

ИСТОРИЯ ФИНАНСОВ И УЧЕТА

А. А. Семенов¹

докт. экон. наук, профессор ВШМ Санкт-Петербургского государственного университета

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ФОРДИЗМА КАК СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ МАССОВОГО ПОТОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Введение

Под «фордизмом» в нашей литературе, в том числе и исторической, обычно понимается система массового поточного производства и сопутствующие ее развитию технико-организационные мероприятия. На Западе традиционно сложилось более широкое понимание этого термина. И в первую очередь это следует отнести к американской литературе, где уже во втором десятилетии прошлого века под «фордизмом» понималась некая философия социального развития, утверждавшая взаимосвязь процветания ведущих предприятий с растущими реальными заработками, высокой мобильностью и психологической вовлеченностью рабочей силы в решение общепроизводственных задач.

Для известного автопромышленника Генри Форда (1863—1947) техническая сторона бизнеса стояла на втором плане. Более того, он всегда подчеркивал примат рынка над производством и определял главную цель маркетинговой стратегии своего предприятия следующим образом: «Наша политика направлена на снижение цен, расширение поля деятельности и повышение качества. Обратите внимание, на первом месте стоит снижение цен. Никогда и ни к каким издержкам мы не относились как к постоянным. Следовательно, мы снижаем цену, будучи убеждены в том, что в результате увеличится объем продаж. После этого движение вперед не останавливается, делаются попытки дальнейшего изменения цены. Об издержках мы не беспокоимся: новые цены вынуждают их снижать. Более распространенный путь — вначале справиться с издержками, а потом установить их цену. Возможно, в узком смысле такой метод более научен, но в смысле широком наукой тут не пахнет, поскольку какой смысл в определении издержек, если вы не сможете продавать товар по доступной цене?» (Крейнер, 2005, с. 118).

После Второй мировой войны экономическая стратегия, ориентированная на одновременное снижение издержек производства, повышение производительности и рост реальных заработков работников, была возведена в странах Запада в ранг официального политического кредо и в течение нескольких десятилетий являлась основой эффективного макроэкономического регулирования. Естественно, что для многих исследователей эта стратегия ассоциировалась с Г. Фор-

¹ Эл. адрес: semenov@AB5230.spb.edu

дом — предпринимателем, который первым остро поставил вопрос о сбалансированном росте массового производства и массового потребления и вывел автомобилестроение — этот символ общества потребления — на уровень ведущей отрасли национальной экономики.

В годы, когда установившаяся в первые послевоенные десятилетия модель экономического регулирования стала давать очевидные сбои, интерес к фордизму и связанной с этим понятием хозяйственной философии только возрос. Кризисная ситуация 1970-х гг. и последовавшая за ней эпоха господства монетаризма породили проблемы, обострившие внимание к структуре капиталонакопления и ее связи с уровнем и динамикой заработков. Особенно активно изучаются эти вопросы в рамках французской школы регулирования и теми американскими исследователями, которые ориентированы на исследование политики регулирования с позиций социальных пропорций накопления.

Что же собой представляла созданная Г. Фордом хозяйственная модель, и как она соотносится с тем воспроизводственным механизмом, который сложился в развитых капиталистических странах во второй половине XX в.? Попытаемся ответить на эти вопросы, обратившись к истории.

Становление организационной системы Форда и ее связь с ростом и модернизацией общественного производства

Ford Motor Company начала свою деятельность в 1914 г., когда инженер Форд и одиннадцать его друзей собрали 28 тыс. долл. и подали заявку на организацию промышленного предприятия в штате Мичиган. Первым созданием корпорации стала модель А — «бензиновая коляска» с приводом от двигателя мощностью 8 л. с. В модели были учтены все технические достижения того времени, она была сравнительно дешева, проста в управлении и неприхотлива в эксплуатации (v. Olson, 1997, p. 9). Фирма имела определенное право заявить в рекламе, что это «наиболее совершенная машина на рынке, которую в состоянии водить даже 15-летний мальчик».

Указанные достоинства обеспечили неплохой сбыт выпускаемых машин, и уже со следующего года фирма стала производить три новых модификации «форда» — модели В, С и D. Душой всего дела был Г. Форд. Он день и ночь занимался совершенствованием моделей и методов их производства. Он постепенно брал в свои руки все бразды правления и использовал любые возможности для скупки долей других пайщиков.

