

Содержание

Введение

1. Методологические вопросы анализа экономических интересов

1.1 Сущностная характеристика экономических интересов

1.2 Соотношение категорий «экономический интерес» и потребность

1.3 Осознание экономического интереса

2. Экономический интерес предприятия (фирмы)

2.1 Сущность экономических интересов предприятия (фирмы), их классификация

2.2 Реализация экономических интересов предприятия (фирмы)

2.3 Экономические интересы предпринимателя и работника, согласование их интересов

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Актуальность темы исследования обуславливается тем, что вопросы исследования экономических интересов относятся к числу наиболее важных в экономической теории. Многоуровневый характер смешанной экономической системы порождает многосубъектность носителей различных экономических интересов.

Трансформационные процессы, протекающие в российской экономике в последние годы, оказывают серьезное влияние на систему экономических интересов субъектов хозяйствования и направления их взаимосвязей, приводят как к появлению новых экономических интересов, так и к более глубокому осознанию уже существующих. Это требует самостоятельного исследования экономических интересов с использованием новых подходов.

Кроме того, задача повышения эффективности производства является одной из важнейших, стоящих перед современной экономической теорией и хозяйственной практикой. С деятельностью предприятий связан переход к устойчивому экономическому росту, эффективности функционирования национальной экономики, решению социальных проблем. Необходимость увеличения результативности деятельности всех экономических субъектов, способных оказывать влияние на эффективность работы предприятий, требует изучения движущих факторов их деятельности. Важнейшее место среди последних занимают экономические интересы. В связи с этим вопросы выявления существующих экономических интересов руководителей, работников, крупных и мелких собственников предприятия, а также изменения эффективности их реализации при осуществлении реформирования предприятий, приобретают в настоящих условиях особое значение.

Целью данной курсовой работы является анализ реализации экономических интересов.

Для достижения указанной цели в работе решались следующие задачи:

- на основе анализа и обобщения теоретических взглядов, существующих в экономической литературе, уточнить сущность категории «экономический интерес»;

- рассмотреть соотношение категорий «экономический интерес» и потребность;
- проанализировать процесс осознания экономического интереса;
- раскрыть сущность экономических интересов предприятия, дать их классификацию;
- рассмотреть процесс реализации экономических интересов предприятия;
- определить экономические интересы предпринимателя и работника, согласование их интересов.

1. Методологические вопросы анализа экономических интересов

1.1 Сущностная характеристика экономических интересов

Задача повышения эффективности производства является одной из важнейших, первоочередных, стоящих перед современной экономической теорией и хозяйственной практикой. С деятельностью предприятий связан переход к устойчивому экономическому росту, эффективности функционирования национальной экономики, решению социальных проблем. Опыт мирового развития показывает, что без эффективно функционирующих предприятий устойчивое экономическое и социальное развитие невозможно. Необходимость повышения результативности деятельности всех экономических субъектов, способных оказывать влияние на эффективность работы предприятий, требует изучения движущих факторов их деятельности. Важнейшее место среди последних занимают экономические интересы.

Для начала необходимо дать определение данной экономической категории. Экономический интерес - система экономических потребностей субъектов хозяйственной деятельности. Отражая единство всех экономических потребностей, интерес, в отличие от потребностей, ориентированных на предметные цели, направлен на экономические отношения, на жизненные условия в целом. Поэтому интерес выступает как стимул деятельности субъекта экономики, определяя его хозяйственное поведение и поступки. Специфика экономических интересов предопределена, как объективными условиями производства, так и мерой осознания интереса субъектом экономики. Диалектическое взаимодействие двух сторон экономического интереса - объективной и субъективной приводит к тому, что экономический интерес выступает двигателем экономической жизни.

Экономический интерес побуждает хозяйствующего субъекта действовать, занимать определенное место в процессе общественного производства. Поэтому, исходя из правильного понимания экономического интереса каждого участника хозяйствования, можно объяснить многие их действия, задачи, выполняемые ими в экономической жизни общества, а также предупредить возможные негативные последствия.

