

Д.Я. Майдачевский

**ИСТОРИЯ БИЗНЕСА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

Учебное пособие

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Байкальский государственный университет

Д.Я. Майдачевский

**ИСТОРИЯ БИЗНЕСА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕЛОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ**

Учебное пособие

Иркутск
Издательство Байкальского государственного университета
2019

УДК 658(09)(075.8)
ББК 65.29гя7
М14

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета

Рецензенты канд. экон. наук, доц. Е.В. Рощупкина
канд. ист. наук, доц. А.М. Курышов

Майдачевский Д.Я.

М14 История бизнеса и международные деловые отношения [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Д.Я. Майдачевский. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2019. – 60 с. – Режим доступа: <http://lib-catalog.bgu.ru>.

Пособие содержит учебные материалы, знакомящие с ключевыми вопросами, входящими в проблемную область дисциплины «История бизнеса». В отличие от сосредоточенной на людях, а не на структурах истории предпринимательства, история бизнеса дает представление о том, как и какие формы деловой организации складывались под влиянием технологических изменений и действием политико-экономических сил на протяжении истории. Особое внимание уделено месту и роли деловой организации в построении глобального капитализма, факторам, обуславливающим рост и международное расширение фирм, путям исторического развития многонациональных предприятий.

Предназначено для студентов бакалаврских и магистерских программ высших учебных заведений, обучающихся по направлениям «Экономика», «Менеджмент» и «Международные отношения».

УДК 658(09)(075.8)
ББК 65.29гя7

© Майдачевский Д.Я., 2019
© Издательство БГУ, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ИСТОРИЯ БИЗНЕСА КАК НАУКА	6
1.1. История бизнеса: дисциплинарная история	6
1.2. Предмет изучения истории бизнеса	8
1.3. Деловая история: микроэкономические основания	9
1.4. Политико-экономические основания истории бизнеса	12
2. БИЗНЕС ЭПОХИ ТОРГОВОГО КАПИТАЛИЗМА	18
2.1. Процессы автономизации экономики и деперсонализации бизнеса	18
2.2. Земледельческая революция и становление института фермерских хозяйств	20
2.3. Промышленность: ремесло, система «выкладки сырья» и мануфактура	22
2.4. Формы организации торговли: от товариществ к компаниям	24
2.5. Интернационализация бизнеса: от космополитического бизнеса диаспор к формально организованным деловым предприятиям	26
3. БИЗНЕС ЭПОХИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО КАПИТАЛИЗМА	32
3.1. Первая промышленная революция	32
3.2. Фабрика как централизованная капиталистическая иерархия	33
3.3. Фабрика как экономическая организация	35
3.4. Организация банковского бизнеса: принцип ограниченной ответственности	37
3.5. Международный бизнес в период первой волны глобализации	39
4. БИЗНЕС ЭПОХИ КОРПОРАТИВНОГО КАПИТАЛИЗМА	45
4.1. Вторая промышленная революция и подъем большого бизнеса	45
4.2. Большой бизнес: консолидация и / или монополизация?	46
4.3. Вертикально-интегрированная корпорация и «менеджеральная» революция	48
4.4. «Девертикализация» и выравнивание иерархии	51
4.5. Корпоративный бизнес: от транснационализации к глобализации	52
СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	58
ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ	59
ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ КОНТРОЛЬНЫХ ТЕСТОВ	59

ВВЕДЕНИЕ

Организация и управление бизнесом требуют определения целей, установки на их достижение и оценки достигнутых результатов. Цели же не могут быть определены независимо от опыта, установки на их достижение не могут быть сформулированы без знания деталей, а оценка результатов – не может быть точной без объективного обзора прошлых событий. Бизнес зависит от умения обучаемого связывать прошлый опыт с существующими потребностями. История обеспечивает широту делового образования, приучая студентов рассматривать свои будущие действия в историческом контексте и анализировать встающие проблемы, используя арсенал исторической методологии.

История обеспечивает и контекст, и структуру для отслеживания тенденций в бизнесе, в развитии деловых отношений. Поскольку решения становятся более сложными, растет степень ответственности за их принятие, требуются гарантии их точности, которые может дать, в том числе, и история, вооружающая умением видеть различия между тенденциями и случайными событиями, синтезировать индивидуальные точки зрения, чтобы сформировать связное видение проблем. Овладение исторической методологией позволяет формулировать проблемы в терминах продолжающихся тенденций и временных рядов, идентифицировать факторы, вызывающие изменения. Обеспечивая историческими свидетельствами текущую практику и отслеживая тенденции, история заставляет корректировать последнюю, предупреждая возникновение проблем.

Цели освоения дисциплины – через взаимосвязь микро- и макроэкономического уровней анализа сформировать представление о многообразии форм деловых организаций, основных этапах и направлении их развития в рамках структуры, задаваемой, с одной стороны, технологическим прогрессом, а с другой – исторически изменчивой деловой средой, формируемой (и формирующей) различными политико-экономическими силами. Важное место среди целей изучения дисциплины занимает выработка понимания исторической роли фирм в международных деловых отношениях, в процессах экспансии, глобализации капитализма путем организации торговых потоков, построения маркетинговых каналов, создания инфраструктуры и формирования рынков.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- основные этапы истории бизнеса и характерные для них технологические и институциональные инноваций;
- ведущие политико-экономические факторы, повлиявшие на направленность, темпы и результаты развития деловых отношений, источники институциональных изменений на микроэкономическом уровне;
- общие закономерности возникновения и развития различных форм экономической организации, национальные особенности их реализации;
- альтернативные теоретические подходы к объяснению эволюции экономической организации, а также причин интернационализации бизнеса и возникновения прямых иностранных инвестиций;

- исторические причины возникновения многонациональных предприятий, прямых иностранных инвестиций и иных форм организации международного бизнеса.

Уметь:

- аналитически представлять причины и последствия исторического разнообразия форм организации бизнеса, путей его интернационализации и причин возникновения прямых иностранных инвестиций;

- идентифицировать и понимать пути влияния технологического развития и политико-экономического контекста на фирмы, их деловую активность, структуру управления бизнесом и процессы его интернационализации;

- представлять роль и место деловой организации в построении глобального капитализма; пути исторического развития и важность многонациональных предприятий в мировом экономическом развитии;

- оценивать теоретические концепции и подходы, используемые историей бизнеса и международных деловых отношений, с точки зрения их познавательного потенциала;

- конструировать и анализировать модели исторических ситуаций в истории бизнеса и международных деловых отношениях в теоретических понятиях.

Владеть:

- категориальным аппаратом истории бизнеса и международных деловых отношений, а также теоретическим инструментарием, позволяющим не только описывать, но и анализировать исторические ситуации;

- навыками ориентации в эмпирическом историческом материале истории бизнеса и международных деловых отношений, а также его интерпретации;

- навыками контекстуального и сравнительного анализа исторического эмпирического материала истории бизнеса и международных деловых отношений;

- навыками представлять и анализировать аргументы исторических источников в форме кейсов, обобщающих или типизирующих эмпирический их материал;

- навыками гибкого и творческого применения исторического знания и его приспособления к новым контекстам и ситуациям в истории бизнеса и международных деловых отношений.

Глава 1. ИСТОРИЯ БИЗНЕСА КАК НАУКА

1.1. История бизнеса: дисциплинарная история.

1.2. Предмет изучения истории бизнеса.

1.3. Деловая история: микроэкономические основания.

1.4. Политико-экономические основания истории бизнеса.

1.1. История бизнеса: дисциплинарная история

История бизнеса (Business History), невзирая на слово «история» в своем названии как научная и образовательная дисциплина родилась не внутри исторической науки и образования, а изначально возникла на *стыке экономики, менеджмента и истории*. Решающую роль в рождении новой интеллектуальной области сыграл факт того, что деловая история преподавалась не просто как часть экономической истории – истории «снизу», позволявшей взглянуть на экономику с точки зрения деловой организации (фирмы), но как дискретный учебный предмет, обеспечивавший образовательный процесс историческими примерами реальных деловых ситуаций и случаев.

Только историческое понимание прошлых деловых связей могло дать изучающим бизнес студентам, представление о том, как успешно работать в бизнесе, избегая долгих лет накопления опыта и обретения практических знаний. И такой взгляд на предмет изучения не был случаен, поскольку центрами преподавания и изучения истории бизнеса на протяжении большей части дисциплинарной истории выступали преимущественно *школы бизнеса*. Среди последних бесспорное первенство принадлежало и принадлежит до сих пор бизнес школе, созданной в 1908 г. (с 1913 г. – самостоятельное учебное заведение) при факультете гуманитарных наук Гарвардского университета – *Harvard Business School*.

Именно Гарвардский университет и его школа бизнеса стали центром изучения и обучения истории бизнеса в первой половине двадцатого столетия. Деловая история призвана была дать студентам понимание мира бизнеса, сосредоточившись на изменениях и ошибках, и на том, что было сделано, чтобы исправить эти ошибки и осуществить эти изменения. Такое видение предмета истории бизнеса как дисциплины предложил своим студентам первый ее преподаватель, в 1927 г. занявший кафедру истории бизнеса, профессор *Норман С.Б. Грас* (Norman Scott Brien Gras) (1884–1956), широко практиковавший метод кейс-стади (case study), или монографического изучения случая, для целей его – предмета дисциплины – изучения студентами.

Н.С. Грас положил начало, написанию *истории компаний* на базе изучения их бизнес-архивов, ставшему впоследствии основной научной продукцией, обеспечивавшей учебный процесс «кейсами» (со временем к архивным документам добавятся источники устной истории, индустриальной археологии и т.д.). Возникновение кафедры и начало преподавания дисциплины совпали с созданием при активном участии Н. Граса *научного Общества истории бизнеса* (Business Historical Society), бюллетень которого в 1954 г. превратился ведущий в данной научной области журнал «*Обозрение истории бизнеса*» (Business History Review).

Если не принимать во внимание начального этапа становления истории бизнеса как науки, прошедшего под знаком узкой и описательной истории компаний, уже вторая половина XX столетия стала периодом, когда дисциплина достигла своего «совершеннолетия», периодом безоговорочного господства научного подхода, связываемого с работами еще одного профессора Гарвардской школы бизнеса *Альфреда Д. Чандлера-мл.* (Alfred DuPont Chandler) (1918–2007). Логика взаимозависимости технологий, стратегий и структур ведущих американских компаний была «вплетена» ученым в широкий исторический контекст Второй промышленной революции, которая привела к бурному развитию «большого бизнеса» (Big Business) в 1880–1920-е гг., становлению современного делового *менеджерского предприятия* как господствующей формы организации бизнеса, пришедшего на смену традиционному предприятию.

Корпорации, рассмотренные А. Чандлером, сформировали сложные организационные структуры, управляемые *многоуровневыми иерархиями наемных менеджеров*. Главные идеи его работ ставили под сомнение незыблемость классического постулата А. Смита о «невидимой руке» рынка, доминирующей над волей отдельных производителей. В условиях глобализирующегося рынка, основанного на массовом производстве, «*видимая рука*» крупных корпораций во многом заместила невидимую руку рыночных сил.

Ключевыми посылками чандлеровской *парадигмы истории бизнеса* были утверждения о том, что

✓ деловые организации, фирмы являются основной единицей анализа и что последний должен осуществляться в рамках экономической и управленческой наук.

Именно эти послылки легли в основание формирования в 1960-е гг. такой проблемной области дисциплины как *история международного бизнеса* (International Business History). Подлинным создателем и многолетним лидером направления стала *Майра Уилкинс* (р. 1931), которая полагала его частью деловой истории, исследующей деятельность фирм поверх национальных / политических границ, объясняющей международное их поведение во времени – *историю международных деловых отношений*.

Рождение области в указанный период было неслучайным. Когда М. Уилкинс приступила к исторической разработке проблематики международного бизнеса, большинство авторитетных специалистов экономистов-международников полагали, что «многонациональное» было по существу послевоенным феноменом, связанным с географическим расширением больших американских промышленных корпораций, их *транснациональной экспансией*. Феноменом, который требовал объяснения для создания современной (для того времени) *теории многонационального предприятия* (МНП).

Исследователи предположили, что МНП создали новый тип иностранных инвестиций, отличный от «портфельных» – *прямые иностранные инвестиции* (ПИИ). Складывается современное определение многонациональной, как компании, которая обладает и управляет фондами в странах более чем одной, составляющей их домашнюю базу. Понятия «многонациональная корпорация» и

«иностранный прямая инвестиция» стали рассматриваться как синонимичные, как два обозначения одного и того же феномена. Майра Уилкинс и ее последователи сфокусировались на многонациональном предприятии как *агенте глобальных изменений*.

1.2. Предмет изучения истории бизнеса

На протяжении значительной части своего дисциплинарного прошлого история бизнеса имела дело с *отдельными* предприятиями, компаниями или корпорациями, чья история реконструировалась зачастую по их поручению и за их счет. Сегодня исследователи наряду с уже упомянутой *«корпоративной историей»*, или *«историей компаний»* используют и такие исследовательские стратегии, которые не ограничиваются изучением отдельного предприятия:

- *«серийная» история*, прибегающая к квантитативным / количественным методам для анализа статистически повторяющихся фактов;

- *«аналитически-структурированная» история*, в своем осмыслении структур и событий опирающаяся на теоретические конструкции, заимствованные из других дисциплин.

Дисциплинарная история свидетельствует, что обращение к истории отдельного предприятия было во многом вынужденным, обусловленным тем, что становление дисциплины совпало с Великой депрессией, заставившей Н. Граса на время отказаться от широкого видения ее предмета как *социально-экономической истории бизнеса*. К такому изучению он обратился только перед Второй мировой войной, опубликовав работу *«Бизнес и капитализм: введение в историю бизнеса»* (1939), в которой со всей определенностью сформулировал мысль о том, что *история бизнеса фактически совпадает с историей капитализма*. При этом, понимая под последним «систему капиталистического управления» – организацию производства, при которой собственник капитала в союзе с управленцем / менеджером производит доход для всех в нем заинтересованных лиц. Эту же линию, фактически, продолжил своим творчеством и А. Чандлер-мл., рассматривавший *корпорацию* в качестве такого исторически «определенного способа» организации / управления, действенного на этапе промышленного / индустриального капитализма.

Таким образом, в рамках аналитически-структурированной истории бизнеса деловые предприятия и их история включаются в более широкие *аналитические концепции*, в роли каковых чаще других выступает политико-экономический конструкт – *«исторический капитализм»*. В рамках истории капитализма *бизнес – деловое предприятие* как ориентированная на прибыль организация, использующая процедуры покупки и продажи и порождающая системы производства и распределения, – рассматривается как *институт*, возникновение, рост и развитие которого происходит в широком контексте, во взаимодействии с окружающей деловой средой. Соответственно,

✓ предметом изучения истории бизнеса становятся системы / структуры деловых предприятий, характерные / типичные для отдельных этапов или циклов развития (экспансии, глобализации) капитализма.

При этом стоит подчеркнуть, что история бизнеса – не экономическая история, не история промышленности, не история предпринимательства (в отличие от которой сосредоточивается на *структурах, а не на людях*), не социальная история. Это – *деловая история*, требующая специального, хотя и отнюдь не узкого понимания. И как самостоятельная дисциплина, интересующаяся тем, как и какие деловые организации существовали на протяжении истории. История бизнеса как история деловой организации призвана внести вклад в понимание *природы развития деловых учреждений*, разобраться с «черным ящиком» фирмы и объяснить, почему предприятия растут так, а не иначе. Наконец, история делового предприятия должна обеспечить понимание не только структуры управления экономическими ресурсами, отличного от осуществляемого «рынком», но и роли деловых организаций в *глобальном экономическом развитии*.

1.3. Деловая история: микроэкономические основания

Поскольку деловые организации являются прежде всего экономическими единицами, экономическая наука, или экономические теории, призванные обнаружить то, что скрыто в реальной экономике от обыденного взгляда, т.е. *сущность или природу форм экономической организации*, неизбежно должны использоваться для объяснения их поведения. Становление подходов в области исследования *природы фирмы как экономической организации* началось буквально с первых самостоятельных шагов экономической науки, хотя вплоть до конца XIX в. экономическая организация редко выделялась в качестве самостоятельного объекта исследования. Выделим и рассмотрим три теоретических подхода:

- классический / институциональный;
- неоклассический;
- неоинституциональный.