Осенью 1908 г. на заводах Форда была создана знаменитая модель Т, которой были суждены долгая жизнь и ошеломительный успех. Машину отличали малый вес, высокая прочность, она была оснащена упрощенной системой зарядки аккумулятора и только что изобретенным дисковым сцеплением, значительно облегчавшим переключение скоростей. К тому же автомобиль стоил дешевле всех своих потенциальных конкурентов, а продуманная система замены износившихся или поврежденных деталей позволяла при необходимости обновить его практически целиком.

Модель Т, которую американцы прозвали «Жестянка Лиззи» (Tin Lizzy), быстро стала абсолютным лидером автомобильного рынка и не сходила со сборочной линии 19 лет. За это время было продано 17 млн машин данной марки — примерно столько же, сколько было изготовлено за этот период автомобилестроителями всего мира (Гловели, 2001, с. 876).

И все же наиболее эпохальным свершением Форда стало внедрение на его заводах сборочного конвейера. Ленточный транспортер и раньше применялся в некоторых штатах на мукомольных предприятиях, на мясокомбинатах, в цехах

по разливке чугуна. В сложных же производствах, требовавших точной подгонки и состыковки десятков различных деталей, необходимость стационарного состояния предмета труда представлялась самоочевидной. Но Форд, всегда отказывавшийся считать что-либо невозможным, сумел опрокинуть эту традицию.

Первый конвейер появился на участке сборки магнето¹. Это произошло следующим образом. Вначале 29 рабочих разместили друг за другом вдоль одного длинного стола, и каждый из них производил с магнето только одну какую-либо операцию, по завершении которой передавал прибор соседу. В результате в сравнении с предыдущим вариантом организации, когда каждый рабочий сам совершал все манипуляции с деталью, время сборки сократилось в 1,5 раза. Последовавшее за этим усовершенствование конструкции рабочего стола позволило еще почти в два раза увеличить производительность. Дальнейший рост продуктивности тормозился тем, что различные рабочие тратили на проведение операций неодинаковое время, и из-за этого у части из них возникали вынужденные простои.

И тогда было введено самое революционное усовершенствование. Собираемые магнето подвесили на цепь, которая медленно и равномерно двигалась перед рабочими. И они безропотно, как загипнотизированные, подчинились темпу конвейерного механизма, превратившись в его живой придаток. Сборка одного прибора стала занимать вчетверо меньше времени, чем при традиционной организации производства, а количество людей на сборочной линии удалось сократить до 14 человек. Вскоре удалось реорганизовать по тому же принципу сборку моторов и шасси. Постепенно конвейеризация распространилась и почти на все виды вспомогательных производств.

Но новая техника организации производственного процесса потребовала изменения и методов стимулирования труда. Тейлоризм и родственные ему системы «научной организации», распространившиеся в конце XIX — начале XX вв., ориентировали предпринимателя на использование «конкурентных» типов заработной платы, связывавших ее напрямую с ростом индивидуальной производительности. В результате внедрения таких систем не только росла выработка и интенсивность труда, но зачастую в масштабе предприятия достигалось и абсолютное сокращение издержек по его оплате. В начале своей деятельности по развертыванию автомобильных заводов Г. Форд, подобно другим промышленникам, также придерживался этой стратегии, но теперь он должен был от нее отказаться. На конвейере требовались дисциплина и внимательность. Поощрение рабочего к увеличению его индивидуальной выработки потеряло всякий смысл.

Надо ли в новых условиях как-то дополнительно стимулировать низовой персонал или можно ограничиться введением повременной оплаты? Форда решил эту проблему более чем нетривиально. В начале 1914 г. он объявил о введении системы 5-долларового рабочего дня. Идея состояла в том, чтобы стимулировать снижение издержек не низким, а высоким и относительно унифицированным заработком, зависящим не столько от индивидуальных заслуг и производительности конкретного рабочего, сколько от результатов работы предприятия в целом.

Декларирование такой еретической установки привело в замешательство круги большого бизнеса. Их пресса аттестовала нововведение как «самое сумасшедшее мероприятие, которое когда-либо знал индустриальный мир» («Уолл-Стрит Джорнел»), как «утопию, противоречащую всему здравому смыслу» («Нью-Йорк Таймс»). Некоторые же говорили о «величественном акте великодушия» («Нью-Йорк Ивнинг Пост») (Lacey, 1986, p. 28, см. также Lewis, 1976).

¹ Магнето — это магнитоэлектрическая машина переменного тока, генерирующая импульсы высокого напряжения в системе зажигания двигателей внутреннего сгорания.