Проблеме экономических интересов уделяется значительное внимание в отечественной и зарубежной экономической теории. Представители большинства западных школ понимают интерес преимущественно как психологическую категорию, как желание, склонность, расположение, испытываемое людьми и определяемое их субъективным восприятием. Как правило, в западной экономической теории проблема интересов рассматривается в контексте

исследования мотивации человека к экономической деятельности, повышения эффективности менеджмента или изучения организационной культуры того или иного государства. С этой точки зрения интересны концепции «научного управления» Ф. Тейлора, «идеальной бюрократии» М. Вебера, «науки администрирования» А. Файоля, а также работы Д. Карнеги, У. Оучи, Т. Питера, Р. Уотермена, Л. Яккоки, М. Вудкока, Д. Френсиса и др. Иными словами, внимание западных ученых к проблеме экономических интересов носит чисто практический, прикладной характер - как использовать экономические интересы для достижения конкретных целей [3, с. 251].

Несмотря на многообразие точек зрения, подходов, используемых западными учеными при изучении экономических интересов, следует обратить внимание на тот факт, что все они признают исключительно важную роль интересов в экономической деятельности каждого отдельного человека и общества в целом, особо подчеркивая при этом их субъективную направленность. Например, согласно М.Веберу вся экономическая деятельность, предпринимаемая в рыночной экономике, возникает и осуществляется благодаря собственным идеалам или материальной заинтересованности индивидов. В рыночной экономике заинтересованность в максимизации дохода - необходимая и ведущая сила всей экономической деятельности [6, с. 153]. А основоположник «кембриджской школы» А. Маршалл считал, что предметом исследования экономической науки являются, главным образом, те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни [7, с. 94]. Большинство российских ученых подчеркивают объективную основу экономических интересов, их обусловленность социально-экономическими условиями. Они заостряют внимание на раскрытии сущности и содержания экономических интересов, их классификации и т.д. Понятие «интерес» в работах отечественных экономистов также используется для обозначения реальной причины деятельности. Определения экономических интересов в качестве «непосредственных факторов», «конечных причин», «движущих сил», «источников» деятельности подчеркивают то активное влияние, которое интересы оказывают на поведение экономических субъектов.

Однако объективные задачи, выдвигаемые современной действительностью, требуют объяснения происхождения тех или иных форм экономических интересов и нахождения методов управления ими, а также усиления одних и ослабления других интересов, более полного и эффективного их сочетания. Для этого необходимо знать объективные условия, вызывающие формирование экономического интереса, а также степень воздействия этих изменяющихся условий на сознание людей, правильно определять и рассчитывать результативность и эффективность запланированных изменений условий. Нужно точно и априори знать, какое воздействие оказывают интересы на экономическую деятельность людей. На конкретного человека влияют природные условия, средства производства, другие люди. В своих поступках он руководствуется потребностями, целями, мотивами. Переплетаясь, проходя через сознание, окрашиваясь эмоциями, чувствами,

переживаниями, побуждающие человека силы складываются в сложную систему. Для характеристики места экономических интересов в этой системе необходимо определение их сущности. Более того, неоднозначность и противоречивость процессов, происходящих в российской экономике, требует самостоятельного исследования экономических интересов с использованием новых подходов. Экономические интересы проявляются, в первую очередь, как стремление людей достичь результатов своей деятельности, которые включают получение предметов потребления, удовлетворяющих их потребности непосредственно, средств производства, обеспечивающих потребности людей опосредованно, через применение их в процессе производства, достижение определенных экономических и политических преобразований, которые заметно изменяют положение в обществе отдельного человека, группы людей и через эти изменения оказывают существенное влияние на удовлетворение их потребностей.

1.2 Соотношение категорий «экономический интерес» и потребность

В возникновении экономических интересов особую образующую роль играют потребности. Интерес возникает там, где образуется необходимость удовлетворения потребностей. Практически в жизни каждого участника экономических отношений это непрерывный процесс, так как любой субъект имеет множество различных потребностей, но его положение в системе социально-экономических отношений не всегда позволяет их удовлетворять сполна. В такой ситуации субъект отдает предпочтение одним потребностям, порой даже в ущерб другим. Возникает проблема настоятельности или актуализации потребностей, которая становится основой целесообразной деятельности субъекта в поиске возможностей удовлетворения потребностей.

Являясь выражением взаимосвязи субъекта и условий его деятельности, потребности обнаруживают себя в неосознанных влечениях и осознанных мотивах поведения. Потребности, как правило, имеют предметную направленность, которой предшествует так называемое поисковое поведение: общая неконкретная потребность стимулирует поиск определенных способов и предметов ее удовлетворения. Важнейшая особенность потребностей - их динамический характер, изменчивость, развитие на базе удовлетворенных потребностей новых, более высокого порядка [1, с. 289].