Родоначальник экономической науки *А. Смит*, полагавший ключевым фактором экономического роста разделение труда, может считаться и зачинателем первого (*классического*) такого подхода. Он впервые подметил, что процессы, протекающие в экономике, теснейшим образом связаны с деловой организацией как специализированной производственной единицей, получающей выгоды от разделения труда: рост объемов производства и снижение издержек, а, следовательно, и рост прибыли капиталиста-предпринимателя.

Построения *К. Маркса*, отличавшиеся *историческим* восприятием общества и экономических процессов, в нем протекающих, ввели в экономическую теорию систему понятий, *описывающих эволюцию форм организации труда*. Хозяйственная эволюция, по Марксу, – это ряд изменений в системе разделения и кооперации труда, когда на смену *ремеслу* приходит *мануфактура*, сменяемая, в свою очередь, *фабрикой*. Социальная фигура капиталиста приходит из предшествующих *доиндустриальных форм* организации труда / производства и меняется вместе с ними. Заметим, при этом, что линейная схема им предложенная не оставляла места *конкуренции* организационных форм и игнорировала их *многообразие*.

Последующие исследователи – преимущественно представители *исторической школы* в политической экономии (К. Бюхер, В. Зомбарт, Г. Шмоллер, М.И. Туган-Барановский, И.М. Кулишер, В.Э. Ден) – также как и К. Маркс и А. Смит усматривали основу организационной эволюции в развитии разделения труда. Формы организации труда проходят определенную эволюцию, а в ходе их борьбы за экономическое пространство одни из них побеждают, становятся *господствующими*, другие *отмирают* или *смещаются на периферию* экономики. Границы форм организации труда подвижны, они могут взаимодействовать и эволюционировать, в своем движении переходят от *индивидуалистических* форм к более *коллективистским*, от менее *централизованных* к более *централизованным*. При всех своих достижениях классический / институциональный подход не сложился в общую продуманную и связанную единым принципом *теорию организационной эволюции* и воплотился в построение интересных, но чисто исторических схем, такую теорию заменяющих.

Общеизвестно, что базовой единицей господствующего ныне микроэкономического *неоклассического анализа*, главным его субъектом объявляется именно фирма, хотя на деле ей отводится *подчиненное* место. Роль фирмы сводится к выполнению чисто технической задачи – преобразовать редкие ресурсы в полезные блага. В связи с этим вырисовывается «портрет» фирмы как *производственной функции*, выражающей зависимость между результатами производства и затраченными факторами. Другими словами, фирма выступает неким «черным ящиком», у входа в который сосредоточены ресурсы, на выходе – готовый продукт. Трансформация ресурсов в готовые блага осуществляется в соответствии с характером применяемой производственной функции и той внешней средой (типом рыночной структуры), которая предопределяет способ *максимизации прибыли как целевой функции фирмы*. И хотя такой подход не отличается от отношения неоклассической теории к другим экономическим акторам (индивидам и домохозяйствам),

✓ в силу того, что фирмы имеют внутреннюю структуру и представляют собой сложные организации людей, объясняющие возможности неоклассической теории в истории бизнеса оказались крайне скудными и невостребованными.

Преодолеть указанные недостатки попытался *неоинституциональный подход*, стремившийся наблюдать происходящие процессы и формирующиеся взаимоотношения *внутри* фирмы, т.е. заглянуть в «черный ящик» с тем, чтобы определить истинную сущность фирмы. Однако и неоинституционализму не удалось порвать с концепцией фирмы как агента равновесия, реагирующего только на внешние воздействия. Связано это с тем, что необходимость существования фирмы выводится им из *провалов рынка*: если экономическими агентами принимается решение в пользу производства благ (а не их покупки, т.е. рынка) – *возникает фирма*. Когда же отдается предпочтение покупке – *действует рынок*. Смысл создания фирмы вытекает из более высокой цены (трансакционных издержек) рыночной координации по сравнению с издержками принятия организационных решений в рамках управленческой иерархии фир-

мы. Неоинституциональная теория произвела, таким образом, всего лишь смещение акцента с анализа трансформационных (производственных) на трансакционные (совершения сделок) издержки.

В силу указанных недостатков упомянутые экономические теории фирмы – а в их ряд можно включить и *частные теории организации и управления*, которые сами становились продуктами обобщения исторических / эмпирических фактов, – будучи не в состоянии выйти за рамки отдельного предприятия, не могут быть использованы для нужд широких обобщений. Свой вклад в решение этой задачи пытается внести сегодня *экономическая социология*, предложившая собственный способ понять историческое развитие институтов – *теорию социальных сетей*, рассматривающую последние в качестве организационной формы, занимающей *промежуточное* положение между деловой организацией и рынком. Однако, невзирая на поставленный уже вопрос об использовании этой теории для нужд истории бизнеса, она еще находится на дальних подступах к дисциплине.

Характерное же для теории социальных сетей рассмотрение последних в качестве способов координации *процессов разделения труда*, заставляет историков бизнеса и на исходе первого столетия существования их дисциплины обращаться к аналитическим подходам *политической экономики*, первой положившей их в основание своих построений. К сказанному остается добавить, что, поскольку в эпицентре анализа истории бизнеса находятся деловые предприятия, фирмы, сосредоточен он преимущественно на динамике внутреннего их развития. Деловые предприятия играли и продолжают играть слишком важную роль в социальной жизни на всех этапах ее истории, чтобы игнорировать те широкие воздействия – возможности и ограничения, что они испытывали со стороны внешней среды (оказывая и обратное влияние на нее). Указанные причины привлекли внимание к проблемам *международного роста* фирм.

Причины существования МНП кажутся очевидными – фирмы в капиталистической системе ищут прибыли, и вложение капитала в зарубежные страны может рассматриваться как логичный способ «сделать большие деньги». МНП традиционно, следуя *концепции максимизации нормы прибыли*, рассматривалось как *трейдер*, покупающий и (пере)продающий актив с целью получения прибыли от краткосрочной разницы в ценах между различными рынками. Концептуальный прорыв совершил канадский экономист *Стивен Хаймер* (1939–1974), в своем анализе природы и причин иностранных инвестиций *разграничивший прямые и портфельные инвестиции*. Он пришел к заключению, что прямые инвестиции – движение капитала, связанное с международными операциями фирм, чья цель состоит в том, чтобы удержать контроль над производством. Этот контроль (владение) позволяет или подавлять конкуренцию или извлекать выгоду из преимуществ использования квалифицированного труда, дешевого сырья, доступа к рынкам капитала или технологий. Достигаемые фирмами в ходе экспансии преимущества, рассматривались исследователем как *монополистические*.

Еще одна теория, призванная объяснить рост МНП и распространение ПИИ – *теория интернализации*, была разработана в 1970-е британскими исследователями *Питером Бакли*, *Марком Кэссоном*, *Алэном Рагмером*, *Джоном*

Даннингом. Она опирается на идею Рональда Коуза о том, что фирмы и рынки представляют собой *альтернативные* способы организации производства. Рынок – дорог и неэффективен для определенных типов сделок предприятия, поскольку порождает значительные транзакционные издержки. Существование таких издержек означает, что всякий раз, когда сделки могут быть организованы и осуществлены с более низкими затратами в пределах фирмы, они интернализируются и осуществляются внутри фирмы. Другими словами, внутри большой корпорации действует особый *внутренний (англ. – internal) рынок*, регулируемый / координируемый путем принятия административных решений внутри корпорации и ее подразделений. Таким образом, значительная часть формально международных операций являются *фактически внутрифирменными операциями* МНП.

Эклектический синтез концепции Хаймера и теории интернализации транзакционных издержек был предложен в «*эклектической теории*» Дж. Даннинга, а позднее в рамках его же *ОЛИ-парадигмы* (O – Ownership-specific advantages, L – Location-specific variables, I – Internalization advantages). В теории Даннинга причинами существования МНП

✓ являются преимущества: владения (обладание технологией, доступ к рынкам факторов производства и товаров и др.); интернализации рыночных транзакций (разница в ценах на сырье, преимущества в организации сбыта, снижение транспортных издержек и др.); местоположения (контроль предложения, отсутствие отсроченных сделок, снижение рисков и др.).

В настоящий момент именно концепции Дж. Даннинга считаются наиболее проработанными и комплексными в области проблем интернационализации бизнеса и ПИИ.

1.4. Политико-экономические основания истории бизнеса

Несмотря на развитие истории бизнеса как самостоятельной академической дисциплины в последние десятилетия, эта область, как правило, оттеснялась на второй план в ряде дискуссий, происходивших в научных сообществах историков и экономистов. Историкам бизнеса, в частности, не удалось внести свой вклад в *историю экономической глобализации* и в объяснение впечатляющего роста международной торговли, характеризующего этот процесс. И это при том, что именно МНП, а не национальные государства, правительства или иные формы экономической организации стали *основными движущими силами* глобализации. Сообществом историков бизнеса был, поэтому, сделан вывод о том, что дисциплине стоит вернуться к более широкому взгляду на предмет своего изучения, раздвинув его до масштаба истории капитализма, его экспансии, глобализации, не ограничиваясь только международным ростом фирм.

Уже для Н.С. Граса историей бизнеса была охвачена практически вся история капитализма, выступающего, по существу, *системой капиталистического управления и контроля* – менеджмента. В развитии капитализма он выделял три этапа:

- пред-деловой (pre-business);
- частно-деловой (private-business);
- общественно-деловой (public-business).

С первым он связывал доисторическую эпоху, когда «бизнес был все еще будущим», т.е. считал его переходным периодом, а с последним – «полный социализм, или коммунизм». За «большим экспериментом», что разворачивался в послереволюционной Советской России, он усмотрел движение не столько в сторону коммунизма, сколько в направлении *частно-делового капитализма*, поскольку ее «средний класс» – бюрократический аппарат – проявлял готовность стать *средним классом бизнесменов*. С той лишь разницей, что капитал, которым они управляли, был *общественным*, а осуществляемый контроль – в значительной степени *политическим*, в чем ученый усматривал *угрозу эксперименту*, полагая, что политические деятели «более жадны» и *менее профессиональны как управленцы*.

Поскольку в центре внимания Н.С. Граса находился второй тип – частно-делового капитализма, его историю, в свою очередь, он подразделил на пять стадий / фаз развития бизнеса:

- мелкий (petty capitalism);
- коммерческий / торговый (mercantile capitalism);
- индустриальный (industrial capitalism);
- финансовый (financial capitalism);
- национальный капитализм (national capitalism), или государственный социализм (state socialism).

Подобно пяти формациям ортодоксального марксизма стадии развития бизнеса Граса указывали путь к «зрелому» частно-деловому капитализму, берущему начало в 1920–1930-е гг. в Германии и США. Капитализму, в своем желании преодолеть негативные последствия *финансиализации* (господства инвестиционных банкиров в бизнесе), балансирующему на грани между национальным капитализмом и государственным социализмом. Последний, впрочем, в версии *Джеймса Бернхэма* (James Burnham) (1905–1987), изложенной в его «*The Managerial Revolution*» (1941) (в русском переводе, осуществленном эмигрантским издательством «Посев» – «Революция директоров») отнюдь не пугал Граса, поскольку при новом социалистическом порядке нет места акционерному и финансовому капиталу. При господстве государственной собственности доминирующее положение неизбежно займут *наемные менеджеры и высшие администраторы*, получающие высокое вознаграждение и превращающиеся в «*главный социальный класс*» общества. Капиталистическая система, рассматриваемая как способ организации, направления и управления хозяйственными действиями ее акторов, всегда нуждается в менеджерах и администраторах. Будь то система капитализма «национального», где контроль, определение политики и некоторые функции управления частично находятся в руках правительства, или даже «общественного» капитализма (коммунизма), с собственностью, определением политики и управлением, целиком контролируемые государством.

Картина, нарисованная Н. Грасом и отражавшая реалии двух предшествовавших Второй мировой войне десятилетий, ставила в авангарде *развития*

капитализма как бизнес цивилизации Германию и даже Советскую Россию (СССР), отводя США место едва ли не в арьергарде этого движения. Взгляд историков бизнеса по итогам Второй мировой войны отражал уже совершенно иные реалии. А. Чандлер предложил *трехэтапную модель*, объясняющую развитие бизнеса / капитализма. В этой модели большинство фирм проходит путь от *личной / семейной* стадии (где семейная собственность и управление доминируют) через *предпринимательскую* стадию / фирму (где семейные владельцы-менеджеры делегируют часть ответственности профессиональным наемным менеджерам) к *менеджерской / организаторской* стадии (характеризующейся полным разводом собственности и контроля).

В соответствии с этой моделью американский историк выделил, во-первых, «*конкурентный менеджерский*» американский капитализм, большая управленческая бюрократия которого объединила массовое производство с массовым маркетингом и реализацией стандартизированных товаров в рамках больших, относительно однородных рынков. Во-вторых, «*личный капитализм*» в Великобритании, остававшийся во власти находящихся в собственности семьи фирм, которые вкладывали незначительные капиталы в новые технологии, управление или маркетинг и полагались на картели, объединения и союзы с целью уменьшения рисков. И, в-третьих, «*кооперативный управленческий капитализм*» в Германии, объединявший некоторые аспекты американской системы управления с традиционным семейным контролем, межфирменным сотрудничеством и патернализмом по отношению к рабочей силе.

Критики построений американского историка бизнеса справедливо указывали на их *презентизм* (от англ. present – настоящее время), стремление использовать США в качестве точки отсчета для исследования деловых систем в других странах, игнорируя силы, которые, сделали бизнес в США отличным от бизнеса во всем мире. Вертикально-интегрированные американские корпорации стали продуктом определенного набора экономических, политических, социальных, исторических, институциональных и прочих *обстоятельств*, но не *универсальной моделью* деловой организации. И, прежде всего, было непредусмотрительно недооценивать роль последних в качестве *инструмента утверждения американской гегемонии* в послевоенный период. На последний факт со всей определенностью указал, например, Джованни Арриги (1937–2009).

Дж. Арриги выделил несколько *циклов / этапов* пространственного расширения и закрепления капиталистической системы, в рамках которых

✓ более широкое и глубокое мировое разделение труда обеспечивают новые деловые организации / предприятия страны-гегемона, или доминирующего государства, «монополизирующие» (с помощью последнего) получение высокой добавленной стоимости. Их успех привлекает конкурентов встать на указанный ими путь развития. Усиливающаяся конкуренция создает условия для появления новых и более выгодных путей развития, которые приводят к формированию системы новых деловых предприятий, но уже под иной гегемонией.

Акционерные нидерландские *декретированные торговые компании* семнадцатого–восемнадцатого столетий и английские *семейные предприятия-производители* в девятнадцатом столетии, будучи поддержаны государственной властью, были, на его взгляд, вовлечены в глобальные попытки такой «монополизации» в прошлом. Однако и *созданный американским государством / правительством* и претендующий на доминирование капитализм должен был работать в рамках *новой бизнес системы*. В течение приблизительно двадцати пяти лет, начиная с конца Второй мировой войны, *американская транснациональная корпорация*, в которой правительство США видело ключевой *инструмент мировой гегемонии*, стала моделью, которой стремились подражать фирмы во всем мире.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------|
| ❖ «большой бизнес» | ❖ политическая экономия |
| ❖ гегемония | ❖ портфельные инвестиции |
| ❖ глобализация | ❖ презентизм |
| ❖ декретированные компании | ❖ прямые иностранные инвестиции |
| ❖ деловая организация | ❖ разделение труда |
| ❖ иерархия | ❖ ремесло |
| ❖ индустриальная археология | ❖ социальные сети |
| ❖ интернализация издержек | ❖ теории фирмы |
| ❖ история компаний | ❖ трансакционные издержки |
| ❖ корпоративная история | ❖ трейдер |
| ❖ корпорация | ❖ устная история |
| ❖ мануфактура | ❖ фабрика |
| ❖ метод кейс-стади | ❖ финансиализация |
| ❖ многонациональное предприятие | ❖ фирма |
| ❖ научная парадигма | ❖ школа бизнеса |
| ❖ неоинституциональный подход | ❖ эклектическая теория |
| ❖ неоклассический анализ | ❖ экспансия |
| ❖ ОЛИ-парадигма | |

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

? Где и когда родилась «история бизнеса» как научная и образовательная дисциплина? Какие образовательные учреждения выступают центрами ее изучения и преподавания на протяжении большей части дисциплинарной истории?