На самом деле реформа была продиктована логикой выживания. С того момента, когда конвейерная система на автомобильных заводах вошла в силу, условия труда, его ритм стали невыносимыми. Рабочие бежали от Форда. В 1913 г. текучесть на его предприятиях составила 390% (Sward, 1986, p. 48). К этому добавилось и давление со стороны набиравшего силу профсоюзного движения IWW (Industrial Workers of the World). Объявленная новация явилась хорошо продуманным ответом на эту двойную угрозу. Она не только повышала авторитет и популярность Форда, но и стала, как он признавал в автобиографии, одним из самых выдающихся его достижений в деле снижения издержек.

Успех мероприятия был велик. Ввиду того, что другие рабочие региона не знали столь высоких заработков, текучесть кадров и влияние на них разного рода «смутьянов» резко снизились (табл. 1).

Таблица 1

Текучесть кадров на заводах Форда до и после введения 5-долларового рабочего дня

	Уволенные	Уволившиеся	«Летуны»*
Март 1913	1276	870	5156
Март 1914	166	115	166

* Так называемые «Five Day Men» или «floaters» — работники, проработавшие на предприятии всего несколько дней и затем уволившиеся без объяснения причин и предварительного уведомления.

Источники: (Loizides, 2004, p. 169).

Заводская администрация сумела оперативно использовать благоприятный для нее поворот событий в целях укрепления дисциплины и наведения своего рода пуританского лоска в производственном коллективе. Были произведены массовые увольнения недостаточно ретивых работников и введена специальная служба для надзора за соблюдением «плана распределения прибыли». Дело в том, что новая высокая заработная плата выдавалась рабочим не автоматически, а при условии соблюдения определенных правил поведения: надо было не просто хорошо работать, но и быть экономным, не заниматься никакой иной профессиональной деятельностью, следить за тем, чтобы жена выполняла домашнюю работу (и только ее), не позволять детям заводить дурные знакомства, соблюдать личную гигиену, хорошо владеть английским и т. п. Таким образом, регламентировалось не только рабочее, но и свободное время, выдвигалась задача поставить под контроль интимные условия воспроизводства трудового фактора.

При очевидном антидемократизме подобной политики наряду с диктаторством и ретроградством в ней можно отметить, при благожелательном отношении, положительные моменты: признание социальной ответственности предпринимателя, понимание значение качества жизни наемных работников для развития производства. Важно обратить внимание и на то, что параллельно с внедрением новых форм контроля в компании были созданы льготная система медобслуживания и кредитная служба для ее работников, а также учреждена профессиональная школа для рабочих. Вместе с тем реальная картина мало соответствовала раздувавшемуся с середины 1920-х гг. мифу о Форде — просвещенном предпринимателе, «лучшем друге трудящихся», всегда заботящемся о процветании своего народа. Нельзя назвать объективным и мнение таких исследователей, как М. Харрингтон, утверждавший, что Г. Форд «был человеком, который первым осознал принципы экономической и социальной организации, определявшие затем в течение полувека жизнь нашей (американской. — А. С.) нации» (Harrington, 1986, p. 21).

Форд не был ни идеалистом, ни провозвестником реалий будущей экономической политики. Он рассматривал высокую заработную плату как локомотив, за которым в условиях хорошо отлаженного механизированного производства будут автоматически подтягиваться другие экономические показатели, говорил о том, что «автомобилизация» радикально изменит потребительскую и производственную стороны жизни общества. И следует согласиться, что эти его предвидения в значительной степени оправдались. Недаром распространившуюся после второй мировой войны систему регулирования общественного воспроизводства стали именовать «фордистской». Однако пути воплощения этой системы и ее окончательный образ резко расходились с идеалами автомобильного короля, полагавшего, что победа новых хозяйственных форм будет обеспечена исключительно благодаря техническим усовершенствованиям, активному патернализму и борьбе на свободном рынке.

Как верно отмечал в своем исследовании Б. М. Шпотов, Форд неуклонно стремился «доказать всем превосходство и универсальность своей стратегии и методов управления, но, уверовав в собственную интуицию и непогрешимость, отстал от требований времени. Единолично руководя компанией, он допустил роковые просчеты. Компания Форда в 30-е годы лишилась «майки чемпиона». Менеджеры и рабочие страдали от его деспотизма, а плохие отношения с сыном Эдселем стали семейной трагедией и ухудшили управление компанией» (Шпотов, 2005, с. 6).