В зависимости от задач изучения в современной науке применяют различные классификации потребностей: по сферам деятельности (потребности труда, познания, общения, отдыха и т.д.); по объекту потребностей (материальные и духовные, этические, эстетические и т.д.); по их функциональной роли (доминирующие и второстепенные, центральные и периферические, устойчивые и ситуативные); по субъекту потребностей (индивидуальные, групповые, общественные).

Что же касается экономических потребностей, то по отношению к масштабам и структуре производства они подразделяются на:

- абсолютные, выражающие потребительскую силу общества (максимальный объем освоенных производством благ, который мог бы быть потреблен обществом, если бы

был в наличии);

- действенные (которые могут и объективно должны быть удовлетворены при оптимальном ходе воспроизводства);

- подлежащие удовлетворению (которые могут быть удовлетворены при фактическом состоянии воспроизводства с учетом отклонений от оптимума);

- фактически удовлетворяемые [8, с. 451].

Кроме перечисленных, существует большое количество других классификаций потребностей. Например, А.Маршалл приводит классификацию Германна, который подразделяет потребности на «абсолютные и относительные, высшие и низшие, неотложные и могущие быть отложенными, положительные и отрицательные, прямые и косвенные, общие и особенные, непрерывные и прерывистые, постоянные и временные, обычные и чрезвычайные, настоящие и будущие, индивидуальные и коллективные, частные и государственные» [10, с. 372].

А. Маслоу предложил пятиуровневую пирамиду человеческих потребностей. В возрастающем порядке это:

1) физиологические или базовые потребности;

2) потребности безопасности;

3) социальные потребности (быть кому-то нужным, состоять в дружеских отношениях, входить в какую-либо группу);

4) потребность в уважении (символы статуса, престижа, славы);

5) потребность в самореализации, самовыражении, развитии своего потенциала и т.д.

А. Маслоу подчеркивает, что потребности 1-2 - первичные, к удовлетворению которых любой человек стремится всегда и в первую очередь, потребности 3-5 - вторичные, которые у отдельных людей могут не получить своего развития [5, с. 149].

Представители австрийской экономической школы составили шкалу потребностей, расположив их по степени важности. Эта шкала показывает, что пока не удовлетворена какая-либо потребность высшего порядка, ее значение перекрывает значения потребностей более низших порядков [5, с. 149].

Формирование экономического интереса начинается с процесса актуализации потребностей, поступательное развитие которого идет через осознание необходимости удовлетворения потребности к поиску возможностей ее удовлетворения. На каком варианте поведения остановиться, какие избрать средства, пути для удовлетворения потребностей - эти вопросы становятся решающими для субъекта в процессе формирования интересов. Выбор путей, а также возможности удовлетворения потребностей во многом зависят от социально-экономического положения субъекта в обществе, уровня развитости его способностей и задатков, то есть интерес формируется и условиями жизни, уровнем сознания, разделением труда, практическими связями и отношениями его носителя. Иными словами, экономические интересы не существуют сами по себе, абстрактно, вне тех субъектов, которые выступают в качестве их носителей. Поэтому ключевое значение для понимания места и роли конкретного экономического интереса в

системе экономических интересов общества имеет определение его носителя. Носителем какого-либо интереса является тот субъект, на удовлетворение потребностей которого направлен данный интерес. Последний существует лишь постольку, поскольку имеется его носитель. Иными словами, носитель интереса получает выгоду от его реализации, он заинтересован в нем.

1.3 Осознание экономического интереса

Категория экономического интереса субъективна, прежде всего, в том смысле, что она есть результат деятельности субъекта, а также в том, что она, являясь результатом сознательной деятельности, содержит в самом себе такие моменты, которые зависят от сознания, поскольку, чтобы защитить известный интерес, нужно осознавать его.

Осознание экономических интересов является сложным процессом, играющим важную роль в их реализации. Этот процесс осуществляется в два этапа. На первом этапе субъект осознает свои потребности и определяет цель своей деятельности, в результате чего формируется интерес как осознанная экономическая цель. Но эта цель указывает только на объект, на который направлен интерес. Ответа на вопрос, какими способами и средствами можно достичь поставленной цели, первый этап осознания интереса не дает.

На втором, более сложном этапе осознания интересов происходит выяснение средств, способов и путей удовлетворения потребностей в определенных экономических условиях. Довольно часто экономический субъект знает, чего он хочет, но не вполне четко представляет себе путь достижения желаемого. В этом кроется одна из главных причин неверного или неполного осознания экономических интересов.