? Каковы основные послышки чандлеровской парадигмы истории бизнеса? В силу каких причин и как они отразились на возникновении проблемной области истории международного бизнеса?

? Чем предмет изучения истории бизнеса отличается от предмета истории предпринимательства?

? Почему объясняющие возможности неоклассической теории фирмы оказались маловостребованными историей бизнеса? Какова судьба в этом отношении неoinституционального подхода?

? Почему «государственный социализм», утверждавшийся в Советской России после Октябрьской революции, не пугал столь далекого от коммунистических идей историка бизнеса как Н.С. Грас?

КОНТРОЛЬНЫЕ ТЕСТЫ

1. История бизнеса как научная и образовательная дисциплина, позволявшая взглянуть на экономику «снизу», с позиции деловой организации / фирмы, родилась в

- а) Великобритании;
- б) Германии;
- в) США;
- г) России.

2. Основной единицей анализа в истории бизнеса выступает

- а) предприниматель;
- б) деловая организация;
- в) государство;
- г) рынок.

3. Авторство схемы стадий эволюции форм организации производства: «ремесло → мануфактура → фабрика» может принадлежать лишь

- а) К. Марксу;
- б) Й. Шумпетеру;
- в) А. Смиту;
- г) Р. Коузу.

4. Теорией фирмы, игнорирующей внутреннюю структуру и наличие сложной организации людей в рамках фирмы, является

- а) классическая теория;
- б) институциональная теория;
- в) неоклассическая теория;
- г) неoinституциональная теория.

5. Эклектичная парадигма, объясняющая рост и организацию международного бизнеса, утверждает, что фирмы участвуют в международном производстве, если будут обладать преимуществами

- а) технологии;
- б) знаний;
- в) собственности;
- г) человеческого капитала.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

☑ Благов Ю.Е. Альфред Чандлер и история бизнеса / Ю.Е. Благов // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2002. – Вып. 4. – С. 95–101.

☑ Грас Н.С.Б. Бизнес и история бизнеса / Н.С.Б. Грас // Анналы экономической и социальной истории : избранное / пер. с фр. – М. : Территория будущего, 2007. – С. 323–329.

☑ Дерябина М.А. Теория фирмы в оптике социально-экономического прогресса / М.А. Дерябина // Общественные науки и современность. – 2015. – № 2. – С. 145–156.

☑ Майдачевский Д.Я. История бизнеса: первые шаги научной дисциплины в России, 1920-е годы / Д.Я. Майдачевский // ЭКО. – 2005. – № 2. – С. 182–190.

☑ Шпотов Б.М. История имеет значение : происхождение и сущность «менеджерской фирмы» / Б.М. Шпотов // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 24: Менеджмент. – 2009. – № 1. – С. 166–182.

☑ Arrighi G. The Transformation of Business Enterprise / G. Arrighi, K. Barr, S. Hisaeda // Chaos and Governance in the Modern World System / G. Arrighi, B.J. Silver (eds.). – Minneapolis ; London : University of Minnesota Press, 1999. – P. 97–150.

☑ Buckley P.J. Business history and international business / P.J. Buckley // Business History. – 2009. – Vol. 51, iss. 3. – P. 307–333.

☑ Dunning J.H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity / J.H. Dunning // International Business Review. – 2000. – Vol. 9. – P. 163–190.

☑ Gras N.S.B. Capitalism-Concepts and History / N.S.B. Gras // Bulletin of the Business Historical Society. – 1942. – Vol. 16, № 2. – P. 21–42.

☑ Jones G. Bringing History (Back) into International Business / G. Jones, T. Khanna // Journal of International Business Studies. – 2006. – Vol. 37, № 4. – P. 453–468.

Глава 2. БИЗНЕС ЭПОХИ ТОРГОВОГО КАПИТАЛИЗМА

- 2.1. *Процессы автономизации экономики и деперсонализации бизнеса.*
- 2.2. *Земледельческая революция и становление института фермерских хозяйств.*
- 2.3. *Промышленность: ремесло, система «выкладывания сырья» и мануфактура.*
- 2.4. *Формы организации торговли: от товариществ к компаниям.*
- 2.5. *Интернационализация бизнеса: от космополитического бизнеса диаспор к формально организованному деловому предприятию.*

2.1. Процессы автономизации экономики и деперсонализации бизнеса

Изначально *бизнес* и *коммерция* были видами деятельности, которые невозможно определить позитивно, поскольку они не соответствовали традиционным способам занятости, существующим в обществе (сельское хозяйство, военная служба, отправление религиозных обрядов). В силу чего их обозначали по признаку *занятости*, *наличия дел* с помощью крайне расплывчатых и общих терминов – бизнес, дела. На протяжении античной и большей части средневековой эпох (не говоря уже о доистории) эти виды деятельности были *включены*, *встроены* в признанные социальные институты – семейные, сеньориальные и пр., а складывающиеся отношения – «охвачены» социальными отношениями. Лишь в эпоху «коммерческой революции», непосредственно примыкающей к Новому времени (хотя историки и расходятся в определении «нижней» ее границы), взял старт процесс автономизации экономики.

Автономизация экономики, или процесс изменения ее места в обществе, выступает одной из важнейших динамичных характеристик общества и его истории. И хотя крайне мало известно о том, какими способами и под воздействием каких факторов она утверждалась, рост степени автономии экономики радикально изменил жизнь людей и способ функционирования множества уже существовавших общественных институтов, а также вызвал к жизни новые. Этот факт обуславливает внимание историков бизнеса к *фазе «запуска»* фирмы / деловой организации, или к переходу от семейной к *экономической форме организации* хозяйственной деятельности.

Семья – это не только древнейший из социальных институтов, но и *первоначальная форма* хозяйственной организации, сохранившаяся до сих пор (с тем только, но принципиальным, отличием, что современная «семейная фирма» занимает пограничное положение между двумя качественно различными социальными институтами – семьей и бизнесом). В древности же все «деловые предприятия» были семейным «бизнесом», осуществлявшимся за счет средств семьи и ею же управлявшимся. Изменившиеся на рубеже средневековья и Новой истории реалии ведения дел (увеличение их масштабов и необходимых инвестиций) потребовали появления новой, отличной как от личности собственника, так и от семьи, общности / организации, которая обеспечивала бы координацию действий ее участников иными, нежели основанная на кровнород-

ственных связях, средствами. Наука не в состоянии однозначно объяснить природу этих средств, полагая, что их корни следует искать в прошлом, *в иерархической организации средневековых корпораций, цехов и гильдий, феномене ученичества*, в иерархической же организации *церкви*, или даже в организации большесемейных, клановых коллективов и т.д. Не менее интересным и далеким от однозначного ответа является вопрос о происхождении не только *доверия* между сотрудниками деловой организации, но и готовности множества связанных в качестве инвесторов людей *доверить* предприятию свои деньги.

Критическим моментом в процессе автономизации экономики становится *деперсонализация бизнеса* –

✓ возникновение в сфере хозяйственной жизни надындивидуального делового предприятия как организации, не только служащей «носителем» экономического действия, но и позволяющей предприятию функционировать в качестве отдельного от его владельцев и управляющих юридического лица.

Появление первых подобных предприятий относится еще к античной древности, к возникновению в Риме со II в. до н.э. функционального эквивалента современной корпорации – «фирм», находящихся под управлением рабов. Правовой статус раба как «нечеловека» (т.е. не субъекта, а объекта отношений) позволял преодолеть ограничения действовавших тогда законов. Если товарищество, основанное на «паях» несколькими партнерами, было частной договоренностью между ними для пропорционального распределения прибыли и потерь, в силу чего каждый из участников нес *не ограниченную* своим паем (долей) *ответственность* по сделкам товарищества, то контракт, заключенный с подобной «фирмой», связывал всех совладельцев лишь в пределах «принадлежащих» рабу активов. Таким образом, передача рабу части активов (денежных средств) их владельцев превращала его в глазах закона в независимое юридическое лицо, договоры, заключенные которым, не связывали его владельцев.

Падение Римской империи и конец рабства вновь превратили корпоративную форму (*общества с ограниченной ответственностью*) в привилегию, традиционно предоставляемую государством «некоммерческим» организациям – ассоциациям, гильдиям, общественным коллегиям, благотворительным организациям, больницам или монастырям. Распространение корпоративной формы организации – т.е. права создания автономного юридического лица с юридически же *защищенными от кредиторов активами* – на компании, ориентированные на прибыль, происходило постепенно, начиная с XVII столетия. Преимущественно путем создания «*привилегированных*» *торговых компаний*, которым государство предоставляло монопольные права на торговлю с той или иной частью света в обмен на долгосрочное обязательство продвигать интересы внешней торговли этих стран. При этом создание корпоративного юридического лица *не было основной целью* этих действий, каковой скорее являлось продвижение торговых интересов этих государств. По закону (*de jure*) превращение корпоративной формы из специальной привилегии в *общедоступный деловой формат* произойдет лишь в XIX в.

2.2. Земледельческая революция и становление института фермерских хозяйств

Современные историки бизнеса проявляют крайне мало внимания к истории бизнеса *аграрного*, полагая, что сельское хозяйство и земледельцы являются источниками традиционализма, *до-современных* идеологий, поведения и, главное – *до-современной хозяйственной организации* (семьи), чем искусственно разделяют бизнес и сельское хозяйство, отказывая во внимании сельскохозяйственным деловым предприятиям и концентрируясь на исследовании промышленных или торговых фирм. И хотя понятия «бизнес» и «бизнесмен» нередко фигурирует в объяснениях, даваемых историками аграрным изменениям, до сих пор мало известно о том, как, когда и почему «бизнесмены» появились и каковы были последствия их появления.

Последствия эти нередко именуются «*земледельческой революцией*», т.е. кардинальным изменением или переворотом, преимущественно *агротехническим*, ставшим реакцией на рост населения, урбанизацию и развитие рынка. К. Маркс, который и ввел в оборот этот термин, согласился бы с подобными утверждениями лишь потому, что предпринимательское поведение, охватившее много ранее в силу расширения сферы рыночного обмена торговлю, не могло не оказать благотворного, в этом смысле, влияния на сельское хозяйство. Влияния, далеко, однако, *недостаточного* для перехода к современной бизнес организации, что наглядно продемонстрировала позднесредневековая Италия, такого перехода не совершившая в период своего бесспорного доминирования в международной торговле, испытывая *недостаток в свободном наемном труде*.

Армия наемного труда стала образовываться в Англии в результате начавшихся на рубеже XV–XVI вв. «*огораживаний*», или изменений отношений собственности на землю (к чему нередко и сводят основное содержание «земледельческой революции»). В ходе огораживаний общество как раз и переходило от системы широкого распределения земли среди крестьян, к постепенному отмиранию крестьянских держаний и к их укрупнению в большие *фермерские хозяйства*. «Исчезающее» крестьянство превращалось незначительной и зажиточной своей частью в *фермеров-арендаторов*, а большей и беднейшей – в *наемных работников / батраков*.

Революционность происходивших изменений заключалась в новом, предпринимательском / капиталистическом поведении, распространившемся первоначально среди фермеров-арендаторов, в их новом *отношении к хозяйственной деятельности*, специфическом способе определять экономический успех или провал, когда они стали искать способы увеличения производительности привлекаемого в производство наемного труда, чтобы увеличить *отдачу вложенного капитала*. Вторым шагом этой революции стало распространение капиталистического поведения среди собственников земли, нацелившихся на получение уже не феодальных, а капиталистических *рентных доходов*, целиком и полностью зависящих от продуктивности (прибыльности) хозяйств капиталистических арендаторов. Но именно *фермеры* стали «бизнесменами», прежде

чем землевладельцы стали фермерами, будучи заинтересованы в прибыльном *инвестировании* своих средств.

Занятие сельским хозяйством стало бизнесом, но не в том смысле, что фермер стал делать «деньги», т.е. получать *феодалный излишек* – доход – на наличные деньги, а в том, что

✓ появился новый институт капиталистического фермерского хозяйства. Институт, не просто нацеленный на получение прибыли посредством рациональной организации труда в производстве, но стоящий перед необходимостью непрерывной реорганизации производства и управления как непременным условием ее (прибыли) роста.

Таким образом, в ходе земледельческой революции на смену «прожиточному», «пропитательному» хозяйству крестьян пришло *деловое фермерское хозяйство* (агробизнес), занимающееся сельским хозяйством, ориентированным на рынок. А в сельском хозяйстве сложилась трехсторонняя структура, состоящая из землевладельца, фермера арендатора и наемного рабочего.

Как уже упоминалось, одной из составляющих земледельческой революции стало распространение капиталистического мировоззрения среди *собственников земли*, что не было простой составляющей благоприятной деловой среды, а имело прямое отношение к повышению эффективности деловой организации. Превратившись в капиталистических землевладельцев, вчерашние лендлорды сосредоточились на *норме прибыли на капитал*, используя своих *управляющих, менеджеров* уже не для одного лишь взыскания феодальных повинностей, а для производства с их помощью более *высокой прибыли* и, соответственно, получения большей арендной платы. Фактором, подтолкнувшим к *усложнению системы управления*, стал формирующийся с конца семнадцатого столетия *рынок земли как фактора производства*. К середине XVIII в. землевладельцы уже не усматривали разницы между инвестициями в акции или землю, ибо они в равной степени обеспечивали прибыль на капитал.

Во второй половине XVIII в. владельцы демонстрировали растущее внимание к *организации ферм* и готовность рисковать капиталом для дорогих *усовершенствований*, вкладывая средства в более производительные аспекты функционирования их собственности. Жизненно важную роль в распространении сельскохозяйственных инноваций и подъеме эффективности производства с конца XVIII и в течение XIX в. играли *наемные менеджеры*, превратившиеся в активных управленцев, обеспечивавших *рост собственности* предпринимателя. Получавшие, как правило, хорошее образование – не только в области сельского хозяйства, но и права – и ставшие, заметим, *высокооплачиваемыми профессионалами*. Многие управляющие превращались затем в самостоятельных бизнесменов, сыгравших уникальную роль уже в процессах *индустриализации*, перенеся в другую сферу опыт и управленческие навыки, выработанные в сельском хозяйстве. Тем более что землевладельцы расширяли и умножали их интересы, из-за чего различие между сельским хозяйством и промышленностью имело *тенденцию стираться*.

2.3. Промышленность: ремесло, система «выкладывания сырья» и мануфактура

Из всего многообразия форм доиндустриальной / до-фабричной организации промышленного производства выделим три основные: ремесло, систему «выкладывания сырья» и мануфактуру. Возникшее в глубокой древности *ремесло*, послужит скорее «точкой отсчета» в раскрытии природы остальных, уже носящих ясно выраженный предпринимательский, капиталистический характер. Ремесло же – это *семейное предприятие*, организация, в которой рядом с мастером трудятся члены его семьи (в качестве помощников и учеников), хотя нередки случаи привлечения сторонних учеников (подмастерьев), становящихся частью этой *семейной группы*. Определяется ремесло как промышленная организация, в которой непосредственный производитель *собственными* средствами производства и в *своем* (или арендуемом) рабочем помещении обрабатывает приобретаемое на рынке сырье и производит продукцию, сбываемую на *рынке* (хотя нередко и минуя его) непосредственно потребителю или купцу (иногда минуя торги).

Ремесло принято относить к *малой централизованной иерархии*, поскольку в ремесленной мастерской существует *управленческая власть* ее хозяина над учениками (родственниками) и сторонними субъектами (хотя и являющимися членами, по существу, семейной группы), а производство осуществляется в одном помещении (в доме ремесленника или им арендуемом помещении). В подобной организационной структуре количество членов, являющихся объектом экономического воздействия, ограничено, и может быть выделен всего лишь *один* – сам ремесленник – уровень *управленческой иерархии*. Более сложную структуру демонстрировали *ремесленные цехи* (мастерства, братства), представлявшие собой объединения отдельных ремесленных мастерских и получившие широкое распространение начиная с XIII в.