Форд всегда противился какому-либо контролю за своей деятельностью, будь то со стороны государства или общественных организаций. Из-за враждебности к идее коллективного договора он отказал в поддержке администрации президента Рузвельта. С существованием профсоюзов на своих заводах он смирился только в 1941 г. под гнетом необходимости. Объективно его организационная стратегия вела к недопотреблению, так как, распространяясь, она способствовала «вымыванию» огромного числа рабочих мест (особенно квалифицированных)¹ и росту резервной армии труда, что позволяло осуществлять наем по заниженным расценкам.

Характерен пример с введением осенью 1929 г. 7-долларового рабочего дня (знаменитый «опережающий ответ» на обращенную к промышленникам просьбу президента Гувера не снижать заработной платы). В ходе этого мероприятия Форд уволил около 30 тыс. рабочих и передал многие заказы субподрядчикам, использовавшим более дешевую рабочую силу (их число увеличилось с 1929 по 1931 г. с 2,2 тыс. до 5,5 тыс.). Оставшиеся рабочие Ford Motor С стали получать на 17—25 центов в час больше, но их нормы выработки выросли в среднем на 47% (Schlesinger, 1958, p.117). Это, однако, не принесло успеха: основанная на 7-долларовом рабочем дне модель «А» давала прибыль только до 1931 г., потом спрос на нее резко упал. Это произошло ввиду того, что в условиях кризиса цены на машины снижались значительно медленнее, чем средняя зарплата. Но даже при благоприятной конъюнктуре Форд смог бы расширять масштабы сбыта своих автомобилей лишь в относительно узких пределах, он неминуемо наталкивался бы на недостаточность платежеспособного спроса. В эпоху Новой эры (1922—1928 гг.) доходы американских рабочих постоянно росли, но нормы выработки и доходы компаний росли гораздо быстрее. Это и способствовало затовариванию и началу Великой депрессии.

¹ О целенаправленной деквалификации труда на заводах Форда говорят такие данные: для 43% его рабочих требовалась подготовка продолжительностью до 1 дня, для 36% — от одного дня до недели, для 6% — от одной до двух недель и для 14% — до одного года (Raff, 1988, p. 390).

Связь фордизма с ростом и модернизацией общественного производства

Успех политики высоких заработков был обеспечен в конечном итоге тем, что было достигнуто новое общественное соглашение, а не тем, что в результате конкурентной борьбы установились новые нормы оплаты. И решающий вклад в такое развитие событий внесла «очень даже видимая рука» профсоюзов и государства. А так как этим организациям свойственны в первую очередь охранительные функции, стержневым элементом новой системы трудовых отношений стало не участие в прибыли, как того хотел Форд, а система гарантий. В каждом акте купли-продажи рабочей силы стало ощущаться присутствие третьих лиц, которые заранее детализировали важнейшие стороны соглашения (законодательный минимум заработной платы, форма индексации заработков и т. д.). Личная заинтересованность работника в повышении производительности и в результатах работы предприятия неизбежно снижалась, но зато удалось не на словах, а на деле сбалансировать рост производства и рост доходов в национальных масштабах.

Процесс складывания основанной на правительственных гарантиях и отраслевых коллективных соглашениях модели роста был достаточно длительным. Окончательно она сформировалась в ведущих капиталистических странах в первые послевоенные годы и была основана на эквивалентности и жесткой привязке по времени норм производства и потребления, что достигалось за счет особого механизма регулирования доходов, обращенного одной стороной в прошлое (индексация), а другой в будущее (привязка заработков к ожидаемому росту производительности).

Что же касается воспроизводственного аспекта этой модели, то его развитие может быть обрисовано в общих чертах следующим образом. Использование научных методов организации труда в сочетании с постановкой производства на поток обеспечило значительный рост продуктивности. В результате создавалась реальная возможность одновременного увеличения чистой прибыли, снижения продажных цен (или поддержания их на достаточно низком уровне) и увеличения заработной платы. Два последних элемента способствовали расширению массового спроса, что очень важно для фордистской воспроизводственной системы, поскольку наращивание выпуска стандартизированной продукции большими сериями может быть рентабельно лишь при условии наличия адекватного рынка сбыта.

Так массовое производство создавало экономическую основу общества массового потребления. Все более многочисленные группы населения обзаводились автомобилями, холодильниками, кондиционерами и т. д. Наряду с этим происходил неуклонный рост «технического строения капитала». Объем сложных механических приспособлений, приходившихся на одного рабочего, постоянно возрастал. Это требовало больших инвестиций и стимулировало наращивание выпуска продукции, поскольку последнее не только обеспечивало насыщение рынка, но и давало возможность сохранить норму прибыли на высоком уровне даже при значительном росте затрат на оборудование.