Экономические интересы могут быть осознаны и не осознаны, отражены в сознании полно или частично, верно или неверно. И какой вид примет интерес, пройдя через сознание, в значительной степени зависит от обстоятельств. Осознание интересов, следуя за процессом их формирования, может значительно от него отставать.

Индивид, группа или даже общество могут представлять свои интересы в искаженном виде. Это приводит к тому, что непознанные экономические интересы начинают действовать стихийно и пробивать себе дорогу через массу случайностей. В этом случае интересы становятся неуправляемыми, так как не находят воплощения в сознательных действиях людей.

Экономический интерес считается полностью осознанным в том случае, когда индивид, испытывающий нужду в чем-либо, осознает свое место в общественном производстве, определяет свое отношение к условиям производства и, наконец, понимает зависимость удовлетворения его личных потребностей от осуществления им действий, направленных на удовлетворение потребностей других индивидов и общества в целом. Именно в выборе конкретных путей и целей удовлетворения потребностей проявляется субъективная сторона экономических интересов [2, с. 192].

Но следует иметь в виду, что преследуя свои интересы, субъект, как правило, сталкивается с рядом ограничений (бюджетных, технологических и т.д.), а также

различными альтернативными вариантами удовлетворения своих потребностей. Тем самым, в деятельности субъекта проявляется объективная направленность, диктуемая экономическими отношениями. Следовательно, экономические интересы являются выражением тех связей и отношений, которые объективно складываются между людьми в процессе общественного производства.

2. Экономические интересы предприятия

2.1 Сущность экономических интересов предприятия, их классификация

Современная теория фирмы учитывает взаимовлияние кейнсианства, монетаризма и неоклассического синтеза как систем доминирующих подходов к анализу экономики и выработке экономической политики. Важную роль в исследовании фирм играют теория управления (менеджмента), экономическая кибернетика и теория информационных систем [15, с.103].

В содержании деятельности предприятий стержневой основой являются бизнес-процессы, для осуществления которых совершаются сделки и оформляются контракты. В интерактивной теории под фирмой понимается совокупность бизнес-процессов, обеспечивающих получение прибыли или достижение других уставных целей, на основе рационального использования человеческого капитала и имущества при согласовании интересов собственников капитала, персонала и общества.

На эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия большое воздействие оказывают внутрифирменные производственные отношения.

В содержание этих отношений входят отношения между субъектами - участниками фирмы в процессе внутрифирменной специализации и кооперации, материально-технического снабжения, сбыта продукции, оплаты труда работников, распределения доходов фирмы, инвестиционной и инновационной деятельности, внешнеэкономических связей и др.

Важнейшими факторами развития внутрифирменных производственных отношений выступают научно-технический прогресс, величина и тип фирмы, ее структура, ассортимент производимой продукции, развитие внутрифирменной специализации и кооперации, состав и квалификация персонала, оплата труда, распределение и использование доходов и др. [1, с. 539].

Однако эффективность и надежность деятельности фирмы и внутрифирменных отношений нельзя оценить только по общей доходности фирмы. Требуется показатели устойчивости и динамичности институтов собственности, их гибкости и адаптивности к изменениям внешней среды.

Предприятие (фирма) не противопоставляет свои цели интересам государства в угоду абстрактной экономической свободе, а согласует свои функции с ограничениями внешней среды в интерактивном режиме. В противоречивом процессе согласования целей фирмы с интересами государства и общества достигается действительная экономическая самостоятельность предприятий, возможность наиболее полно и последовательно осуществлять свои цели-функции. Все экономические интересы существуют в целостной системе и учитываются при реализации каждого из них. В классификацию экономических интересов входят:

1) личные, семейные, коллективные, ведомственные;

- 2) муниципальные, региональные, межрегиональные, государственные;
- 3) коренные и производственные;
- 4) материальные и духовные;
- 5) перспективные, среднесрочные и краткосрочные.

Между различными интересами и их носителями - субъектами могут возникать противоречия. Причины этих противоречий могут быть объективными и субъективными, долговременными и кратковременными [1, с.479].