Второй формой организации производства в рассматриваемый период была система «выкладывания / раздачи сырья» (домашняя, или кустарная промышленность, putting-out). Она представляет собой промышленную организацию, в которой скупщик-предприниматель покупал сырье и выкладывал / раздавал его (со склада или через посредников) для окончательной обработки работникам, которые осуществляли производство своим орудиями труда и, как правило, в им принадлежащих рабочих помещениях (на дому). Скупщик-предприниматель, таким образом, выступал *купцом* и *работодателем*, хотя нередко выполнял (вместе с семьей или учениками) и *трудовые функции*, чаще по окончательной обработке продукта, предшествовавшей его продаже на рынке.

В отличие от ремесла система «выкладывания сырья» была не только *децентрализованной иерархией* – как *менеджеру*, скупщику-предпринимателю приходилось *координировать* ход выполнения множества отдельных работ, *контролировать* входящие в систему ресурсы и конечную продукцию на выходе (хотя он и был ограничен самостоятельностью производителей), – но и *предпринимательской* (капиталистической, бизнес-) организацией. Каковой ее делало выполнение скупщиком функции работодателя, в качестве такового полу-

чившего власть над непосредственной трудовой деятельностью производителей, которые заняли промежуточное положение между свободными ремесленниками и свободной рабочей силой, и получивших в силу этого отличное от тех и других имя – *кустари*, а организация в целом – *кустарной промышленности*. Можно, поэтому, сказать, что место ремесленника, самостоятельно производившего и сбывавшего свой продукт, занял в системе кустарь, производивший его на скупщика и получавший *заработную плату*, от которой отделилась *предпринимательская прибыль*, достававшаяся скупщику-работодателю, что сделало управление ориентированным на ее (прибыли) максимизацию.

Третьей формой организации делового предприятия в промышленности была *мануфактура*, которая представляла собой форму организации, в рамках которой работники были собраны в *одном помещении* и осуществляли процесс производства / труда под *непосредственным контролем* предпринимателя-работодателя – собственника этого помещения, инструментов и сырья – и / или его агентов-менеджеров. Мануфактура уже в полной мере была предпринимательской деловой организацией, целью которой являлось извлечение прибыли путем производства и реализации на рынке товарной продукции, а средством – *рациональное внутрипроизводственное разделение труда* и рациональная же, в строгом соответствии с технологическим процессом, его и производства *организация*. Нередко внутриорганизационная специализация и развитие технологического процесса приводили к специализации и кооперации самих мануфактур, обуславливавшим конкурентные преимущества складывавшимся в результате формам организации.

Мануфактура как *крупная централизованная иерархия* не только не занимала господствующего положения среди прочих форм промышленной организации, уступая это место децентрализованной иерархии – системе «выкладывания сырья», но являлась, наряду с малой централизованной иерархией – ремеслом, *частью* этой системы. Системы, в которой купцы-предприниматели стали

✓ ее координаторами, менеджерами, регулировавшими распределение ресурсов между отраслями и их использование в производственном процессе – с одной стороны, и работодателями, превращавшими остальных (работающих ли на дому кустарей / ремесленников или мануфактурных рабочих) в наемных работников – с другой. Это лишний раз подчеркивает не только управленческую природу предпринимательской функции – ее направленность на повышение эффективности экономической деятельности и приспособление к сложившимся условиям разделения труда, но и ориентацию менеджмента на максимизацию прибыли на капитал.

Что подтверждается последующим, обусловленным ростом масштабов и сложности производственных процессов, а, следовательно, и решаемых управленческих задач, стремлением наделить менеджеров правами собственности, привязывая их тем самым к *целям деловой / капиталистической организации*.

Характерные для рассмотренного доиндустриального периода слабая механизация производства, использование силы воды, ветра и мускульной си-

лы человека в качестве источников двигательной энергии в производстве, отнюдь не стали причинами однообразия форм организации, а напротив обусловили непрерывный их *поиск* и *многообразие*. Эволюция организационных структур делового предприятия сопровождалась не только ростом производительности капитала, но и изменением экономической (социальной) *структуры* всего общества.

2.4. Формы организации торговли: от товариществ к компаниям

Ключевыми институциональными новшествами рассматриваемого периода в сфере торговли – из-за их корпоративной формы организации – считаются *транснациональные* по своему характеру *торговые компании* (главным образом, Ост-Индские), созданные британцами и голландцами на рубеже XVI–XVII вв. с целью оспорить у иберийских держав мировое господство и контроль над океаническими торговыми путями. Можно сказать, что именно им принадлежал приоритет во внедрении *принципа безличной фирмы* в практику торгового бизнеса, пришедшей на смену *традиционным* (семейным) формам его организации. Компании характеризовались чертами, которые, с одной стороны, позже стали неотъемлемой составляющей учебников для современных корпораций: постоянный капитал, юридическая самостоятельность / юридическое лицо, разделение собственности и управления, ограниченная ответственность акционеров и директоров / управляющих и акции, ставшие объектами рыночной / биржевой торговли, а с другой, отличали от предшествующих и рядом существующих форм организации.

Обретение указанных черт не было процессом естественного развития права и законодательства в направлении от товариществ с неограниченной ответственностью, корпораций, создававшихся в «некоммерческой» сфере, или «регулируемых» торговых компаний, члены которых объединяли капитал и делили риски в инфраструктурных проектах, но не в торговых сделках, к *акционерным компаниям с ограниченной ответственностью* (Joint-Stock Corporations). Юридическая форма следовала в данном случае за экономической функцией:

✓ отличительные эти черты были не столько ответом на вызовы межконтинентальной торговли, сколько результатом противоречия между беспрецедентно высокой потребностью в капитале (обусловленной высокими эксплуатационными затратами) и ограниченностью средств учредителей (как и невозможностью их привлечь традиционными путями). Движущей силой организационного развития компаний стала, поэтому, потребность в привлечении на долгосрочной основе внешних инвестиционных / финансовых ресурсов через рынок (акций).

В своих выводах о том, стала ли ключом к успеху и длительному существованию этих торговых компаний, их конкурентным преимуществом, оптимальная *организационная форма* – *вертикально-интегрированная структура* и *административная иерархия*, позволяющая экономить на операционных затратах и преодолевать ограничения, с которыми обычно сталкиваются единолично

управляемые их *владельцами* фирмы – историки бизнеса далеко не так единодушны. (Сам по себе факт существования больших организаторских иерархий, когда в середине восемнадцатого столетия в головном офисе английской компании, например, насчитывалось более 350 администраторов, если и позволяет проводить параллели с *современными транснациональными корпорациями*, не позволяет судить об их эффективности.) Признавая их беспрецедентно демократическими, представительными и эгалитарными для своего времени учреждениями, многие ученые небезосновательно полагают *привилегированные / декретированные* торговые компании (Chartered Trading Companies) не эффективными *организациями*, а эффективной формой «*погони за рентой*» (рентоискательства как *непроизводительного* предпринимательства), характерной для эпохи *меркантилизма*.

Компании приняли их вертикально интегрированную акционерную форму, поскольку та была самым *эффективным способом* для того, чтобы *управлять* размером и *присваивать* ренту, извлекаемую ими из предоставленной и поддерживаемой государством монополии – *привилегии* сверхприбыльной торговли с Азией. Например, включая в число «пассивных» инвесторов людей, *политическое влияние* которых могло способствовать *получению и сохранению* монопольных привилегий. Невзирая на подобные формы расточительности, высокая и стабильная коммерческая выгода от монопольного положения на рынках позволяла компаниям покрывать *расходы административной иерархии*, призванной осуществлять процесс *извлечения ренты*.

Пока декретированные торговые компании выполняли их функции более эффективно и экономно, нежели правительства, те предоставляли им торговые привилегии, соразмерные ценности их услуг. Но как только они перестали соответствовать этому критерию, компании стали *лишаться их привилегий*, что заставляло бизнес направлять свою активность в *сельское хозяйство и промышленность*. Начался период *адаптации формы акционерной компании* предпринимателями, которые не искали или были не в состоянии получить привилегии. Стали широко создаваться *неинкорпорированные акционерные компании* (Joint-Stock Company), формально являвшиеся товариществами и не обладавшие юридическими свойствами, которые можно было получить только благодаря королевской привилегии или законодательному акту парламента, чьи финансовые ресурсы, однако, были столь же *ликвидны*, как и у инкорпорированных компаний. Чему в немалой степени способствовало развитие *рынков акций (ценных бумаг)* и стремительный рост сделок на них (*появление биржевой торговли*), ответом на что стал «Закон о пузырях» (Bubble Act) 1720 г., ставивший целью воспрепятствовать распространению акционерных компаний. Однако *зависимость от предшествующего пути развития* была достаточно сильна, чтобы преодолеть ограничения, им накладываемые, и позволить акционерным компаниям играть главную роль в ключевых секторах *инфраструктуры и финансов*, особенно в строительстве каналов и портов, страховании и банковском деле в течение периода индустриальной революции.

2.5. Интернационализация бизнеса: от космополитического бизнеса диаспор к формально организованным деловым предприятиям

В последнее десятилетие в истории бизнеса широко используется понятие *сети* и, более того, о сетевом подходе говорят как о *новой парадигме* изучения истории. Сети являются мощным *инструментом* для понимания исторической эволюции институтов. Как правило, различают институты фирмы, рынка и государства, но в последнее время к этой троице стали добавлять и сети как организационную форму, *промежуточную между фирмой и рынком*. Одной из разновидностей сетевой организации принято считать – *местную деловую сеть* – включающую акторов, *неформально* координирующих свою деятельность в пределах экономического региона.

К этому типу относят, например, *трансгосударственные сети торгового и финансового посредничества*, контролируемые *диаспорами* («нациями», общинами) эмигрантов или экспатриантов, нередко даже именуемые «транснациональными компаниями диаспор». Сети диаспор (от греч. – «рассеяние») как части народа (этноса), проживающей вне страны своего происхождения и образующей сплоченные и устойчивые группы в стране проживания, представляют собой старейший феномен, имеющий отношение к глобальной и международной миграции. Диаспоры возникали в результате эмиграции или экспатриации групп населения, и зачастую первыми эмигрировали или выселялись торговцы и вновь образованные колонии и поселения имели *торговый характер*. Подобные методы расширения жизненного и делового пространства были характерны для *торговых наций* – финикийцев, евреев и греков. Все эти народы, имея небольшие по площади государства, распространились и создали колонии на огромных пространствах Древнего мира, прежде всего, средиземноморского побережья. В *раннее Новое время* к ним присоединились генуэзцы, флорентинцы, миланцы и т.д.

Мигранты в качестве социальных, деловых, предпринимательских и других сетей превращаются в значимых *экономических акторов* – много- и транснациональных. Будучи сетью, диаспора – это

✓ средство и инструмент, осуществляющий транснациональное движение ресурсов, людей, товаров и капитала между странами проживания и происхождения, а часто и другими странами.

Созданная, например, одной из многих групп изгнанников, появившихся в результате бесконечной вражды между Генуей и северной Италией в эпоху позднего Средневековья и раннего Нового времени, сеть торгового и финансового посредничества, контролируемая генуэзской торговой диаспорой, *занимала места, а не определялась местами*, которые она занимала. И генуэзцы были не единственными, кто контролировал *нетерриториальные сети* такого рода. Этим также занимались флорентийская, луккская, немецкая и английская «нации» как наиболее известные диаспоры XVI в. Но во второй половине XVI в. генуэзская «нация» стала наиболее влиятельной. Эта мощная нетерриториальная сеть была глубоко *капиталистической* по своей структуре и ориентации.

Генуэзские купцы проникали во все уголки европейского мира и *открывали новые торговые пути* в его географических границах и за их пределами. В начале XV в. генуэзские кварталы имелись в Крыму, на Хиосе, в Северной Африке, в Севилье, Лиссабоне и Брюгге, Антверпене и Лионе. В результате генуэзский капиталистический класс получил в свое распоряжение *международную финансово-торговую сеть* беспрецедентных масштабов и охвата. Всюду, где генуэзцы заводили свой бизнес, они являлись «меньшинством», но, как отмечал Ф. Бродель, таким меньшинством, которое *обладало готовой и прочной сетью деловых связей*.

Ключевыми институциональными новшествами рассматриваемого периода истории бизнеса в сфере торговли, как отмечалось выше, считаются *торговые компании* (главным образом, Ост-Индские), *транснациональные* по своему характеру, созданные британцами и голландцами на рубеже XVI–XVII вв. Именно им принадлежал приоритет во внедрении принципа надындивидуальной фирмы в практику бизнеса, пришедшей на смену семейным или диаспорическим формам его организации. Ключом к успеху и длительному существованию обеих компаний было, помимо прочего, то, что они с самого начала направили усилия на создание *организационной системы*, не зависящей ни от времени, ни от персонала. В этой системе *собственность была отделена от управления*, а экономические решения принимались согласно установленным *операционным правилам*, которые охватывали все аспекты деятельности.

Отметим как заслуживающие внимания факты существования значительного по *количеству и объему сделок*, а также прежде не существовавших механизмов *административного менеджмента*, с целью увеличения информированности и уменьшения издержек международных транзакций. Как Английская, так и Голландская Ост-Индская компании занимались сотнями тысяч сделок ежегодно, подобных тем, что осуществлялись между «*заводом*» (складом, или форпостом непромышленного характера) в Батавии (современная Джакарта, Индонезия) и главной конторой компании. Эта цифра не включает ни внутри-азиатской торговли, ни сделок между представителями компании и местными торговцами Среднего Востока, Индии, той же Батавии и Японии, ни сделок, обслуживающих поток товаров из Европы в Азию. Кроме того, были и сделки, окружавшие постройку, обеспечение и плавание судов, постройку и эксплуатацию «*заводов*», и, наконец, оплату товаров и услуг.

Это был объемом сделок, который потребовал замены владельца-управляющего *группами оплачиваемых менеджеров*, организованных в *иерархии*. Находившиеся в Голландии менеджеры вели переписку с президентом ответствующего Совета в каждом из *региональных отделений компании* в Азии, а те, в свою очередь, управляли *местными менеджерами* на направлении, или в зоне ответственности «*завода*». Поэтому, если взять за основу критерий А. Чандлера, в соответствии с которым существование административной иерархии является *определяющей характеристикой современного делового предприятия*, то можно утверждать, что торговые компании семнадцатого столетия были похожи на современные многонациональные предприятия. С тем только отличием, что эти торговые фирмы действовали в *доиндустриальном*

мире, где система капиталистической международной торговли обслуживала систему *ремесленного и крестьянского производства*, являвшуюся их экономической средой, что не умаляет заслуг этих фирм в деле выработки иерархических структур управления.

Хотя декретированные компании существенно отличались в своих параметрах, они были в высшей степени похожи в способе *организации бизнеса*. Семнадцатый и начало восемнадцатого столетия стали периодом экспериментирования в деловой сфере, периодом

- ✓ ***поиска путей сокращения издержек международного бизнеса. В итоге компании остановились на вертикально интегрированной структуре, отбросив вариант осуществления бизнеса через рынок, не в силу отсутствия последнего, а потому, что действие административным путем в иерархически устроенной фирме было менее затратно, нежели использование рынка.***

Фирмы сокращают трансакционные издержки, заменяя механизм рыночного ценообразования «указом» (административным согласованием) в фирме.

В случае с рынками, разделенными во времени и пространстве, рыночная информация была крайне *неполной*, что требовало специфической *структуры управления торговой компанией*. Используя иерархию оплачиваемых менеджеров собиравших и обрабатывавших информацию о других рынках, компании формировали перечни товаров, которые нужно приобретать, как в Азии, так и Европе, дававшие компании огромное *преимущество* перед рынком как средством уравнивающим спрос и предложение. Административная иерархия использовала регулярные и подробные *потоки информации*, чтобы координировать движение товаров *административным согласованием*. Компании формировали соотношение между продажной ценой в Европе и себестоимостью за границей, оптимизировали таможенные сборы, фрахтовые затраты и формировали, тем самым, трансакционные издержки по каждому из их «заводов».