Сохранению важнейших хозяйственных пропорций способствовало государственное манипулирование ценами, пособиями и заработной платой, не допускавшее снижения потребительских возможностей населения ниже определенной отметки. Между тем профсоюзное давление обеспечивало опережающие рост производства «прорывы» потребительского спроса на продукцию важнейших отраслей.

Все сказанное может быть резюмировано схемой, позаимствованной нами у Р. Буае (Boyer, 1994, p. 70), одного из ведущих представителей французской

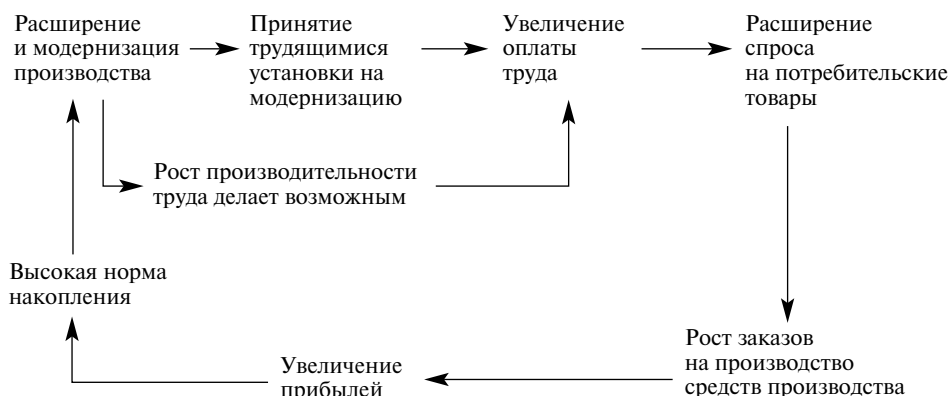


Рис. 1. Связь фордистской модели трудовых отношений с ростом модернизации производства

«школы регулирования», направления, которое наряду с американским неоинституционализмом, уделяет весьма пристальное внимание фордизму как модели общественного воспроизводства (рис. 1).

Кризис фордизма и смена модели трудовых отношений

По мере развития массового производства нарастало действие тенденций, препятствовавших бесперебойному функционированию описанной воспроизводственной схемы и в конце концов взорвавших ее. Среди факторов, определивших в 1960—1970-е гг. прошлого века такое развитие событий, можно выделить следующие.

1. **Изменение характера спроса.** По мере роста благосостояния и насыщения рынка товарами длительного пользования увеличиваются склонность населения к сбережению и спрос на новинки, уровень которого постоянно колеблется, зависит от моды, от появления товаров-заменителей и от других труднопредсказуемых обстоятельств. Частое обновление ассортимента производимых товаров делает нецелесообразным их изготовление большими сериями на конвейерных линиях. Усложнение структуры спроса выразилось и в его индивидуализации, повысившей удельный вес товаров и услуг, не подлежащих, в принципе, поточному производству и унификации.

2. Следствием роста уровня жизни и образования явилось постоянное **увеличение неудовлетворенности трудом** в условиях жесткого разделения труда и высокой регламентации производства. Подлинным бичом экономики стали прогулы, высокая текучесть кадров, их безразличие к результатам работы. Это тормозило рост производительности труда, т. е. затронуло ключевой момент фордистской воспроизводственной модели.

Практика свидетельствовала, что оптимальные результаты в работе современного предприятия достигаются в условиях активного вовлечения работников различных подразделений и профессий во все этапы производственного процесса и при интегрировании их ценностных установок с целями организации. Это предполагает создание атмосферы причастности к решению общих проблем, открытие перед всеми членами трудового коллектива реальных возможностей для служебного роста и разностороннего повышения квалификации. Одновременно меняются отношения рядовых исполнителей с управленческими службами: задачи формального контроля отступают на задний план, уступая место поощрению инициативы.

3. Ряд авторов подчеркивает, что постоянная ориентация на рост потребительских расходов обусловила **нарушение баланса первого и второго подразделений системы общественного воспроизводства**. Непропорционально высокие заработки, «квазиполная занятость» плюс постоянно растущие социальные расходы — все это подняло издержки предложения до невиданного уровня, а трудовой фактор лишился в приходно-расходном аспекте необходимого противовеса в лице капитала (Davis, 1986, p. 196, 206—221; Lipietz, 1986, p. 13).

