

Развитие агропромышленной интеграции приводит не только к изменениям социально-классовой, но и социально-профессиональной структуры сельского и городского населения. Количественная сторона этих проблем затрагивает необходимость обеспечения сбалансированности сфер приложения труда, рабочих мест, увеличения численности работников квалифицированного труда. Качественная сторона требует обеспечения соответствия работников структуре рабочих мест и формирования нового типа работника АПК, инициативного и предприимчивого, с широким общим образованием и глубокими специальными знаниями.

<sup>1</sup> См.: Горланов Г. В. Социалистическое обобществление производства. Л., 1982. С. 15.

<sup>2</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 49. С. 95.

<sup>3</sup> Там же. Т. 23. С. 516—517.

<sup>4</sup> См.: Горланов Г. В. Социалистическое обобществление производства. С. 12—13.

<sup>5</sup> Там же. С. 19.

<sup>6</sup> Там же. С. 42.

<sup>7</sup> Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. М., 1986. С. 149.

<sup>8</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 308.

<sup>9</sup> Там же. Т. 23. С. 498—499.

<sup>10</sup> См.: Народное хозяйство СССР в 1985 г. М., 1986. С. 304.

<sup>11</sup> Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 155.

А. Н. КОВЗИК

### КРИТИКА СОВРЕМЕННЫХ БУРЖУАЗНЫХ КОНЦЕПЦИЙ ВНУТРИФИРМЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

В структуре современной буржуазной политэкономии выделяются два равноправных раздела: макроэкономика и микроэкономика, — каждый со своим кругом проблем и с определенной ролью в деле защиты классовых интересов буржуазии.

Макроэкономика оперирует агрегатными, народнохозяйственными категориями и призвана, в первую очередь, обосновать экономическую политику буржуазного государства в условиях государственно-монополистического капитализма и общего кризиса капитализма. На долю микроэкономики приходится анализ мотивов поведения различных хозяйственных единиц (фирм, домашних хозяйств) в рамках отдельных рынков. Значение микроэкономического раздела экономической науки велико и в связи с тем, что он представляет собой методологическую базу для макроэкономических исследований. В рамках микроэкономики разрабатываются такие основополагающие категории буржуазной политэкономии, как прибыль, цена, заработная плата и др., именно здесь решается вопрос о распределении создаваемого на капиталистическом предприятии продукта. Иными словами, микроэкономическому разделу принадлежит важная роль в выполнении функции идеологической защиты капитализма, хотя буржуазные экономисты стремятся представить теории, разрабатываемые в рамках этого раздела, чисто прикладными.

Долгие годы в микроэкономике господствовали представители неоклассического направления вульгарной буржуазной политэкономии. Однако последние десятилетия отмечены тем, что наряду с неоклассической теорией получают широкое распространение и альтернативные подходы, сторонники которых, прежде всего из числа неинституционалистов, считают, что основные неоклассические постулаты в новых условиях неприемлемы.

Что же это за постулаты и о каких новых условиях идет речь? Ответы на эти вопросы следует искать в теории фирмы, которая вместе с теорией поведения потребителя и теорией рыночных структур является основным компонентом микроэкономики.

В неоклассической теории под фирмой понимается «человек или коллектив людей, которые превращают факторы производства в готовую продукцию... а затем продают ее потребителям»<sup>1</sup>. Неоклассики видят свою задачу в том, чтобы предсказать изменения ключевых переменных фирмы, предложения продуктов и спроса на факторы производства в зависимости от изменения единственного внешнего параметра — рыночной цены. При

этом вне рамок теории остаются проблемы внутренней организации, процесса принятия решений, т. е. фирма рассматривается как «черный ящик», внутри которого существуют только технические и административные вопросы»<sup>2</sup>. В соответствии с принципом «черного ящика» фирма выглядит как нечто неделимое, единственным активно действующим лицом которого является предприниматель. Он выполняет функцию координирования производственного процесса, которая «не связана ни с трудом, ни с собственностью на капитал, она состоит целиком в установлении и поддержании производительных... отношений между факторами производства»<sup>3</sup>. Вознаграждением за выполнение данной функции является прибыль, а ее максимализация есть главный критерий при определении оптимального размера «неоклассической» фирмы независимо от рыночных условий, в которых она действует.

Все указанные положения, по мнению неoinституционалистов, теряют смысл, когда на смену небольшим предприятиям приходят крупные корпорации со сложной внутренней иерархической структурой. Корпорацию можно рассматривать как единое целое лишь с юридической, но не с экономической точки зрения. Внутри корпорации всегда находятся группы с конфликтными интересами. К примеру, «производственные управляющие заинтересованы главным образом в увеличении количества продукции, в то время как отдел реализации более интересуется выручкой. Поэтому первые могут предпочесть низкую цену для повышения спроса и соответственно выпуска продукции, в то время как последний предпочтет более высокую цену, если она максимализирует выручку»<sup>4</sup>.