На основе информационных потоков, компании в Европе принимали инвестиционные решения, указывали «заводам» за границей какое количество и качество товаров должно быть приобретено. Подобно сегодняшней современной корпорации, торговые компании *прогнозировали будущие потребности* на основании складывавшихся в прошлом уровней запросов и цен, и эти прогнозы формировали основу для будущих заказов товаров для поставки из-за границы. Аналогичным образом торговые компании *оценивали будущий спрос* на европейские товары на отдаленных экспортных рынках, сопоставляя поставки экспортных товаров *с меняющимися вкусами и потребностями* азиатских, африканских и североамериканских потребителей.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

- | | |
|-------------------------------|----------------------------|
| ❖ автономизация экономики | ❖ крестьянское хозяйство |
| ❖ агробизнес | ❖ кустарная промышленность |
| ❖ агротехника | ❖ кустарь |
| ❖ административный менеджмент | ❖ мануфактура |

- | | |
|------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| ❖ активы | ❖ мастера |
| ❖ батрак | ❖ менеджер |
| ❖ бизнес | ❖ неинкорпорированные акционерные компании |
| ❖ братства | ❖ нетерриториальные сети |
| ❖ вертикально-интегрированная структура | ❖ общество с ограниченной ответственностью |
| ❖ гильдия | ❖ привилегированные торговые компании |
| ❖ декретированные торговые компании | ❖ ремесленные цехи |
| ❖ деперсонализация бизнеса | ❖ рента |
| ❖ диаспора | ❖ рентный доход |
| ❖ зависимость от предшествующего пути развития | ❖ система «выкладки сырья» |
| ❖ «завод» | ❖ торговая нация |
| ❖ «земледельческая революция» | ❖ фермер |
| ❖ индустриализация | ❖ фермерское хозяйство |
| ❖ коммерция | ❖ фондовый рынок |
| ❖ корпорация | ❖ юридическое лицо |

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

- ? Что принято понимать под процессом «выделения» экономики из общества? Почему этот процесс берет свое начало на исходе Средневековья и в раннее Новое время, в эпоху, иногда называемую историками «коммерческой революцией»?
- ? Одним из способов отделения «экономической формы» ведения хозяйственной деятельности / бизнеса от «семейной» истории полагают появление «двойной записи», бухгалтерского учета. Почему?
- ? Каковы отличия «крестьянского» и «фермерского» хозяйства? Почему последнее правомерно называть агробизнесом, а первое – нет?
- ? Почему мануфактура – в отличие от системы «выкладки сырья, которую иногда также называют мануфактурой, хотя и децентрализованной, – была уже в полной мере предпринимательской деловой организацией?
- ? Что имеют в виду, утверждая, что наиболее влиятельная в XV–XVI вв. генуэзская торговая нация открывала новые торговые пути, выходявшие далеко за пределы европейского мира?

КОНТРОЛЬНЫЕ ТЕСТЫ

1. Деловое предприятие / фирма, выступающая «носителем» экономического поведения людей, отличается от иных прежде существовавших надындивидуальных организаций прежде всего тем, что

- а) связывает воедино все аспекты жизни естественных человеческих групп;
- б) стремится поддерживать преданность и верность по отношению к группе, взаимное доверие и поддержку;

в) хозяйственная деятельность составляет основу существования и функционирования и имеет смысл безотносительно к прочим (социальным) связям;

г) основывает лояльность к организации на личных связях, формируемых долгими годами ученичества и / или подчиненного положения.

2. Различия между крестьянскими и фермерскими хозяйствами истории XIX в. определяли, выделяя (что справедливо и в наши дни) в сельском хозяйстве предприятия двух типов

а) «для самообеспечения» и «для получения прибыли»;

б) «для себя» и «для рынка»;

в) «для потребления» и «для продажи»;

г) «для помещика» и «для капиталиста».

3. Преобладающей формой организации промышленного производства в XVI–XVIII вв. была

а) ремесленная корпорация;

б) система «выкладывания сырья»;

в) централизованная мануфактура;

г) фабрика.

4. Сетевой подход, определяющий деловые сети как организационную форму, промежуточную между фирмой и рынком, будучи применен к изучению «транснациональных компаний» диаспор и / или торговых наций XV–XVI вв., рассматривает последние как

а) совокупность долгосрочных связей между деловыми организациями / фирмами;

б) «сетевые фирмы», или совокупность квази-автономных филиалов;

в) акторов, неформально координирующих свою деятельность в пределах региона;

г) бизнес, основанный на создании сети независимых дистрибьюторов (сбытовых агентов), осуществляющих реализацию товаров и услуг.

5. Замены владельца-управляющего группами оплачиваемых менеджеров, организованных в иерархии, потребовало от декретированных торговых компании XVII–XVIII вв.

а) государство, которое выступало не только их создателем, но и акционером;

б) население, опасавшееся злоупотреблений со стороны предпринимателей-капиталистов;

в) акционеры, связывавшие надежды на рост доходности их акций с деятельностью профессиональных управленцев;

г) количество и объем сделок, совершаемых на рынках, разделенных во времени и пространстве.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- ☑ Фурсов К.А. Ост-Индские Компании: двигатель и тормоз капитализма / К.А. Фурсов // Финансы и бизнес. – 2016. – № 2. – С. 119–130.
- ☑ Цыганков К.Ю. Роль двойной бухгалтерии в происхождении капитализма / К.Ю. Цыганков // Вопросы экономики. – 2012. – № 5. – С. 101–115.
- ☑ Bryer R.A. The genesis of the capitalist farmer: towards a Marxist accounting history of the origins of the English agricultural revolution / R.A. Bryer // Critical Perspectives on Accounting. – 2006. – Vol. 17, № 4. – P. 367–397.
- ☑ Casson M. International business networks: theory and history / M. Casson, H. Cox // Business and Economic History. – 1993. – Vol. 22. – P. 42–53.
- ☑ Gelderblom O. The Formative Years of the Modern Corporation : The Dutch East India Company VOC, 1602–1623 [Electronic resource] / O. Gelderblom, A. de Jong, J. Jonker // ERIM Report Series Research in Management. Erasmus Research Institute of Management. No. ERS-2012-007-F&A. – Access mode: <http://hdl.handle.net/1765/32952>.
- ☑ Harreld D.J. Foreign merchants and international trade networks in the sixteenth-century low countries / D.J. Harreld // The Journal of European Economic History. – 2010. – Vol. 39, № 1. – P. 11–31.
- ☑ Jones S.R.H. Efficient Transactors or Rent-Seeking Monopolists? The Rationale for Early Chartered Trading Companies and Source / S.R.H. Jones, S.P. Ville // The Journal of Economic History. – 1996. – Vol. 56, № 4. – P. 898–915.
- ☑ Moore K. Origins of Globalization / K. Moore, D. Lewis. – L ; NY : Routledge, 2009. – 276 p.
- ☑ Reinert S.A. Merchants and the Origins of Capitalism / S.A. Reinert, R. Fredua // Harvard Business School Working Paper 18-021. – Access mode: https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/18-021_b3b67ba8-2fc9-4a9b-8955-670d5f491939.pdf.

Глава 3. БИЗНЕС ЭПОХИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО КАПИТАЛИЗМА

3.1. *Первая промышленная революция.*

3.2. *Фабрика как централизованная капиталистическая иерархия.*

3.3. *Фабрика как экономическая организация.*

3.4. *Организация банковского бизнеса: принцип ограниченной ответственности.*

3.5. *Международный бизнес в период первой волны глобализации.*

3.1. Первая промышленная революция

Понятием *«Первая / британская промышленная революция»* принято обозначать принципиальные изменения, произошедшие в период с 1760 по 1850 г. и коснувшиеся как *места*, занимаемого промышленностью в экономике / обществе, так и ее (промышленности) *организации*. «Фабрика» признается самым заметным признаком этих изменений, ставшим, с одной стороны, символом новой индустриальной эпохи, а с другой – средством, при помощи которого эта эпоха создавалась. «Возвышению» фабрики дается, прежде всего, *технологическое объяснение*: фабрика стала результатом внедрения машин, технических изобретений своего времени. Предполагается, что технические инновации эпохи не соответствовали традиционным системам организации производства, и фабрика стала неизбежным способом получения преимуществ от новых технологий и конкретно – от использования механической силы воды и пара. В частности, утверждается, что некоторые машины были большими, для того чтобы быть установленными в ограниченных помещениях дома или мастерской, а их эффективное использование требовало большей степени интеграции процессов производства, а именно – *централизованной иерархии капиталистического типа*, каковой и является фабрика.

Отношения между новыми технологиями и фабрикой как определенным способом организации и управления производством не были, однако, столь прямыми и простыми. Современная наука полагает, что *макро-изобретения* эпохи промышленной революции – паровой двигатель или прядильные и ткацкие станки – не могли быть «поглощены» существующей социальной технологией (ремеслом или кустарной промышленностью), а потому вызвали к жизни радикально новую, прежде не существовавшую форму организации производства, или структуру управления им – *фабрику*. Господство «фабричной системы» было закреплено волной *микро-изобретений* во второй фазе Первой промышленной революции, начавшейся примерно с 1820-х гг. Они хотя и не были столь захватывающими и новаторскими как макро-изобретения предыдущего периода, были однако очень важны, поскольку были вызваны к жизни *самой фабричной организацией* и не только стимулировали более «точную» настройку организации работы в пределах фабрики, но и способствовали *распространению* фабричного способа организации производства. Можно поэтому сказать, что

✓ *фабричная система в конечном итоге стала доминирующей не только потому, что технологические изменения дали ей преимущества перед другими формами организации, но и в силу того, что сама*

фабрика стимулировала технические изменения, наиболее соответствующие присущей ей организации производства.

Технологические инновации и, прежде всего, появление новых источников энергии, материалов и средств их обработки, а затем и новых транспортных средств, вели к широкому организационному *экспериментированию и конкуренции* между создаваемыми организационными формами, которая, в свою очередь, стимулировала поиск новых технических средств. Свое место в структуре организационных форм и в конкурентной борьбе между ними находили и уже *опробованные* механизмы управления. Самое широкое представительство в структуре – на фоне утраты прежних позиций ремеслом – сохранит децентрализованная иерархия системы «выкладки сырья». Очевидной, однако, станет *тенденция к централизации процесса производства, к усложнению иерархии управления* им. В то время как система «выкладки сырья» основанной на рыночных сделках формой организации, фабрика отличалась господством *властных отношений* среди используемых ею способов координации. Соответственно, главное в фабрике – это не столько крупномасштабное производство (системы домашней промышленности демонстрировали много большие масштабы организации), как иногда полагают, сколько присущий ей *способ организации производственного процесса*, вызванный к жизни новыми производственными технологиями и получивший благодаря им широкое распространение.

3.2. Фабрика как централизованная капиталистическая иерархия

Если на протяжении XVIII–XIX вв. в Англии можно было наблюдать *широкий спектр* форм организации производства, в котором присутствовали и ремесло, и система «выкладки сырья», и централизованные мануфактуры, и фабрики, то к концу XIX в. бесспорное лидерство в экономике закрепилось за фабричной системой. В силу чего, с известной долей условности, можно утверждать, что в результате Первой промышленной революции фабричное машинное производство «покончило» с «домашними» его формами. «Индивидуальный» способ производства был заменен «организованным» – централизованной капиталистической иерархией, фабрикой. Под «фабрикой» *принято понимать* специализированную производственную единицу, основанную на *использовании машин с единым источником энергии (двигателем) и разделении труда*. Помещения фабрики, ее технологическое оборудование, сырье и готовая продукция *принадлежат капиталисту-предпринимателю*, который непосредственно или через наемных управляющих (менеджеров) осуществляет *контроль / надзор над процессом труда* рабочих, собранных в одном или технологически связанных помещениях и производящих продукцию / производственные операции за денежную *заработную плату*.

Фабрика может рассматриваться как *тип делового предприятия* наиболее близкий к абстрактному представлению о последнем как институте, сознательно созданном для координации разделения труда. Это наглядно проявляется в том, как труд / работа был *скоординирован* в пределах фабрики, техническое строение которой вызывало рост специализации труда и стандартизации вы-

пускаемых продуктов, что требовало четкой координации действий *индивидуальных рабочих* со стороны *собственника* производства (капиталиста). Прежде всего, фабрики имели простую нацеленную на *извлечение прибыли* организационную структуру с высоко *централизованным* принятием решений и ответственностью. Владелец фабрики регулировал почти все процессы в ее пределах, управлял дисциплиной, организовывал движение товаров между процессами и рабочими, осуществлял контроль над качеством готовой продукции. Подчеркнем, не ограничиваясь *контролем продукции* (как это было, например, в системе «выкладки сырья»), капиталист контролировал *сам процесс ее производства*, что свидетельствовало о замене «рыночного» контроля «иерархическим», который устанавливал новый вид *властных, авторитарных отношений* между капиталистом и рабочими, нашедших свое выражение в такой особенности фабричной организации как *дисциплина* (трудовая, производственная).

Как уже отмечалось, управленческая структура фабрик была *простой и малой* – в ней отсутствовало несколько эшелонов наемных специализированных менеджеров, а задачи управления выполнялись мало изменившимися с доиндустриальной эпохи методами. Типичной управленческой структурой была структура текстильной фабрики, в которой чаще всего был всего лишь один занятый управлением *администратор* (он же нередко и со(владелец) предприятия), находившийся вдали от фабрики и осуществлявший контроль – посредством работы со счетами и визитов на предприятие – и взаимодействие с наемным *агентом-инженером*, осуществлявшим оперативный контроль за производством на месте и обеспечивавшим бесперебойное течение технологического процесса. Отдельными технологическими операциями руководили, координируя их и осуществляя надзор за их выполнением рабочими, *мастера*, число которых редко превышало двух или трех. Бухгалтерский учет, в силу своей простоты, редко требовал специально им занятого человека, хотя снабжение и сбыт, а также финансовые операции фабрики могли даже передаваться для выполнения *специализированным фирмам* (нередко *аффилированным* с фабрикой).

Подчеркнем, что *социальной функцией капиталистической* иерархической фабричной организации являлось не повышение технической эффективности, а *накопление капитала*, или другими словами, организация фирмы и механизм трудовой дисциплины развивались в соответствии с потребностями накопления капитала. Капиталистическое разделение труда стало результатом поиска не технологически оптимальной организации работ, а организации, обеспечивающей капиталисту / предпринимателю ключевую роль в производственном процессе как интегратора отдельных усилий его рабочих в создании рыночного продукта. В пределах капиталистического разделения труда функции рабочего типично становятся настолько специализированными и единичными, что он вынужден использовать капиталиста как *посредника* для объединения его рабочей силы с рабочей силой других с целью производства конечного продукта, т.е. как посредника между ним и *рынком*. И отнюдь не в силу присутствующего непосредственным производителям дефицита способности объединять отдельные функции, а дефицита *искусственно созданного*, чтобы наделить этой «способностью» капиталиста.

Докапиталистические или ранние капиталистические формы организации производства сохраняли за непосредственными производителями роль *участников рынка*, получающих прибыль *товаропроизводителей*. Успех предфабричного капитализма и характерных для него форм организации производства содержал, однако, «семена» будущих кардинальных перемен. Постепенно заменяя рынок товаров более узким *рынком полуфабрикатов* и ограничивая действие принципа *свободной конкуренции* он подготовил замещение рыночной организации *иерархической*, вершиной которой в рассматриваемый период и стала фабрика. Тем самым, превращая капиталистическое разделение труда, контроль над трудом и дисциплину в *социальную / классовую*, по существу, проблему, а не в проблему технологической эффективности производства. Уже система «выкладки сырья» продемонстрировала стремление рождающегося капиталиста встать между производителем и рынком. Однако данная система организации производства была *переходной* и лишь с возникновением *свободного рынка рабочей силы* была заменена фабрикой как средством ликвидации тех остатков рыночной *свободы*, что ограничивали возможности извлечения прибыли капиталистическим классом. (Широко, заметим, использовавшим для этого законодательные, полицейские и судебные возможности *государства*.)

Таким образом, технологические инновации не были *ни необходимым, ни достаточным* условием для успеха фабричной организации. Обеспечили подобный успех

✓ приемы производства, снижавшие его затраты, и к их числу в первую очередь следует отнести, как свидетельствует история, предоставленный фабричной организацией капиталистическому предпринимателю контроль над процессом производства / труда и дисциплину. Последние, при этом, не имели никакого отношения к экономической эффективности фабричной организации, означая уменьшение реальной заработной платы и увеличение прибыли.

Хотя фабрика отнюдь не технологически превзошла альтернативные формы организации производства при своем рождении, нельзя отрицать важность происходивших, начиная с восемнадцатого столетия технологических изменений. С той только оговоркой, что специфические формы, которые эти технологические изменения приняли, были сформированы и определены *самой фабричной организацией*.