О том, что рост заработков в развитых странах вышел из-под контроля, говорят данные по такому ключевому экономическому показателю, как соотношение динамики роста производительности труда и реальной заработной платы. В 1960—1973 гг. оно составило, например, в Великобритании 0,88, в Италии — 0,86, в ФРГ — 0,79 и т. д. (Рассчитано по: Boyer, 1986, p. 29). Такое нарушение синхронности в росте производства и реальной заработной платы стимулировало инфляцию, снижало прибыль и разрушало инвестиционный цикл.

4. Некоторыми экономистами высказывается мнение, что фордизм, упростив до абсолютного максимума операции рабочих, наткнулся в конце концов на естественный **биологический предел возможностей человека**. Таким образом, в организационном плане он пал, так сказать, жертвой собственного успеха. И это опять же обращало внимание на техническую сторону производства, на основной капитал и проблемы эффективности его использования. Развитие очередного витка НТР привело к важным сдвигам в трактовке этого аспекта производственной политики. Оно демонстрировало, в частности, существенное **изменение характера труда** операторов, этой самой массовой из рожденных эпохой автоматизации профессий. Операторы, отслеживающие ход производственного процесса в условиях применения «высоких технологий», должны не только наблюдать, но и уметь вносить необходимые корректировки и изменения в программы. Часто им приходится заниматься изготовлением новинок и уникальных изделий, производству которых нельзя научиться заранее. Содержание их труда постоянно усложняется, его развитие происходит по линии прогресса индустриальной семиотики, т. е. совершенствования коммуникативных отношений между машиной и человеком. Это совершенно несовместимо не только с традиционными методами НОТ, но и с «неотеилоризмом», предполагающим использование автоматических систем контроля за трудом рабочего.

5. Против фордизма обернулась и высокая экспансивность его **воспроизводственной модели**. Лишь ускоренный рост производства может обеспечить одновременно высокую норму прибыли и ощутимое увеличение реальной заработной платы. Однако обеспечиваемый уровнем технического прогресса и культурой массового производства прирост продуктивности всегда наталкивался на ограниченность спроса. Направленные на увеличение личных доходов акции государства и профсоюзов способствовали решению проблемы сравнительно недолго (в течение 15—20 лет), так как в условиях развитой экономики дело заключалось уже не столько в недостатке денежных средств у населения, что было характерно для довоенной истории капитализма, сколько в изменении характера спроса (см. п. 1).

Поэтому практикующие массовое производство фирмы довольно быстро исчерпали возможность расширения сбыта на внутреннем рынке и устремились на рынок внешний. С начала 1960-х гг. доля экспортируемой продукции в общем объеме промышленного производства развитых стран значительно возрастает, особенно в отраслях, производящих оборудование и предметы длительного пользования. Форсирование экспорта отвечало стратегическим интересам государства и всемерно им поддерживалось. Характер экономической политики начинает определяться установкой на повышение международной конкуренто-

способности, что повлекло за собой усиление внутриотраслевой специализации, а эта последняя получила в свою очередь неизбежный коррелят в увеличении проницаемости внутреннего рынка со стороны иностранных товаров. С 1962—1972 гг. по 1979—1984 гг. среднегодовое отношение импорта к валовому внутреннему продукту увеличилось в ФРГ с 17,4 до 26,0%, в Италии — с 13,8 до 18,9%, в Великобритании — с 21,7 до 29,4%, во Франции с 14,2 до 24,0% (Boyer R., *op. cit.*, p. 29).

Растущая интернационализация экономики разрушила логику непосредственной взаимосвязи роста массового производства и роста зарплат, отделив область продаж от области распределения доходов. Постулаты фордизма начинают мешать выработке перспективной экономической политики. Построенные на их основе модели воспроизводства трещат и рушатся.

Разумеется, перечисленные тенденции проявлялись неравномерно и далеко не сразу были осознаны. Вплоть до середины 1970-х гг. нарастающие диспропорции воспринимались большинством государственных деятелей как нечто сугубо временное, их связывали в основном с последствиями топливно-сырьевого кризиса. Правительства стремились опереться на действие традиционных стабилизаторов. Так, занятость пытались поддержать субсидиями трудоемким отраслям, гарантии доходов и денежных выплат наемным работникам были значительно увеличены.

Лишь во второй половине 1970-х гг., когда стало ясно, что не удастся даже приблизиться к докризисным темпам роста, а хозяйственные диспропорции как во внутриэкономическом, так и во внешнеэкономическом плане только усиливаются, происходит разочарование в выбранной ориентации. Резко возрастает авторитет и политический вес представителей неоклассической и монетаристской школ, утверждавших, что главной причиной недостаточной деловой активности и роста безработицы является забюрократизированность хозяйственной системы и особенно рынка труда, на котором государство проводит политику неоправданного уравнивания и искусственного завышения доходов.