В современных условиях противоречивость характерна для внутри-фирменных экономических интересов, в том числе:

- противоречивость экономических интересов собственника средств производства и наемного работника;
- противоречивость интересов владельца капитала, предполагающую соотношение доли прибыли, направляемую на инвестирование и той ее части, которая используется на личное потребление;
- противоречивость экономических интересов наемного работника связана с проблемой соотношения доходов, идущих на потребление и сбережение;
- противоречивость интересов менеджеров, которые с одной стороны, заинтересованы в прибыльности фирмы, а с другой - в повышении (часто необоснованном) личных доходов.

Противоречивость данных экономических интересов предполагает постоянный поиск и обновление механизма согласования интересов, компромиссного разрешения возникающих противоречий с целью обеспечения экономического равновесия как необходимого условия устойчивого экономического роста. Экономические интересы субъектов экономики должны быть не только познаны, но и реализованы в процессе производственно-хозяйственной деятельности. Только тогда эти интересы будут движущей силой эффективного развития производства и укрепления экономического положения предприятий.

2.2 Реализация экономических интересов предприятия

Под реализацией экономических интересов следует понимать конкретные формы их проявления и достижения в воспроизводственном процессе. Как выражение существующих экономических отношений интересы реализуются посредством совокупности различных экономических, социальных и иных процессов, отношений и категорий в сложившемся механизме хозяйствования [11, с. 58].

Реализация экономических интересов происходит на разных уровнях хозяйствования, в различных сферах экономики, на всех стадиях воспроизводства - стадиях производства, распределения, обмена и потребления.

Очевидно, что в наибольшей мере экономические интересы работников реализуются на их предприятиях, по месту основной работы. Там осуществляется воспроизводственный процесс, развиваются производительные силы и производственные отношения, удовлетворяется значительная часть материальных потребностей работников.

Процесс реализации интересов можно представить в следующей последовательности:

- 1) осознание интересов, включающее познание содержания и оценку;
- 2) формирование у субъекта мотивов поведения;
- 3) социальное действие.

Связь между этими звеньями достаточно противоречива: с одной стороны, это составляющие единого процесса, а с другой - постоянная возможность возникновения разрывов между данными звеньями [16,с.257].

Можно предполагать, что с развитием производительных сил и экономических отношений и совершенствованием хозяйственного механизма в содержании и развитии экономических интересов все четче будут проявляться следующие устойчивые тенденции:

- развитие и усложнение экономических интересов хозяйствующих субъектов, что явится отражением расширения и возвышения производственных и личных потребностей субъектов экономики.
- возрастание приоритетного значения личных экономических интересов, ибо по мере развития экономики могут все полнее удовлетворяться материальные и духовные потребности каждой личности. Будет происходить качественное накопление человеческого капитала;
- все более полный учет и наибольшая реализация каждого вида экономических интересов хозяйствующих субъектов;
- оптимизация взаимодействия всех экономических интересов, существенное уменьшение противоречий между ними и т.д.

Важнейшими формами реализации экономических интересов предпринимателей и работников предприятий можно назвать:

- получение и увеличение доходов (заработной платы, премий, дивидендов и др.);
- получение и увеличение благ из социальных фондов предприятий;
- улучшение образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения;
- повышение профессиональной квалификации работников;
- устойчивое развитие производства и неуклонное повышение его эффективности на основе роста производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи, улучшения качества продукции;
- укрепление материально-технической базы и постоянное ее обновление на основе внедрения новейших достижений научно-технического прогресса, комплексной механизации, электрификации, автоматизации, внедрения интенсивных экономических технологий;
- развитие специализации и кооперации производства;
- совершенствование внутрипроизводственных отношений;
- улучшение организационной структуры предприятия;
- совершенствование организации труда и производства;
- оптимизация налогообложения предприятия;
- улучшение кредитования предприятия;
- укрепление финансового положения предприятия на основе снижения издержек, обоснованной ценовой политики, активной маркетинговой деятельности;
- формирование фондов воспроизводства предприятия, оптимизация их структуры,

соотношения и эффективное использование и др. [1, с. 472].

Совершенствование внутрифирменных экономических отношений между собственниками, менеджерами и наемными работниками фирм должно осуществляться с учетом особенностей корпоративной формы хозяйствования в рыночных условиях и содержания экономических интересов субъектов фирм. На эффективность внутрифирменных экономических отношений влияет уровень согласования и реализации экономических интересов предпринимателей, менеджеров и всех работников фирм.