3.3. Фабрика как экономическая организация

В течение большей части эпохи Первой промышленной революции английское законодательство (уже упоминавшийся «Закон о пузырях») *ограничивало доступ* к инкорпорированию, т.е. созданию акционерных компаний в промышленности и торговле (исключение составляли компании, задействованные в инфраструктурной сфере – каналы, водоснабжение, железные дороги). В силу чего фабрики находились, главным образом, в *частной собственности* или собственности *товариществ / партнерств*; преимущественно частными или партнерскими были и предприятия, действовавшие в эпицентре революцион-

ных технологических изменений. Хотя у производственных фирм и была возможность остановить свой выбор на такой альтернативной форме как неинкорпорированная акционерная компания, вплоть до открывшегося в 1844 г. доступа к инкорпорированию служившей функциональной заменой деловой корпорации, она широкого распространения не получила. Как результат, считают некоторые историки бизнеса, на протяжении более ста лет устаревшее деловое законодательство сдерживало *структурные преобразования* и *ограничивало рост*, лишая промышленность столь необходимых ей *инвестиций*, привлекаемых с безличных рынков капитала.

Использование формы товарищества / партнерства предпринимателями являлось, однако, во многом добровольным и *сознательным* их выбором.

- ✓ ***Выбором, обусловленным, прежде всего, достаточно скромными поначалу размерами предприятий и их постоянного капитала, в силу чего бизнесмены вполне могли довольствоваться для первоначальных инвестиций личными состояниями, средствами семьи или друзей.***

Торговые / товарные кредиты покрывали потребность в оборотном капитале, а *местные банки* (хорошо осведомленные о фабрике и управлении ею) обеспечивали индустриальные фирмы *краткосрочными ссудами*. Для большинства промышленных фирм / фабрик для привлечения *внешних источников* финансирования – совершенствование технологий обусловило потребность в них, а, следовательно, и в инвестиционных ресурсах – возможным было использовать только *долговые обязательства*. Индустриальные предприниматели выбрали форму товарищества, потому что это *минимизировало* затраты такого «долгового» финансирования, а *неограниченная ответственность* партнеров давала кредиторам дополнительный имущественный залог (личные активы партнеров) и гарантию от *оппортунизма* (авантюристического поведения) партнеров, тем самым *снижая стоимость* кредита.

К сказанному следует добавить тот факт, что в большинстве индустриальных товариществ партнеры были активны *в управлении бизнесом*, что приносило большую отдачу, нежели от усилий менеджеров декретированных акционерных компаний. Кроме того, близкие отношения (нередко семейные) между партнерами приводили к большей *симпатии и доверию*, чем таковые могли быть достигнуты между менеджментом и акционерами корпораций: делегирование контроля в рамках фабричной организации легко могло привести к неумелому руководству и ущербу для бизнеса.

Деловые организации хорошо *приспособились* к потребностям индустриальных предпринимателей в ходе Первой промышленной революции. В то время как доступ к инкорпорированию был ограничен, неинкорпорированные акционерные компании были *недостаточной альтернативой* публичной корпорации, да и отсутствовала сама потребность в корпоративности. Особенности же товарищества / партнерства *минимизировали недостатки* коллективного предприятия. Широкое распространение партнерств в промышленной и торговой сфере не было характерно для одной лишь Британии: значительная часть

предпринимателей в США долгое время предпочитали форму товарищества даже в условиях свободы инкорпорирования. В конечном счете, не столько возможности, сколько *экономические потребности* сделают со временем *деловую корпорацию* доминирующей формой организации бизнеса.

3.4. Организация банковского бизнеса: принцип ограниченной ответственности

Вплоть до второй четверти XIX в. *банковский бизнес* подобно фабричному и торговому находился в Англии и Уэльсе в руках *частных лиц, семей или партнерств*. Исключение составлял Английский банк, будучи единственным – и получившим на то *монополию / привилегию* государства – представителем *акционерного банковского капитала*. Любое другое банковское учреждение было обязано иметь не более *шести партнеров, совместно и индивидуально ответственных* за все долги их банка, а, стало быть, располагало ограниченными инвестиционными возможностями. Ресурсы банкиров / банков были конечны, но их долги – нет. Банки страны работали на *локальном уровне*, как правило, не создавая филиальной сети из-за рисков, связанных с работой с личными активами и долгами. Услуги, которые они оказывали, включали хранение средств и их перевод, ведение счетов, денежные и кредитные операции. Сложившаяся банковская система была весьма *неустойчивой* в силу малочисленности и непрофессионализма участников, что наглядно продемонстрировал финансовый кризис 1825 г., сопровождавшийся многочисленными *банкротствами* и ставший стимулом к реформам, изменившим *структуру* банковского бизнеса.

Закон 1826 г. (Banking Co-partnership Act) позволил учреждать банки с более чем шестью партнерами и *свободно передаваемыми долями*, покончив, таким образом, с монополией Банка Англии на акционерную форму организации банковского бизнеса / капитала (Joint-Stock Banks). Новые учреждения акционерного капитала утверждались в прямой *конкуренции* с частными банками. Их учредителями были, как правило, промышленники или торговцы, пострадавшие от банкротств «старой» банковской системы, желавшие создать более устойчивое банковское дело, которое приносило пользу местным и региональным экономическим системам и отраслям промышленности. Желая подчеркнуть разрыв с прошлым, в особенности с точки зрения стабильности и способности противостоять «провалам», они настаивали на более широкой и потому *устойчивой* основе капитала банков – не средствах частных лиц или семей, а привлекаемых путем *выпуска акций*. Однако партнеры новых банков по-прежнему оставались *ответственными за их долги*, хотя способность выпускать акции увеличила их число и распределила *риск и ответственность*, которые прежде ложились на местных банкиров.

Вплоть до середины столетия Joint-Stock Banks в большинстве своем были небольшими учреждениями с *неограниченной ответственностью*. И хотя их собственность была более *широко распределена* и в отличие от своих частных предшественников акционерные банки были в состоянии осуществлять более *масштабные кредитные операции*, не было формального разделения между собственностью и контролем: *семья и родственные связи* оставались важным

элементом и *этого типа банковского бизнеса*. Деловые предприятия больше походили на расширенные товарищества или со-партнерства, по-прежнему действовавшие на *местном*, локальном уровне. Нередко создававшиеся на базе существовавших частных банков – испытывавших трудности или желавших использовать в своих интересах новую форму компании – они наследовали не только клиентов, но и штат и даже репутацию своих предшественников, т.е. к знаниям и *сетям родства* частного банкира добавляя силу банка акционерного капитала. Начавшийся во второй половине столетия рост *размеров акционерных банков* путем поглощения частных банков, объединения с ними или создания собственной филиальной сети, не станет, однако, историей неуклонного возвышения крупномасштабного банковского бизнеса за счет семейных связей. *Личный элемент* сохранит в нем свое значение, несмотря на развитие современной корпоративной формы.

И все же именно банковскому бизнесу суждено было стать сферой, где

✓ *корпорация на своем пути к современной и доминирующей форме бизнес-организации претерпела принципиальную свою метаморфозу, из привилегированной монополии превратившись в конкурентоспособное деловое предприятие. Но произошло это – благодаря обретению принципа ограниченной ответственности – уже не в Великобритании, а в Соединенных Штатах Америки.*

На Британских островах законодательные акты 1857 и 1862 гг. предоставили банкам право регистрироваться как компаниям с ограниченной ответственностью и на деле реализовать *преимущества* корпоративной формы деловой организации по мобилизации значительного по своим размерам инвестиционного капитала и уменьшению рисков индивидуального инвестора (акционера). Каковым (правом) в большинстве своем пользовались *крайне нерешительно*, и не только под давлением мощных экономических и политических сил, выступавших *против* использования данного принципа в бизнесе, но и, полагая, что данный статус ответственности несет не столько преимущества, сколько потери, связанные с *опрометчивым поведением* в банковском бизнесе.

В США ответственность акционеров была ограничена *де-факто*: если иного не предусматривал устав банка, она ограничивалась вкладом (паем, долей, акцией) каждого из них. Суды штатов (например, Массачусетса в 1818–1819 гг.) создавали *прецеденты*, вставая на сторону акционеров, которым грозило разорение после банкротства их компаний, утверждая тем принцип ограниченной ответственности. Самый ранний (1832 г.) посвященный корпорациям *законодательный акт* также совершенно недвусмысленно провозглашал принцип ограниченной ответственности. Считается, что такое раннее и широкое распространение ограниченной ответственности (*de facto* или *de jure*) помогло американской экономике избежать ловушки *«личного / семейного капитализма»*, в которую угодила британская во второй половине девятнадцатого столетия. Лидерство США в развитии корпоративной формы бизнеса напрямую увязывается с возвышением их экономики – *«корпоративного капитализма»*, с ведущими позициями, на которые та вышла к рубежу XIX–XX вв., подобно тому,

как развитие новых индустриальных технологий вознесло на мировой экономической Олимп столетием ранее Великобританию. Ведь одержав победу в банковском бизнесе, корпоративная форма организации легко и быстро *распространилась* и на другие сектора американской экономики.

3.5. Международный бизнес в период первой волны глобализации

Промышленная революция привела к становлению самой большой экономики, *основанной на внешней торговле* в девятнадцатом столетии – Британской. В связи с критической зависимостью от мирового рынка британскую экономическую систему часто определяют как *экстравертную*. Появление британских *многонациональных торговых компаний* было неразрывно связано с расширением международной торговли в XIX в., который обеспечил новый масштаб возможностей для торговых посредников. Ведущие отрасли ее промышленности были, по сути, *«экспортными издивенцами»*. Расширение британских имперских границ в Азии и Африке значительно снизило риски, с которыми сталкивались британские торговцы, создавая *отделения за границей*.

Соединенное Королевство стало, поэтому, домом для значительно числа многонациональных торговых компаний, представляющих интерес в силу того, что, будучи торговыми посредниками, они стали *и каналами для британских прямых иностранных инвестиций*. Интересны они и тем, что продемонстрировали разнообразные *способы организации и управления* бизнесом, позволившие многим из них остаться в деле по сей день.

В отличие от производственных фирм, непрерывное существование которых определялось *преимуществами собственности*, задаваемыми технологиями, в торговле преимущества базировались на *«мягких способностях»* – на людях, а не машинах или других физических продуктах. К таким материальным активам как склады или пристани торговые компании добавляли их знания о рынках, связи и контакты с другими фирмами, поставщиками и потребителями. Торговые компании уменьшали затраты на поиск информации, переговоры и операционные издержки и были необходимы в случае, когда риски международной торговли высоки. Информация, приобретенная торговыми компаниями о культурах и языках страны, с которыми они имели дело, стали *крупным активом* с небольшой возрастающей стоимостью при повторном использовании и торговые компании могли предложить такую информацию по *намного более низкой цене*, чем новая фирма могла получить ее.

Торговые компании девятнадцатого века были подвержены *непрерывному риску* – политическому, обменного курса, товарной цены – в тот исторический период, когда потоки информации были ограничены из-за состояния коммуникаций и транспорта. Эти риски обеспечили и опасность, и шанс *высоких вознаграждений*. В торговле, соотношение между риском и размером его вознаграждения, иногда неоправданно находится в тени рассуждений о движении цен и обменных курсов, как лежащих в основе бизнеса. Торговые компании демонстрировали нередко *оппортунистическое поведение* в поисках новых ниш для обеспечения возможностей для посредничества, полагаясь на свой доступ к информации и знанию, в силу чего деятельность многих из них закончилась крахом.

Сеть первой мировой экономики, или экономики по-британски, была создана достаточно *скромными по размерам фирмами*. Как и в течение многих тысячелетий до этого, когда продавцы и банкиры посылали своих представителей за границу, они использовали *членов семьи*, поскольку отсутствовало даже представление о «*профессиональных менеджерах*», в то время как проблема расстояния исключила тщательный контроль за представителями за границей. Единственным способом было использовать людей, которым можно было *доверять*, чтобы исключить возможность кому-либо использовать ситуацию в свою пользу. Это значительно *ограничивало размер любой организации*. Семьи с сильной идентичностью и общим видением проблем, способные эффективнее справляться с проблемами преемственности поколений, были лучше приспособлены к *конкуренции* в торговом бизнесе, чем менеджерские фирмы. И все же семьи отличаются по своим компетенциям, а семейная собственность и происходящий из нее *чрезмерный консерватизм* появляются как одно из препятствий британских торговых компаний.

Особенностью многих торговых компаний также был их *поиск доступа, а не контроля*. В отличие от «классических» производственных транснациональных корпораций, вырабатывающих *способы объединения и управления*, торговые компании традиционно имели *более гибкие границы*. Не стремление к *полному контролю над всей цепочкой создания ценности*, а способность *управлять отношениями и найти новые отношения*, была решающей областью компетенции этих фирм. Не случайно, начиная с девятнадцатого века многонациональные торговые компании стали *главной силой в международном бизнесе*. Они переместили и торговлю, и капитал через границы, и через их стратегии диверсификации стали также *инвесторами* в добывающих и производящих отраслях.

Центральная проблема в понимании объема многонационального бизнеса в рассматриваемый период поставлена *разнообразием организационных форм*, используемых предпринимателями, которые стремились использовать в своих интересах возможности быстро глобализирующейся экономики.

✓ Британские ПИИ были предприняты сотнями или даже тысячами компаний, работающими исключительно за границей – обычно в единственной стране и / или с единственным продуктом – и только с небольшим главным офисом, расположенным в Великобритании. М. Уилкинс описала этот тип фирмы как «автономные», или «свободно стоящие» компании (Free-Standing Company), и определила как предприятия, созданные и развивающие деловую активность исключительно или главным образом за границей без предшествовавшего внутреннего бизнеса.

Автономные фирмы не были «автономны» в прямом смысле этого слова: номинально независимые предприятия присоединялись к более широким деловым сетям. «Объединение в кластеры», «торговые дома», «инвестиционные группы» автономных компаний было характерно для *сетевых форм организации бизнеса*, широко используемых в первой глобальной экономике. Британские торговые компании и торговые дома в Азии, Латинской Америке и Африке сформировали

деловые сети, используя акционерные и неакционерные формы участия, контрактные отношения или взаимное предоставление услуг. Вплоть до середины XX в. они абсолютно *доминировали* в среде международного бизнеса.

Британские автономные компании начинали иностранный бизнес с нуля, не имея *преимуществ происхождения*, поскольку у них *не было внутренних операций*, на которых только и могли бы основываться эти преимущества. Автономные компании были административно, а также юридически независимы, т.е. их стратегии управления не были *ни подчинены, ни скоординированы* британской родительской компанией, действующей дома в той же отрасли. Сравнительно небольшой размер индивидуальных компаний указывал на то, что они не могли обладать конкурентными *преимуществами масштаба и области деятельности*. В деятельности компаний доминировали *горизонтальные связи*, которые связывали фирмы в более масштабные организационные формы, и координация осуществлялась *между компаниями*, а не в пределах компаний, со всеми вытекающими для транзакционных издержек последствиями. Действовал прообраз будущей модели «сетевой корпорации» (N-Form), использовавший *сетевое стратегическое управление*, отличающееся не только от управления портфелями ценных бумаг, но и от возможностей «видимой руки» иерархических управленческих структур.