Высоким государственным инстанциям пришлось признать, что **формула «инфляция + производительность»**, на основании которой происходило формирование заработной платы, не только привела к значительному увеличению доли труда в доходе, но и означала в условиях высоких налогов и роста социальных выплат чрезмерное падение прибыли. Теперь эта формула поворачивается в пользу предпринимателей: чтобы избежать неблагоприятной эволюции прибыли, ей стали компенсировать инфляцию, обеспечивать рост, параллельный росту производства, и периодически ставить вопрос об облегчении для нее бремени платежей.

Одновременно правительства развитых стран **отказываются от принципа пропорционального роста зарплат и производительности труда** и стараются ограничиваться действиями по поддержанию покупательной способности. Государственная политика занятости переориентируется с создания новых рабочих мест на акции по сокращению совокупного предложения труда (снижение пенсионного возраста, дополнительные пособия на детей, призванные уменьшить деловую активность женщин, продление сроков школьного обучения) и на мероприятия, улучшающие адаптацию рабочей силы (повышение уровня профобразования, укрепление и расширение системы производственной переквалификации и т. п.). Рост доли социальных трансфертов, особенно пособий по безработице, в ВВП заметно замедлился.

Тейлористско-фордистская система вполне выявила свою неадекватность новым условиям и на уровне предприятий. Стало ясно, что она перенасыщает рынок и усложняет функции надзора и организации труда, оставаясь рентабельной лишь при возможности сохранения большого количества занятых на вы-

полнении однотипных или малоквалифицированных работ. Это никак не соответствовало требованиям очередного витка НТР и новым экономическим условиям, предоставляющим преимущества тем производителям, которые умеют быстро приспосабливаться к меняющемуся спросу как в отношении объема и качества, так и в отношении состава предоставляемых товаров и услуг (концепция «предприятия — Протея»).

Обострение конкуренции и технологические нововведения, в первую очередь роботизация и информатизация производства, скомпрометировали прежние представления о квалификационной иерархии и выдвинули новые требования к рабочей силе. Ее главной качественной характеристикой становится «поливалентность», возможность многоцелевого использования на существенно различных рабочих местах, определяемая широтой общего и специального образования, инициативностью и готовностью нести ответственность.

Аргументируя свою позицию действием означенных факторов и используя ослабление нивелирующего влияния профсоюзных центров, производственная элита в лице предпринимателей и высококвалифицированных кадров новой формации сумела добиться значительного раскрепощения в подходе к вопросам заключения трудовых договоров. Усиливается многообразие графиков рабочего времени, индивидуализируется заработная плата, происходит «приватизация» важнейших деталей социальной защиты, быстро распространяются новые формы найма, например системы «временного замещения», «совмещения постов» и т. п.

Либеральная волна способствовала и попыткам некоторых исследователей развенчать личность Форда, показать, что значение этой фигуры в развитии капиталистического предпринимательства преувеличивалось. Основная критика была сконцентрирована в следующих утверждениях:

- политика высоких заработков — это не изобретение Форда, а тенденция, начало которой можно проследить в политике американских корпораций уже в конце XIX в.;
- для роста покупательной способности населения в первой трети XX в. определяющее значение имело прогрессирующее снижение цен на сельскохозяйственную продукцию;
- создание основных «общественных коалиций» и введение соответствовавших им институциональных изменений, способствовавших координации хозяйственной политики в масштабе целых отраслей и национальной экономики в целом, было осуществлено еще в предвоенный период, но не привело тогда к сбалансированному росту;
- в области модернизации техники управления предприятием Форду следует противопоставить фигуру Альфреда П. Слоуна. Последний, используя систему гибкой децентрализации, придерживаясь принципа разнообразия и частого обновления моделей, введя в практику потребительский кредит, скупку подержанных автомобилей и ряд других маркетинговых инноваций, сделал для развития менеджмента гораздо больше, чем Форд¹.

* * *

Либеральные авторы, отмечавшие несоответствие сложившейся в послевоенные годы воспроизводственной системы новым экономическим реалиям, были во многом правы. Но и пришедшая на смену фордизму «гибкая» модель трудовых отношений оказалась во многом ущербной и не оправдала возлагавшихся на нее ожиданий. Негативные итоги «флексбилизации» выразились

¹ Аргументация исследователей, отстаивавших изложенные пункты критики, хорошо изложена в статье бразильского экономиста Карлоса Медейроса, опубликованной в 2000 г. Кембрижским обществом политической экономии (Medeiros, 2000, p. 33—52).