2.3 Экономические интересы предпринимателя и работника, согласование их интересов

Экономический интерес предпринимателя определяется спецификой его деятельности как товаропроизводителя, субъекта производителя товаров. Поэтому его экономический интерес ориентирован на обеспечение материальных условий сохранения и развития предпринимательства, предприятия, собственником которого он является. Поскольку безубыточная, эффективная деятельность фирмы возможна только в случае получения предпринимателем прибыли, то непосредственно его экономический интерес заключается в максимизации прибыли. Выражение экономического интереса предпринимателя в зависимости от специфики фирмы (совокупность техно-экономических и социально-экономических факторов) может принимать различную определенность, воплощаясь в текущих, среднесрочных и стратегических целях.

Для предпринимателя, владеющего крупной корпорацией, получение прибыли как внутренний мотив хозяйственной деятельности может трансформироваться в интерес, непосредственно связанный с расширением рынков сбыта продукции либо с экономическим ростом и техническим перевооружением. Если же субъектом хозяйственной деятельности является коллектив-предприниматель (например, кооператив), то в этом случае экономический интерес непосредственно трансформируется в качестве главной задачи - в необходимости сохранения рабочих мест. Однако в любом случае каждый предприниматель заинтересован в сохранении своей фирмы как эффективно работающего предприятия. Поэтому будь то частное, акционерное или государственное предприятие в условиях рынка экономический интерес един - это максимизация прибыли. И хотя формы целевых устремлений фирм довольно различны и часто меняются под влиянием внутренних и внешних факторов, тем не менее, ориентация предпринимателя на получение прибыли остается доминирующим фактором. Существуют два основных способа максимизации прибыли. Первый способствует получению большей массы прибыли, второй - увеличению темпов прироста прибыли. В основе первого способа лежит принцип сопоставления предельных издержек с предельными доходами, в основе второго способа - учет влияния постоянных и переменных издержек на темпы прироста прибыли [12, с. 131].

При первом способе максимальную прибыль фирма получает при достижении равенства предельного дохода и предельных издержек, т. е. при условии $MR = MC$. Это равенство одновременно свидетельствует об экономическом равновесии фирмы на

рынке. Чтобы понять эти процессы максимизации массы прибыли и достижения точки равновесия фирмы на рынке, обратим внимание на следующие факторы, которые предопределяют поведение фирмы на рынке. Каждая дополнительная единица товара, поставленная той или иной фирмой на рынок, одновременно добавляет некую величину к валовому доходу (эта величина и есть MR - предельный доход) и некую величину к валовым издержкам (эта величина есть MC - предельные издержки). Поведение фирмы определяется сопоставлением MR и MC.

Предельный доход - MR (от англ. marginal revenue) - это дополнительный доход от продажи одной дополнительной единицы продукции. Он определяется как разность между объемом продаж в данный период и объемом продаж в предыдущий период, если за этот период объем продаж увеличился на одну единицу продукта [14, с. 199]. Средства реализации экономического интереса в различных условиях могут быть различны: это и удешевление или, наоборот, увеличение цены единицы продукции, повышение ее качества, выпуск модных изделий, снижение зарплаты и других издержек производства, использование ресурсосберегающих технологий. Но, как показывает практика, главным конституирующим средством максимизации прибыли и успешного предпринимательства является новаторство.

Экономический интерес работника определяется спецификой его деятельности в системе производственных отношений. Работник в процессе производства реализует свою способность к труду и его интерес состоит в том, чтобы его способность к труду (его рабочая сила) была оплачена работодателем соответственно цене рабочей силы. Поэтому главный экономический интерес работника заключается в получении зарплаты на уровне, обеспечивающем стоимость жизни самого работника и его семьи.

Величина заработной платы работника должна быть достаточной для воспроизводства его рабочей силы и той хозяйственной ячейки, в которой он ее воспроизводит - т. е. семьи. Это означает, что реализация зарплаты должна обеспечить удовлетворение физических, духовных, социальных, культурных потребностей работника и его семьи.

Однако на рынке труда, где осуществляется купля-продажа рабочей силы, экономическому интересу работника противостоит экономический интерес работодателя - достижение максимизации прибыли, что предполагает экономию на всех факторах производства, в т. ч. и на зарплате работника. Объективное противоречие между экономическим интересом работника (в увеличении зарплаты) и экономическим интересом работодателя (в ее уменьшении) решается посредством борьбы рабочего класса, посредством многочисленных форм организации рабочего движения (профсоюзы, партии, др. общественные организации), а также воздействия со стороны государства. В современном мире экономический интерес работника реализуется через систему социального партнерства, когда работник (через профсоюзы), государство и работодатель заключают договор, который обеспечивает реализацию экономического интереса всех договаривающихся сторон. Через договор обеспечивается также защита экономического интереса работника в обеспечении благоприятных условий производства и охраны труда.