Историки бизнеса подчеркивают факт процветания автономных компаний на реализации достижений Первой промышленной революции. Это объясняет: почему компании были связаны *не только с торговлей*, но и с *инвестициями*; были привязаны к *крупным центрам накопления капитала*; имели доступ, как к *коммерческим / торговым*, так и к *финансовым* услугам; почему они часто были сравнительно *недолговечными*. Они создавались для реализации *конкретных проектов*, имели конкретную цель, связанную с *внедрением инноваций* и обычно были приспособлены к *уникальной географии и к зарубежному ресурсу*, не имевшим аналога дома. Домашние возможности, использовавшиеся такими компаниями, были *общими способностями*, находившимися в распоряжении *научного или технического сообщества*, и использовавшимися *через консультативные фирмы*, а не специфическими способностями, имевшимися у *персонала* конкретной компании. Как только потребность в подобных интеллектуальных ресурсах или специализированных навыках управления проектом исчезала, административное и техническое управление им передавалось *местным жителям*, а инвестиции переставали быть *прямыми иностранными*.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

- | | |
|--------------------------|---------------------------------|
| ❖ «автономные» компании | ❖ оппортунистическое поведение |
| ❖ администратор | ❖ преимущества масштаба |
| ❖ аффилиация | ❖ прецеденты |
| ❖ банкротство | ❖ промышленная революция |
| ❖ выпуск / эмиссия акций | ❖ «профессиональные менеджеры» |
| ❖ дисциплина | ❖ «сетевая корпорация» (N-Form) |
| ❖ долговые обязательства | ❖ сетевое стратегическое |
| ❖ залог | |

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------|
| ❖ кластер | управление |
| ❖ «корпоративный капитализм» | ❖ ссуда |
| ❖ «личный / семейный капитализм» | ❖ товарищество / партнерство |
| ❖ мастер | ❖ торговые / товарные кредиты |
| ❖ многонациональные торговые компании | ❖ торговые дома |
| ❖ накопление капитала | ❖ фабрика |
| ❖ неограниченная ответственность | ❖ фабричная организация |
| | ❖ цепочки создания ценности |
| | ❖ «экспортные иждивенцы» |

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

? Что, если не большие масштабы и технологические инновации, отличало, прежде всего, фабрику как способ организации бизнеса от прочих форм организации производства?

? Если в системе «выкладки сырья» предприниматель ограничивался контролем качества готовой продукции или полуфабриката, то что находилось под контролем владельца фабрики?

? Почему в период индустриального капитализма отсутствовали как возможность, так и потребность в корпоративной организации бизнеса, в силу чего преобладали товарищества и партнерства?

? Благодаря чему американской экономике удалось избежать ловушки личного / семейного капитализма (в которую угодила британская во второй половине девятнадцатого столетия), стать лидером в развитии корпоративной формы бизнеса?

? Что имеют в виду историки международного бизнеса, называя определенный тип деловых предприятий, действовавших во второй половине XIX – первой половине XX в. в торгово-инвестиционной деятельности «автономными», или «свободно стоящими» (Free-Standing) компаниями? Как подобный тип деловых организаций (куда более точно) именуется в наши дни?

КОНТРОЛЬНЫЕ ТЕСТЫ

1. Главное, что характеризует и отличает фабрику – это

- а) крупномасштабный характер производства;
- б) присущий ей и характеризующийся господством властных отношений способ организации производственного процесса;
- в) использование новых производственных технологий;
- г) использование свободного, а не подневольного труда.

2. Фабрика может рассматриваться как тип делового предприятия наиболее близкий к абстрактному представлению о фирме как максимизаторе прибыли неоклассической теории, поскольку

- а) впервые в деловой практике прибегла к использованию бухгалтерского учета с целью оптимизации своей деятельности;

- б) имела простую нацеленную на извлечение прибыли организационную структуру с высоко централизованным принятием решений и ответственностью;
- в) продемонстрировала изощренные способы эксплуатации занятых на ней рабочих;
- г) использовала прежде всего трудосберегающие технологии, позволяющие снижать затраты на рабочую силу.

3. Использование преимущественно формы товарищества / партнерства предпринимателями эпохи Первой промышленной революции объяснялось, в первую очередь

- а) отсутствием (за исключением единоличного владения) альтернативных форм деловой организации;
- б) сложностью решения процедурных вопросов по регистрации, например, акционерных компаний или обществ с ограниченной ответственностью;
- в) отсутствием безличных рынков капиталов / фондовых бирж, позволявших привлекать инвестиции;
- г) скромными размерами предприятий и их постоянного капитала, не требовавших значительных первоначальных вложений / инвестиций.

4. К числу преимуществ корпоративной формы деловой организации, в рамках которой ответственность участников ограничена вкладом (паем, долей, акцией) каждого из них, принято относить

- а) возможность мобилизации значительного по своим размерам инвестиционного капитала и уменьшение рисков индивидуального инвестора (акционера);
- б) рост числа обманутых вкладчиков (дольщиков, акционеров) вследствие опрометчивых действий управляющих (менеджмента) компаний;
- в) установление более тесных, доверительных отношений между менеджментом и участниками (акционерами) деловых корпораций;
- г) делегирование контроля в рамках деловой организации профессиональному менеджменту, что повысило качество управления и руководства бизнесом.

5. Под «автономными» компаниями (Free Standing Companies) в истории международного бизнеса принято понимать фирмы

- а) создававшиеся исключительно властями колониально зависимых стран;
- б) создававшиеся исключительно представителями местного бизнес сообщества колониально зависимых стран;
- в) ведущие исключительно за границей бизнес, который не вырос из существующего внутри страны;
- г) переводящие за границу бизнес, который изначально функционировал исключительно внутри домашней (национальной) экономики.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

☑Bryer R.A. Americanism and financial accounting theory. Part 2: The «modern business enterprise», America's transition to capitalism, and the genesis of management accounting / R.A. Bryer // *Critical Perspectives on Accounting*. – 2013. – Vol. 24. – P. 273–318.

☑Djelic M.-L. When Limited Liability was (Still) an Issue: Mobilization and Politics of Signification in 19th-Century England / M.-L. Djelic // *Organization Studies*. – 2013. – Vol. 34, iss. 5-6. – P. 595–621.

☑Harris R. Industrializing English Law: Entrepreneurship and Business Organization, 1720–1844 / R. Harris. – Cambridge : Cambridge University Press, 2000. – 331 p.

☑Harris R. The Bubble Act : Its Passage and its Effects on Business Organization / R. Harris // *The Journal of Economic History*. – 1994. – Vol. 54, № 3. – P. 610–627. – Access mode: <http://www.jstor.org/stable/986925>.

☑Kapás J. Industrial revolutions and the evolution of the firm's organization: an historical perspective / J. Kapás // *Journal of Innovation Economics & Management*. – 2008. – Vol. 2, № 2. – P. 15–33.

☑Newton L. The Birth of Joint-Stock Banking: England and New England Compared / L. Newton // *The Business History Review*. – 2010. – Vol. 84, № 1. – P. 27–52.

☑Tennent K. Management and Networks: To What Extent Were Free-Standing Companies Controlled from the Home Country? Four Scottish Examples, 1865–1885 // *Business and Economic History Online*. – 2008. – Vol. 6. – Access mode: <http://thebhc.org/sites/default/files/tennent.pdf>.

☑The Free-Standing Company in the World Economy, 1830 – 1996 / eds. by M. Wilkins, H. Schröter. – Oxford ; NY : Oxford University Press, 1998. – 480 p.

Глава 4. БИЗНЕС ЭПОХИ КОРПОРАТИВНОГО КАПИТАЛИЗМА

4.1. *Вторая промышленная революция и подъем большого бизнеса.*

4.2. *Большой бизнес: консолидация и / или монополизация?*

4.3. *Вертикально-интегрированная корпорация и «менеджерская» революция.*

4.4. *«Девертикализация» и выравнивание иерархии.*

4.5. *Корпоративный бизнес: от транснационализации к глобализации.*

4.1. Вторая промышленная революция и подъем большого бизнеса

Вызов, брошенный США странам континентальной Европы и, главным образом, Великобритании в середине XIX в. был, прежде всего, не финансовым или технологическим, а *организационным*. Хотя само возвышение американского «*корпоративного капитализма*» основывалось на реализации потенциала системы британского «*личного / семейного капитализма*», на его пределах и противоречиях. Именно эта система под защитой *империализма свободной торговли* («*фритредерского империализма*») двигала вперед быстрое *распространение механизации и фабричной организации* от одной отрасли промышленности к другой, от промышленности к транспорту и коммуникациям, из одной страны в другую. Без такого распространения, как и без формирования *рынков для массовых сельскохозяйственных и индустриальных продуктов*, американский бизнес не имел бы ни стимулов, ни средств к созданию мощных *управленческих иерархий*, ставших его «*визитной карточкой*».

Период 1870–1970 гг., обозначаемый часто как *Вторая промышленная революция*, принято условно делить на две части, связывая первую из них (условно до 1940 г.) с *электрификацией* промышленности и транспорта, а вторую – с «*моторизацией*» экономики. Считается, что в отличие от Первой промышленной революции Вторая развилась из *микро-изобретений*, которые призваны были усовершенствовать *макро-изобретения* Первой, но совпали по счастливому совпадению с *их новой волной*, породив новые отрасли *массового и непрерывного производства*. «Химия» и сталь стали двумя ключевыми его продуктами, в то время как электрический и внутреннего сгорания двигатели – новыми источниками энергии. Фактически макро-изобретения предыдущей промышленной революции (железная дорога, телеграф, металлургия) испытали *непрерывные усовершенствования*, которые, в свою очередь, привели к новой индустриальной революции. Соответственно, граница между двумя революциями *трудноуловима* и Вторую революцию можно считать продолжением Первой. При этом, однако, складывалась *обратная связь* между технологическими и организационными изменениями. Если в рамках Первой промышленной революции макро-изобретения вызвали изменения в *социальной технологии*, то в условиях Второй принципиальные инновации в области форм организации бизнеса были *рождены* микро-изобретениями, в то время как ее макро-изобретения лишь *закрепили* полученные результаты.

Показателен в этом отношении пример *железных дорог*, оказавших *решающее воздействие* на процесс возникновения новых форм бизнеса. Хотя же-

лезная дорога уже существовала к середине XIX столетия, свои возможности и свое широкое распространение железнодорожный транспорт продемонстрировал благодаря *микро-изобретениям* (стальные рельсы, колеса с ребордой и паровой локомотив), обеспечившим скорость, безопасность, удобство, надежность и низкую стоимость перевозки единицы товаров, что было принципиально важно для последующего *роста объемов производства и продаж*. Это оказало воздействие на социальную технологию, породив *первую* формальную административную структуру с *профессиональными менеджерами* в железнодорожных компаниях, потребность в новых институтах, таких как современный инвестиционный банк, инновации в учете и статистике, ограниченная ответственность и т.д., а также *массовое производство и масштабную торговлю*.

✓ Принципиально важным – с точки зрения развития организационных форм – стало возникновение вследствие сложности железнодорожных операций профессионального менеджмента, надзирающего и контролирующего выполнение различных функциональных действий: от движения пассажирских и грузовых поездов до финансовых операций фирмы. Именно железнодорожные компании изобрели линейную / функциональную систему управления, став первыми современными предприятиями большого бизнеса.

Новые способы транспортировки позволяли справляться с большими потоками сырья и готовых фабричных изделий, что потребовало изобретения новых машин и процессов. Новые микро-изобретения породили *массовое производство*, позволяющее получать экономию от масштабов производства, эксплуатировать и порождать технологии, *снижающие издержки производства* и увеличивающие его *производительность*, а также потребность в *значительных инвестициях*, достаточных для обслуживания производства и получения упомянутой экономии. Это вызвало очередные *организационные инновации*, т.е. новые приемы, которыми действия рабочих и менеджеров координировались и контролировались, *уменьшая число рабочих*, потребных для производства единицы продукции. Таким образом, в отраслях промышленности массового производства технологические и организационные инновации обеспечили высокую производительность и интенсивность, позволявшие производить массовую продукцию с *минимумом затрат труда*. Отрасли промышленности с массовым производством продукции стали *капиталоемкими, энергоемкими* и «менеджероемкими». Считается, что создание *управленческих иерархий* стало важнейшим, если не единственным, способом обеспечения *низких затрат производства*.

4.2. Большой бизнес: консолидация и / или монополизация?

Технологические и организационные инновации благоприятствовали увеличению *размеров предприятий*. В большинстве европейских стран и в США шел процесс расширения производственных мощностей и внедрения новых технологий, что привело к значительному увеличению *масштабов* отдельных заводов и фабрик. Стало складываться представление, что крупные предприятия *эффективнее* малых, благодаря экономии от масштабов производства: это

справедливо при условии, что экономия от расширения производства превышает дополнительные издержки от увеличения размеров организации. Важнейшими факторами, сдерживавшим расширение производства были, во-первых, незначительность размеров индивидуальных капиталов, находившихся в распоряжении их владельцев, а во-вторых, условия *свободной рыночной конкуренции*. Привлечение дополнительных капиталовложений неизбежно сопровождалось ростом накладных расходов по обслуживанию взятого займа капитала. Конкуренция же вынуждала предпринимателей постоянно снижать цены выпускаемой продукции. Таким образом, принцип свободной конкуренции вступил в *противоречие* с принципом крупномасштабного производства.

Эмпирический поиск путей разрешения этого противоречия шел в полном соответствии с *принципами свободной конкуренции*: право на свободу заключения договоров использовалось для того, чтобы устранить конкуренцию и ограничить свободу других участников рынка. Первоначально устранение конкуренции достигалось путем создания *неформальных сообществ*, основанных на соглашении не снижать цены на выпускаемую продукцию или договоренности о взаимном сокращении объемов производства для удержания постоянных цен – создания *картелей* (от фр. cartel – объединение) и *пулов* (от англ. pool – общий котел, складчина). Этот путь оказался неэффективным, главным образом потому, что возникавшие в результате формы организации расценивались законодательством как монополии и считались незаконными. Однако они открыли дорогу созданию *трастов / трестов*, осуществлению *вертикальной и горизонтальной интеграции предприятий*.

Трест стал новым способом применения давно известного института *опеки* (от англ. trust – доверие) – поручения кому-либо управлять чужим имуществом, т.е. отделения владения активами и контроля над ними от доверительной собственности – позволявшим обходить примитивные антимонопольные законы, запрещавшие компаниям *владеть акциями друг друга*. Широкое распространение трестов было всего лишь *промежуточной ступенью* на пути к возникновению публичных корпораций, необходимость в которой была вызвана невозможностью создания акционерных обществ как чисто хозяйственных образований *без получения на то государственных полномочий*, изысканием способа достижения *экономии от масштабов производства*, решением задачи *привлечения капиталов*. Распространение трестов создало *предпосылки* для возникновения акционерных организаций в промышленности. Тресты привлекали капиталы, размещая на фондовых рынках свои *сертификаты*, которые считались некотируемыми ценными бумагами из-за *неопределенного правового статуса трестов*. История бизнеса считает, что история *рынка акций* промышленных предприятий *начинается* именно с обращения этих ценных бумаг.

Эволюцию, которую претерпело – в плане его либерализации – законодательство, наглядно демонстрирует создание *холдинговых* (от англ. holding – держание) компаний как следующей *ступени* на пути к публичной корпорации. Владевшие контрольными пакетами голосующих акций подконтрольных компаний и управлявшие их капиталом, холдинги служили, прежде всего, своего рода *ширмами*, позволявшими обходить антитрестовское (антимонопольное)

законодательство – большинство промышленных трестов было, поэтому, преобразовано в холдинги. Но не меньшая их заслуга состояла в *окончательной привязке* промышленных компаний к фондовому рынку.

Дальнейшая либерализация законодательства привела к *преобразованию трестов уже в публичные корпорации*. Как результат, к исходу XIX в.

✓ получили широкое распространение производственные предприятия, принадлежащие большим группам людей, действующим через своих представителей, как правило, наемных работников – менеджеров. Рынки ценных бумаг стали доступными для промышленных корпораций, что повысило привлекательность акционерной формы организации производства.

Акции предприятий легко продавались по установившемуся на фондовой бирже курсу, вследствие чего их владельцы не были привязаны к одному конкретному предприятию. Акции, как утверждает экономическая наука, *преобразовали долгосрочный риск собственника в краткосрочный риск инвестора*. Публичная корпорация к началу XX в. стала широко распространенным институтом, позволявшим существовать крупным предприятиям в капиталоемких отраслях промышленности.

4.3. Вертикально-интегрированная корпорация и «менеджеральная» революция

И право, и классическая политэкономия (и сменившие ее в качестве главного течения экономической науки маржинализм и неоклассика) практически не усматривали угрозы конкуренции со стороны *вертикальной интеграции компаний*, чего нельзя сказать о консолидации *горизонтальной* (в рамках одной отрасли). Хотя возникавшие в результате таких объединений тресты или холдинги были скорее более заметными деловыми организациями большого бизнеса, возникавшими с целью победы в конкурентной борьбе, нежели повышения эффективности и, прежде всего – *снижения издержек* как в случае вертикальной консолидации. Когда уже не только и не столько *масштаб*, сколько *эффективность* бизнеса становилась конкурентным преимуществом и *барьером* для входа в отрасль. Крупные *вертикально-интегрированные корпорации* возникли во второй половине XIX в. как *организационный ответ* не только на рост масштабов бизнеса (возникновение массового производства), усложнение экономических процессов, технологий, удлинения и усложнения каналов коммуникации, средств транспорта и т.д., но и на антитрестовское (*антимонопольное*) законодательство.