Для того чтобы построить теорию, адекватно отражающую действительность, нужно не ограничиваться исследованием фирмы как «молекулярной единицы», а анализировать поведение индивидов, образующих ее «атомную структуру». Такая точка зрения получила широкое распространение с выходом в свет бихевиористской работы Р. Сайерта и Дж. Марча «Поведенческая теория фирмы», а в последующие годы пропагандировалась создателем так называемой «микро-микротеоии» Х. Лейбенштайном. На сходных позициях стоят и сторонники теории «стратегии бизнеса». Так, С. Мосс недостаток неоклассической теории фирмы усмотрел в том, что ее авторы в качестве предпосылки берут проблемы, связанные с поиском способов обеспечения нужного масштаба производства, определяя целесообразность того или иного объема продукции внешними по отношению к фирме рыночными факторами<sup>5</sup>.

Авторы новых подходов к исследованию поведения фирмы не считают принцип максимализации ее стратегической установкой. Если фирма включает в себя конфликтующие группы, то каждая из них будет стремиться предоставить руководству свою информацию. Руководство фирмы поэтому принимает решения в условиях «тумана неопределенности» и вынуждено применять усредненные, а не предельные нормы и показатели. Выполнение решений руководства также осуществляется различными группами, в той или иной мере не заинтересованными в достижении максимальных результатов.

Кроме того, по мнению «бихевиористов», конфликтующие группы имеют своих представителей в руководстве, через которых они пытаются воздействовать на стратегию фирмы. Столкновение различных интересов внутри руководства с необходимостью приводит к тому, что ни один из показателей фирмы не может быть максимализирован полностью, в том числе и прибыль; менеджеры будут строить текущую политику таким образом, чтобы все остались довольны.

Отрицанию принципа максимализации в поведении фирмы способствуют и условия неопределенности, в которых она действует: неизвестна емкость рынка, будущие цены, поведение конкурентов и т. д. Для того чтобы действовать без особого риска в условиях неопределенности, отмечают Р. Сайерт и Дж. Марч, фирма использует «организационную расслабленность», т. е. устанавливает размеры всех платежей сверх того уровня, который необходим для поддержания единства фирмы, а цены на свою продукцию занижает. До нормального уровня все показатели доводятся лишь в случае возникновения опасности кризиса.

Х. Лейбенштайн считает, что эффективное поведение фирм невозможно по следующим причинам: «Во-первых, контракты по найму труда не полностью устанавливаются (да и не могут установить), что должно быть сделано при помощи этого труда... интенсивность усилий труда может быть различной. Во-вторых, не все факторы производства имеются на

рынке, так что некоторые факторы, необходимые с точки зрения технической эффективности, могут быть не доступны для фирмы. В-третьих, производственная функция не полностью определена и не полностью известна фирме... могут иметь место трудности достижения производственных границ. В-четвертых, существует взаимозависимость между фирмами и неуверенность относительно реакции конкурентов»<sup>6</sup>.

На эффективность использования факторов производства существенно влияет и степень совпадения интересов работников фирмы с интересами руководства. Наиболее благоприятные условия для объединения интересов фирмы, указывает Х. Лейбенштайн, создавала конкуренция, которая выступала в качестве бесплатного механизма поддержания порядка. Опасность оказаться на улице в случае разорения фирмы вынуждает всех ее членов напрягать усилия для максимализации прибыли. В современных же условиях конкуренция ограничена и, если не воздействовать на работников фирмы при помощи определенной политики, обязательно возникнет так называемая Х-неэффективность.

Идеи бихевиористов и Х. Лейбенштайна, как и широко известная теория «управленческой революции», являются идеологической апологией монополий. Отличаются они лишь тем, что теоретики «менеджеризма», опираясь на тезис об отделении собственности от управления, искали доказательства независимости управляющих от акционеров при принятии решений, а бихевиористы и Х. Лейбенштайн последнее положение принимают уже в качестве аксиомы: проблема акционеров их попросту не интересует. Поэтому-то и руководство фирмы в их теориях является проводником интересов различных отделов предприятия, а не его владельцем.

Распространение альтернативных подходов к теории фирмы находится в тесной связи с процессами, происходящими во всей буржуазной политической экономии, которые, в свою очередь, «идут нога в ногу с **реальным** развитием присущих капиталистическому производству общественных противоречий и классовых битв»<sup>7</sup>.