На сегодняшний день работник часто выступает в роли собственника акций своего предприятия. Положение его как собственника обогащает его экономический интерес - формируется заинтересованность в эффективной работе всего предприятия, от которой зависит цена акций и величина дивидендов. Это приводит к формированию общего экономического интереса работника и работодателя и возникновению на этой основе социальной стабильности в обществе.

На предприятиях нет других возможностей согласовать экономические интересы работников и предпринимателей, кроме обсуждения этих интересов и требований их владельцев и достижения договоренностей о степени и путях реализации интересов.

Основной формой согласования экономических интересов работников, предпринимателей и собственников выступает социальное партнерство [1, с. 190]. Социальное партнерство представляет собой общественную форму и процесс согласования интересов работников и работодателей с участием государства как гаранта соблюдения законов, прежде всего, соблюдения трудового и социального законодательства.

Социальное партнерство позволяет на основе переговоров основных субъектов хозяйствования согласовать и координировать их интересы и позиции с учетом экономических, социальных и политических реальностей.

Путем трехсторонних переговоров достигаются оптимальные варианты и пути относительно более полного удовлетворения первоочередных интересов работников, предпринимателей и государства применительно к существующему экономическому положению и наличным ресурсам договаривающихся сторон.

Главными средствами согласования и защиты многообразных интересов различных социальных групп, слоев, классов и органов государственной власти являются переговоры, консультации, договора, соглашения.

Система социального партнерства включает в себя следующие основные элементы:

- * совокупность постоянно и временно действующих двух-, трехсторонних органов, формируемых представителям работников, работодателей, исполнительной власти и осуществляющих взаимодействие между ними на различных уровнях регулирования социально-трудовых и связанных с ними отношений (федерация, регионы, отрасли, территории, предприятия);

- * совокупность различных совместных документов (коллективных договоров, соглашений, решений и др.), принимаемых этими органами на основе взаимных консультаций, переговоров между сторонами направленных на регулирование социально-трудовых отношений;

- * соответствующий порядок, формы взаимодействия, соотношения и последовательность в разработке, сроках принятия, приоритетности указанных органов и документов.

Коллективный договор представляет собой действенное средство защиты интересов наемных работников.

Структура и содержание коллективного договора, срок его действия определяются сторонами. В каждой конкретной организации содержание коллективного договора составляется «сходя из условий, в которых трудятся работники, а также из тех

проблем социально-трудовых отношений, которые не должны ухудшать положение работников по сравнению с действующим законодательством, а также в соответствии с положениями, изложенными в генеральных, отраслевых или специальных соглашениях.

Основные причины, сдерживающие заключение коллективных договоров:

- * неустойчивое финансовое положение многих предприятий;
- * нежелание работодателей в условиях экономической и финансовой нестабильности брать на себя конкретные обязательства;
- * отсутствие профорганизаций на многих предприятиях;
- * противостояние работодателей-собственников объединению работников;
- * социальная пассивность наемных работников;
- * недооценка работниками роли и значения коллективного договора, использования его как инструмента защиты их прав [9, с. 59].

Существенной проблемой социального партнерства на производственном уровне остается невыполнение коллективных договоров. На большинстве предприятий и учреждений они к тому же носят в основном рекомендательный характер, и работодатели не несут ответственности за нарушение или невыполнение обязательств по коллективным договорам.

Заключение

Таким образом, экономический интерес - система экономических потребностей субъектов хозяйственной деятельности (работника, корпорации, кооперации, потребителя, государства). Отражая единство всех экономических потребностей, интерес, в отличие от потребностей, ориентированных на предметные цели, направлен на экономические отношения, на жизненные условия в целом. Поэтому интерес выступает как стимул деятельности субъекта экономики, определяя его хозяйственное поведение и поступки. Специфика экономических интересов предопределена, с одной стороны, объективными условиями производства, с другой мерой осознания интереса субъектом экономики. Диалектическое взаимодействие двух сторон экономического интереса - объективной и субъективной приводит к тому, что экономический интерес выступает двигателем экономической жизни. Взаимодействие экономических интересов составляет основное содержание экономической жизни общества. Отсюда настоятельная необходимость в выработке принципов оптимального сочетания интересов отдельных людей и социальных групп, их гармонизации. В этом заключается едва ли не основная задача экономической науки и практики.