в росте несбалансированности рынка труда, в резком увеличении неравенства в доходах среди наемных работников, в приостановке процесса роста реальной заработной платы. Многие западные эксперты констатируют, что в последние десятилетия рынок труда оставался в состоянии кризиса даже в годы относительной стабилизации. Никто не призывает, разумеется, вернуться к изжившей себя тейлористско-фордистской системе. Но остается фактом, что либеральная модель трудовых отношений и близко не стоит по своей результативности к тем показателям, которые были достигнуты в эпоху Golden Age («славного послевоенного тридцатилетия»).

Что же касается оценки вклада Форда в развитие методов менеджмента и создание современной экономики, то, на наш взгляд, даже признавая необходимость определенных переоценок, нельзя не согласиться с высказыванием британского исследователя Яна Гловели, отмечавшего, что этот предприниматель, сумевший добиться сочетания крупномасштабного вертикально интегрированного производства с высоким уровнем заработной платы и низкими ценами на продукцию, был вместе с тем «важнейшей творческой силой, обеспечившей создание массового сборочного конвейерного производства в целом и развитие автомобильной отрасли и автомобилизации населения в частности» (Гловели, 2001, р. 873).

Источники

- Генкель Г.* Форд и фордизм (впечатления). Л., 1925.
- Гловели Я.* Форд, Генри (1863—1947) // Классики менеджмента: энциклопедия / под ред. М. Уорнера; пер. с англ. СПб., 2001. С. 873—885.
- Крейнер С.* Библиотека избранных трудов о бизнесе. Книги, сотворившие менеджмент. М., 2005. Гл. 25.
- Лавров Н. С.* Генри Форд и его производство. Л., 1926.
- Лавров Н. С.* Фордизм: учение о производстве вещей. Л., 1928.
- Леднев С. Г.* За станком у Форда: из впечатлений участника поездки на тракторные заводы САСШ. М.-Л., 1927.
- Форд Г.* Сегодня и завтра. М., 1992.
- Шведов С.* Образ Генри Форда в советской публицистике 1920—1930-х годов: восприятие и трансформация ценностей чужой культуры // Взаимодействие культур СССР и США, XVIII — XX вв. / под ред. О. Е. Тугановой. М., 1987.
- Шпотов Б.* Альфред Слоун — выдающийся менеджер XX века // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 4.
- Шпотов Б. М.* Автомобили Форда в России, русские рабочие у Форда, 1909—1919 // Экономическая история: Ежегодник, 2000. М., 2001.
- Шпотов Б. М.* Генри Форд: жизнь и бизнес. М., 2005.
- Форд Г.* Моя жизнь и достижения. М., 1989.
- Boyer R.* La théorie de la régulation: une analyse critique // Economie du travail. Année 1993. 1994. T. 2.
- Boyer R.* La flexibilité du travail en Europe. P., 1986.
- Davis M.* Prisoners of the American Dream. L., 1986.
- Harrington M.* The Next Left. N. Y., 1986.
- Lacey R.* Ford. The Men and the Machine. N. Y., 1986.
- Lewis D. L.* The Public Image of Henry Ford: An American Folk Hero and His Company. Detroit: Wayne State University Press, 1976.
- Lipietz A.* Behind the Crisis // Review of Radical Political Economics. 1986. № 1/2.
- Loizides G.P.* Deconstructing fordism: legacies of the Ford sociological department. A Dissertation Submitted to the Faculty of the Graduate College in partial fulfillment of the requirements for the Degree of Doctor of Philosophy Department of Sociology. Kalamazoo: Western Michigan University, 2004.
- Medeiros Carlos A.* High wage economy, sloanism and fordism: the American experience during the golden age // Contributions to Political Economy. 2000. № 19.
- Olson S.* Young Henry Ford: A Picture History of the First Forty Years. Detroit: Wayne State University Press, 1997.
- Raff D. M. G.* Wage Determination Theory and the Five — Dollar Day at Ford // The Journal of Economic History. 1988. № 2.
- Schlesinger A.M.* The Coming of a New Deal. Boston, 1958.
- Sorensen Ch. E.* My Forty Years with Ford. N. Y.: W.W. Norton & Company, Inc., 1956.
- Sward K.* The Legend of H. Ford. N. Y., 1986.