Углубление общего кризиса капитализма, быстрое развитие мировой системы социализма, крах колониальной системы империализма и появление проблем выбора путей развития для освободившихся стран, бурное развитие государственно-монополистического капитализма обусловили отказ буржуазных экономистов от устаревших догм относительно гармонии рыночной системы, вечности и неизменности капиталистического строя и заставили их искать теоретические аргументы для доказательства «новой» природы капитализма. Появляется целый ряд концепций трансформации капитализма, одним из основополагающих положений которых становится утверждение о превращении корпораций в некий «социальный институт», обеспечивающий «всеобщее благосостояние»: активы больших корпораций попадают под все возрастающий контроль небольших групп профессиональных управляющих, в поведении которых, по словам А. Берли и Г. Минца, «наблюдается благоприятная тенденция обращать сочувственное внимание корпорации на нужды других, что отличается от нечестной этики предпринимательского капитализма»<sup>8</sup>. Неудивительно, что с этих позиций огонь критики был сосредоточен на положении неоклассиков о максимализации прибыли фирмой.

Основным методологическим пороком «бихевиоризма» и «микро-микротехники» является стремление буржуазных экономистов подменить проблему цели проблемой ее достижения. От того, что фирма из-за сложности своей внутренней структуры получает меньше прибыли, чем могла бы получать в идеальной ситуации при отсутствии всяких трений (чисто гипотетический уровень), еще не следует, что она не стремится к максимализации прибыли. С таким же успехом можно говорить об отсутствии такой цели и у фирмы, которая в условиях конкуренции вынуждена снижать цену.

Бихевиористы извращают роль конкуренции в обеспечении порядка на капиталистическом предприятии. И в эпоху свободной конкуренции, и при империализме дисциплинирующей силой является не столько соперничество фирм друг с другом, сколько конкуренция между самими работниками наемного труда. В современных условиях давление резервной армии труда на занятую часть рабочих и служащих значительно возросло. Надежным «стимулятором» интенсификации труда управленческого персонала выступает и ускоренное развитие различного рода вычислительной техники в условиях научно-технической революции. Так что теоретики «бихевиоризма», критикуя неоклассиков за изучение идеальной фирмы и при-

зывая найти пути к описанию того, как фирмы действуют на практике, сами искажают реальности капиталистической экономики. Это наглядно проявляется и в трактовке так называемой «организационной расслабленности». По Р. Сайерту и Дж. Марчу, нормой в условиях господства монополий является завышенная зарплата и заниженные цены. Для критики данного положения достаточно сопоставить его с многочисленными данными о политике монополистического ценообразования, в том числе и на товар «рабочая сила».

Х. Лейбенштайн, говоря о причинах неэффективности современных корпораций, почему-то не замечает, что эти причины в равной, если не в большей степени, можно отнести и к мелким фирмам. Скажем, с проблемой недоступности факторов производства сталкиваются именно аутсайдеры, а монополии, напротив, обладающие большими возможностями внедрения технически наиболее эффективных машин, оборудования и т. д., нередко не реализуют их, чтобы не снизить монопольную цену на создаваемый продукт.

Нельзя сказать, что сторонники новых теорий поднимают надуманные проблемы. Безусловно, проблемы организации и управления имеют первостепенное значение в условиях крупномасштабного производства. Рекомендации, предлагаемые в работах Р. Сайерта и Дж. Марча и их последователей (метод «проб и ошибок», последовательная ликвидация «узких мест», непрерывность процесса производства, непрерывный пересмотр целей и методов их достижения, учет предшествующего опыта), равно, как и рекомендации управляющим в работах Х. Лейбенштайна, направленные на доведение «до всех групп и индивидов их конкретных целей и задач», обеспечение «понимания работниками связи их целей с общими целями фирмы»<sup>9</sup>, пригодятся любому хозяйственному администратору в повседневной практике. Однако теории бихевиористов и Х. Лейбенштайна связаны с проблемами организации в о о б щ е и не могут претендовать на раскрытие специфики современного капиталистического производства.

Апологетика монополий в рассматриваемых теориях основывается на традиционном для буржуазных экономистов непонимании диалектического соотношения между монополией и конкуренцией. В отличие от своих предшественников, отождествлявших эффективность монополий с эффективностью крупного производства, идеологи «микро-микротеории» и «бихевиоризма» пытаются создать положительный облик монополий, исходя из неэффективности того же крупного производства.

<sup>1</sup> Sawyer M. C. Theories of the firm. New York, 1979. P. 10, 13.

<sup>2</sup> Tivey L. The politics of the firm. Oxford, 1978. P. 10.

<sup>3</sup> Кларк Дж. Б. Распределение богатства. Л., 1934. С. 40.

<sup>4</sup> Cyert R. M., March J. G. A behavioral theory of the firm. Prentice Hall, 1963. P. 14.

<sup>5</sup> См.: Moss S. J. An economic theory of business strategy. An essay in dynamics without equilibrium. Oxford, 1981.

<sup>6</sup> Leibenstein H. Beyond economic man. A new foundation for microeconomics. Cambridge (Mass.); London, 1976. P. 46.

<sup>7</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26, ч. 3. С. 526.

<sup>8</sup> Berle A. A., Means G. C. The modern corporation and private property. New York, 1932. P. 24.

<sup>9</sup> Leibenstein H. Beyond economic man. P. 46.