Односторонний взгляд на экономический интерес позволяет выявить лишь определенную совокупность его характеристик, не обеспечивая получения полной картины обо всем его многообразном содержании. Исследования экономических интересов весьма важны, поскольку каждое направление экономической и, более широко, социальной мысли с позиций присущих ему научных принципов вносит свой особенный вклад в развитие теории и методологии познания экономического интереса. Вместе с тем, все более очевидной представляется необходимость объединения усилий экономистов всех школ с целью завершения формирования

теории экономических интересов, которая составила бы основу новой парадигмы экономической теории.

Сегодня в науке нет единого мнения о понятии и природе экономических интересов и способов их согласования. Несмотря на значительное количество работ, связанных с анализом различных аспектов экономических интересов, остается ряд недостаточно исследованных теоретических вопросов. Среди них: историческая, гносеологическая и онтологическая природа экономического интереса, факторы его определяющие; формы и условия реализации интересов в современных условиях; роль и место интересов в экономической системе общества; закономерности формирования, функционирования и развития системы экономических интересов; тенденции ее трансформации.

Многие ученые сходятся во мнении, что формой проявления экономических потребностей являются экономические интересы. Экономические интересы служат опосредующим звеном между потребностями субъектов и их стимулом к производственной и иной общественной практике, являются социально и исторически обусловленной необходимостью удовлетворения потребностей. В свою очередь, потребности составляют материальную основу экономических интересов, поскольку интерес рождается в процессе конкретных действий, направленных на удовлетворение потребностей. Отсюда ясно, что изучая понятие «экономический интерес», следует, прежде всего уделить внимание таким категориям как «стимул» и «стимулирование».

Важной составляющей в структуре экономических интересов в современном мире является взаимодействие экономических интересов наемного работника и работодателя. Объективный процесс эволюции производственных отношений и трансформации экономических интересов приводит к разрешению противоречий экономических интересов «работник - работодатель» через механизм социального партнерства. Трансформация экономических интересов в современной экономике приводит к формированию отношений социального согласия и, в конечном счете, к социальной стабильности в обществе.

Список использованной литературы

1. Выварец А.Д. Экономика предприятия. Юнити-Дана, 2007 г, 544 стр.
2. Иохин В.Я. Экономическая теория. Экономистъ, 2005 г, 864 стр.
3. Камаев В.Д., Ильчиков М. З., Борисовская Т. А. Экономическая теория . 2007, 384стр.
4. Кураков Л.П.. Экономическая теория. Издательства: МПСИ, МОДЭК, 2007 г. 1072 стр.
5. Курс экономической теории / Под ред. М.Н. Чепурина / Киров 2004.
6. Курс экономической теории. Плотницкий И.М. - Мн.: Интерпрессервис, 2003. - 496 с.
7. Кучуков Р.А. Экономическая теория. Экономика, 2007 г. 520 стр.
8. Макконнелл К.Р., Брю С.А. Экономикс М.: Инфра, М.2003г, том 1.
9. Максюттов А.А. Экономика предприятия. Альфа-Пресс, 2005 г. 528 стр.
10. Россия на пути к новой экономике. К 100-летию Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова. К 150-летию со дня рождения Г.В. Плеханова: Монография / Под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлёвой. Москва, 2006.
11. Станковская И.К., Стрелец И.А. Экономическая теория. Эксмо, 2007 г. 448 стр.

12. Трансформация современной рыночной системы хозяйствования: теория и практика. Монография. / Под общ. Ред. проф. Журавлёвой Г.П., проф. Бычина В.Б. Москва-Тверь: Научная книга, 2006 - 376 стр.
13. Экономика предприятия. Юнити-Дана, 2007 г. 672 стр.
14. Экономическая теория. Микроэкономика-1,2: Учебник / Под общ.ред.зас Г.П. Журавлёвой. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Издательско-торговая корпораций «Дашков и К», 2005 г. - 934 с.
15. Экономическая теория (Политэкономия): Учебник / под общ.ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой - 4-е изд. - М.: Инфра-М, 2004. - 640 стр.
16. Экономическая теория. Трансформирующаяся экономика. М. ЮНИТИ 2004г.

* Экономические отношения организации // 2dip - студенческий справочник. URL: https://2dip.su/теория/экономика_и_экономическая_теория/экономические_отношения/экономические_отношения_организации/