям.

1. Классификация всех видов деятельности на коммерческую деятельность и функции. При этом первый вид соответствует производству товаров, работ и услуг (благ товарной природы), второй – производству общественных благ.
2. Соответствие частной формы собственности на капитал производству и распределению благ товарной природы, государственной (общественной) формы собственности – производству общественных благ.
3. Соответствие вида деятельности форме собственности на капитал, а вида продукта – способу ценообразования и режиму налогообложения.
4. Устранение единой шкалы общественного признания и критерия успешности в виде максимизации денежного дохода и потребления. Введение параллельной, принципиально иной системы социальных гарантий и стимулирования руководства государственных субъектов хозяйственной деятельности (социальные льготы, общественное признание).
5. Применение безналичного оборота при расчётах хозяйствующих субъектов с государственным (общественным) капиталом.
6. Введение параллельного ресурсно-трудового учёта для определения стоимости благ для государственных (общественных) нужд.
7. Закрепление производства и продаж товарных продуктов, удовлетворяющих деконструктивные потребности (табак, алкоголь, азарт), исключительно за государством.
8. Нормированное распределение ресурсов между видами деятельности различных мотивационных уровней.

Применение мотивационных принципов в организации производства и распределения благ позволит с максимальной рациональностью использовать преимущества как частной инициативы, так и

планово-государственного сектора и одновременно сведёт к минимуму проявления недостатков, характерных как для той, так и для другой формы собственности и способа управления.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Аристотель. (1983) *Политика* // Соч. Т. 4. М.: Мысль. 830 с.
- [2] Астафьев И.В. (2011) *Шанс мира: преодоление экономики (Кризис экономической системы)*. Saarbrücken, Germany: LAP Lambert Academic Publishing.
- [3] Астафьев И.В. (2010) *Основания мотивационной экономики*. Институт мотивационной деятельности в системе организации совокупного общественного труда. – Кострома: КГУ им. Н.А Некрасова.– 213 с.
- [4] Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. (2008) *Основания смешанной экономики*. Экономическая социодинамика. – М.: Институт экономики РАН.
- [5] Иноземцев В.Л. (1998) *За пределами экономического общества*. – М.: Академия.
- [6] Маркс К. (1983) *Капитал*. Т. 2 – М.: Политиздат.
- [7] Фромм Э. (1993) *Человек для самого себя /Психоанализ и этика*. М.

Primljeno: 10.04.2012.

Odobreno: 14.06.2012.