Считается, что интеграция массового *производства со снабжением сырьем и сбытом* продукции – будь то в результате *слияний и поглощений* или создания выполняющих эти функции (включая маркетинг) *новых подразделений* в действующих предприятиях – стала заключительной фазой в процессе становления *современного делового предприятия*, по отношению к которому собственно *вертикализация* выступает всего лишь одним измерением. Действительно, вызвав трансформацию организационных структур компаний в сторону

формирования современных *разветвленных структур менеджмента*, последняя обусловила смещение центра власти на предприятии от фигуры собственника в сторону наемного менеджмента, что принято именовать «*менеджеральной* (менеджерской, организационной, управленческой) *революцией*». Кроме того, вертикализация положила начало формированию *олигополистического* характера *конкуренции* и, соответствующей структуры основных отраслей, в каждой из которых возникает ядро из двух–трех корпораций, олигополистически (уже не только в области цен) конкурирующих друг с другом и находящихся в окружении *средних и мелких* форм (централизованных или децентрализованных) *предпринимательского* типа.

В результате процесса вертикальной интеграции возникли *многопродуктовые, многодивизиональные, диверсифицированные* крупные интегрированные корпорации, управляемые менеджерами. Механизмы управления корпорациями принято подразделять на:

- централизованный (U-форма, от unitary – унитарный);
- децентрализованный (М-форма, от multidivisional – многодивизиональный).

Централизованная форма была характерна для большинства крупных и средних компаний США до 20-х гг. XX в. и отражала траекторию предшествующего развития систем управления. Подобно тому, как в недалеком прошлом собственники, их семьи, контролировали все аспекты деятельности деловой организации, высший менеджмент централизованной организационной структуры был полностью занят *оперативным координированием* ежедневной производственной деятельности. С 1920-х гг. в США стали складываться децентрализованные управленческие структуры, в рамках которых каждое подразделение (дивизион) – организованное как централизованная структура (U-форма, линейно-функциональная) – осуществляло все функции производства, учета, управления, сбыта как *автономная единица* в рамках всей компании, будучи сконцентрировано на специфической *продуктовой линии* и / или *географическом* регионе. Головная же штаб-квартира выполняла *общую координацию деятельности* всех дивизионов и стратегическое развитие (планирование) организации.

После Второй мировой войны началось повсеместное *распространение* такой модели большого бизнеса (включая *транснационализацию* американского) она стала *охватывать* не только производственные организации, но и банки, страховые компании, проникать в торговые организации. С 1960-х гг. стала возникать новая организационная форма предприятий – *конгломерат*, позволяющая обеспечивать рост не через расширение ключевых направлений бизнеса или приобретение родственных предприятий и производств, а путем приобретения и поглощения предприятий – и создания таким путем бизнес-групп (Business Groups) – *не имеющих* отношения к основным направлениям деятельности приобретающей компании.

Появление менеджерских корпораций, считается, стало основой принципиальных изменений в капитализме. Если в рамках *предпринимательского капитализма* инвестор (или акционер) – владелец средств производства, несущий ответственность и осуществляющий контроль за их использованием, то *менеджеральный капитализм* – по мнению авторов, отстаивающих идею станов-

ления и существования такового – отделяет *менеджеров организации* от инвесторов и прочих *собственников*. Или, другими словами, *отделяет контроль (управление) от собственности*, сосредоточивая его в руках менеджеров и упрочивая тем самым их положение: функции собственности и контроля находятся в руках *социальных групп с конкурирующими интересами*. Чисто финансовым интересам инвесторов нередко противопоставляются «технократические» или «диспетчерские», связанные с *ростом, производительностью и устойчивостью* корпорации – и тем ограничивающие их действия – интересы директоров и менеджеров.

Следует, однако, усомниться в том, что становление и господство крупной менеджерской корпорации – благодаря такой «нейтральной» или чисто «технической» позиции менеджмента – способно, якобы, содействовать установлению и поддержанию *социальной гармонии и мира* между собственниками и наемными рабочими. Скорее менеджеры присоединились к собственникам, разделив с ними *власть над производственными процессами*, что позволяет говорить о становлении корпорации как о процессе *роста иерархичности* организационных форм бизнеса.

Куда более справедливым выглядит утверждение, что

✓ действия современного делового предприятия координируются наемным менеджментом, а не механизмами рынка, и в этом смысле оно «заменяет» рынок, обеспечив большую производительность, низкие затраты и более высокую прибыль чем ценовые (рыночные) механизмы: «видимая рука» управления пришла на смену «невидимой руке» рынка.

Некоторые историки бизнеса полагают даже, что движущая сила успешного развития капитализма – совершенствование не рыночных механизмов, а *организационных способностей*. Благодаря прежде всего последним индустриальные корпорации были в состоянии соединять трудовые и материальные ресурсы способами, которые недоступны рыночной координации, с ее *стихийным* взаимодействием специализированных производителей. Вертикально-интегрированные корпорации, которые «производят» и воспроизводят себя главным образом на основании конкурентоспособности их *организаторских иерархий*, стали продуктом и инструментом самого мощного индустриального аппарата, который мир когда-либо создавал. Более того, в конкурентных преимуществах данной формы организации бизнеса – и в свободном их расширении – американское правительство увидело ключевой, хотя и крайне непредсказуемый, *инструмент установления мировой гегемонии*.

Именно американская гегемония – доминирование американских транснациональных корпораций – стала главной причиной ослабления на исходе XX в. регулирующей власти даже самых мощных *государств*, не только на уровне мировой экономики в целом, но также и на уровне их собственных, *национальных экономических систем*, включая и сами США. Чтобы справиться с новой ситуацией американские корпорации были вынуждены *сокращать их управленческие иерархии* и вступать во все виды неофициальных союзов и дел с

другими корпорациями (стратегические альянсы), американскими и иностранными, с правительствами на всех уровнях и с мелким бизнесом во всем мире. Большие корпорации, другими словами, самостоятельно обратились к *организации сети* (созданию так называемой N-формы – корпорации сети) как очень эффективному способу *децентрализовать и фрагментировать производство* без сокращения, а часто и с увеличением их *контроля над рынками* и технологическими и финансовыми *ресурсами*. Стратегией крупного капитала стала работа по превращению преимуществ *мелкого бизнеса* в инструмент *консолидации и расширения* его собственной власти.

4.4. «Девертикализация» и выравнивание иерархии

Разновидности *мелкого бизнеса*, относимые к предпринимательскому (капиталистическому) типу и втягиваемые в сети корпоративного капитализма, находятся на противоположном конце спектра организационных форм – принадлежат к *децентрализованному типу иерархии*. К числу наиболее интересных и изученных историей бизнеса относятся так называемые «*индустриальные районы*» (industrial districts), в рамках которых действуют *ремесленные мастерские* (для которых характерна некоторая степень централизации управления) или полностью *децентрализованные системы «выкладки сырья»*, где работу выполняют *надомные рабочие*. В целых отраслях некоторых, в том числе и индустриально развитых, стран основные технологические операции осуществляются множеством *мелких фирм*, связанных большим количеством *транзакций*, производящих свою продукцию – разнообразных типоразмеров – *мелкими партиями* и чутко реагирующих на изменение *рыночного спроса*. Нередко «индустриальные районы» возникают на «*руинах*» вертикально-интегрированных компаний, являясь способом *поддержания занятости* высвободившихся высококвалифицированных работников. Однако причинами увеличения числа мелких фирм выступают также увеличение среднего *дохода на душу населения*, *насыщение спроса* на стандартизированные товары потребления, желание избежать *зависимости от фабричной жизни* со стороны самых инициативных и квалифицированных рабочих или уже упомянутое желание крупных фирм *децентрализовать определенные фазы своего производства*.

Подобно тому, как это было в доиндустриальную эпоху, управление производством в современной системе «*выкладки сырья*» осуществляется *скупщиками*, финансирующими производство, обеспечивающими широкую сеть независимых производителей – *надомников* или *целых семей* – *материалами*, и реализующими готовую продукцию. И хотя в производстве используется самое *современное оборудование*, существует куда более глубокое, продуманное и планомерное *разделение труда* между производителями, факты установления *долгосрочных отношений* между скупщиками и ремесленниками, осуществления *сознательных инвестиций* в развитие технологий последних, *обмена информацией* и даже поддержания атмосферы доверия свидетельствуют о *координации организационного типа*. Современная система «*выкладки сырья*» не отличается от своего исторического предшественника в том отношении, что устанавливает хотя и слабые, но *иерархические отношения* между ее

участниками: работники, связанные со скупщиком, постепенно превращаются в единое целое или *организацию*.

Децентрализованные формы деловой организации присутствуют лишь в определенных *нишах*, локальных *секторах*, занимая *периферийное* положение в постиндустриальной экономике по объему выпускаемой продукции, влиянию на инновационный процесс и доле в общей занятости, несмотря на некоторое снижение *степени иерархичности* в последние десятилетия. Что в немалой степени связано с *изменениями в технологиях* (создание дешевых информационных технологий) и высокой динамикой *инновационных процессов*, обеспечить которую могут менее *иерархические* и более *гибкие формы*, но *организации*. А потому

✓ было бы наивно полагать крупную, вертикально-интегрированную корпорацию всего лишь стадией – к тому же завершающейся – в эволюции капитализма и ждать нового прихода на смену «видимой руке» менеджмента «невидимой руки» рынка.

Правы, скорее, те историки бизнеса, кто полагает снижение степени иерархичности организационных форм всего лишь *частью стратегии* крупного капитала по превращению преимуществ *мелкого бизнеса* в инструмент *расширения* собственной власти.

4.5. Корпоративный бизнес: от транснационализации к глобализации

Портфельные инвестиции и автономные фирмы, рассмотренные в предыдущей теме, были формами иностранных инвестиций, в рамках которых капитал привлекался постепенно, а не *стратегически*. Отдельные фирмы оставались относительно небольшими компаниями и не развивали *сложных форм управления или внутренней организации*. Семейные и прочие личные связи преобладали, а взаимное доверие между партнерами и коллегами оставались важной составляющей организационного механизма. Американские же менеджерские корпорации продемонстрировали принципиально иные *организационные методы и структуры*, быстро приспособившись к *многонациональным операциям*. Они уже развили экспертные знания в производстве, распределении и продажах на быстро расширяющемся рынке США, и эти навыки были адаптированы к другим рынкам. Кроме того, их организационная способность стала *копироваться* в их иностранных филиалах, давая им структуру, позволявшую эффективно справляться с процессом вертикальной интеграции в тех отраслях промышленности, где это являлось важным источником конкурентных преимуществ. Вместо того чтобы просто использовать иностранный филиал, заменяя иностранным производством экспорт, американские фирмы начали *интернационализировать сам производственный процесс*. Уже ко времени начала Первой мировой войны куда больше американских, нежели европейских фирм, развили их собственное производство и маркетинговые / сбытовые организации за границей. Хотя американская экономика все еще была нетто-импортером ин-

вестиционного капитала, ее *корпоративный сектор* помог сделать Америку *существенным нетто-экспортером ПИИ*.

Именно в предвоенный период сложилась, по мнению М. Уилкинс, «*американская модель*» современной *транснациональной корпорации*, в рамках которой фирма начиналась дома на внутреннем рынке, развивая свои основные компетенции, а затем, как правило, если продукт был уникален, начинала его экспортировать, в дальнейшем создавая *иностраннные отделения по продаже и филиалы*. Если барьеры для торговли, затраты на транспортировки делали рынки за границей недоступными или дорогостоящими, фирма *развивала производство* рядом с клиентами – по-разному на различных рынках и в различных отраслях промышленности – *перемещая производство* за границу. США стали основным бенефициаром Первой мировой войны. К концу 1920-х гг. более 1 300 компаний или организаций в Европе или принадлежали или управлялись американским капиталом. Именно в течение этой эры американская транснациональная корпорация достигла своего «совершеннолетия»: компании не просто организовали параллельные операции на внешних рынках, но многие фактически создали *международные холдинги*, которые *координировали производство через национальные границы*.

Вторая мировая война поколебала устойчивость даже самых прочных международных компаний. Американские же фирмы с их инвестициями в Латинскую Америку даже *укрепили свои позиции в результате войны*. Кроме того, *главный их плацдарм*, который был создан в Европе, в Великобритании, остался фактически незатронутым по ходу мирового конфликта. С этих стартовых позиций американские корпорации предприняли завоевательный поход к позициям мировых лидеров на всем диапазоне отраслей европейской промышленности в течение 1950-х гг. Опираясь на *контроль над Бреттон-Вудскими институтами, поддержку государства* (План Маршалла), свои технологические преимущества (в транспорте, коммуникациях, электронике) и превосходство в *менеджерских практиках*, американские производители быстро увеличили свое присутствие на рынках Западной Европы. Начавшие с экспорта, но столкнувшиеся с ограничениями его роста из-за нехватки долларов в Европе, американские фирмы быстро перешли к строительству *филиальной сети*, позволявшей обслуживать иностранные рынки и продвигать их товары куда эффективнее. В основном американские производственные филиалы в это время были точными, хотя и уменьшенными, *копиями своих головных организаций*, которые, после короткого периода обучения, стали работать с минимумом родительского вмешательства.

Наконец, одной из причин ПИИ стал рост *олигополистической конкуренции* среди американских корпораций, и стремление к прямым иностранным инвестициям будет использоваться в качестве составляющей *стратегии борьбы* американских фирм против своих внутренних конкурентов. Эта олигополистическая модель реакции ПИИ подтверждается тем, что иностранные инвестиции фирм в промышленном секторе имели тенденцию группироваться в узком сегменте рынка, поскольку конкурирующие фирмы в олигополии полагали себя обязанными следовать примеру первопроходцев. К концу 1950-х гг.

✓ *американские МНП, многие из которых возникли в эпоху корпоративного роста, порожденного еще Второй промышленной революцией конца девятнадцатого века, стали ведущей силой в послевоенной мировой экономике.*

Как правило, под «глобализацией», под знаком которой проходит развитие мировой экономики и бизнеса рубежа XX–XXI вв., понимают уменьшение значения национальных форм деловой организации в пользу некой *наднациональной* формы капитализма / бизнеса, которая придет им на смену благодаря своей эффективности. Энтузиасты глобализации полагают, что национальные различия деловых систем начнут стираться, будучи *нивелированы* к единственному типу, завершив процессы, начатые интернационализацией мировой экономики в ходе первой глобализации второй половины XIX столетия, но грубо нарушенные бурными событиями XX в. Как результат:

- национальные экономические системы окажутся во власти новой *глобальной* системы экономической координации и контроля, в которой конкуренция и стратегии организованы на глобальном уровне;
- национальные и интернациональные фирмы станут подчиненными *транс- или многонациональным*, которые значительно отличаются от них и ответственны только глобальным рынкам капитала;
- способность национальных государств регулировать экономические действия быстро *сократится*, уступив место глобальным рынкам, доминирующим над национальной экономической политикой;
- национальная экономическая политика, формы экономической организации и управленческие практики движутся в направлении наиболее *эффективных*, выступающих результатом глобальной конкуренции.

Растущая *интернационализация* экономических действий, как полагают, должна привести к принципиальным изменениям в существующих национальных деловых системах *тремя* путями. Во-первых, изменяя *природу и поведение* фирм, которые участвуют в крупномасштабной международной координации и контроле, которые, в свою очередь, преобразуют специфику их национальной бизнес системы. Во-вторых, *прямыми иностранными инвестициями* и интернационализацией рынка капитала изменяя действующие правила конкурентной борьбы, а тем самым и природу фирм, подключая их к «более эффективным» практикам. И, наконец, в-третьих, формируя новый *наднациональный уровень* экономических организаций и конкуренции, который со временем начнет доминировать над национальным. Все три способа действуют, конечно же, пересекаясь и взаимодействуя, и их разделение полезно лишь в аналитических целях.

Историки бизнеса достаточно *сдержанно* оценивают перспективы воздействия интернационализации экономической координации и контроля на национальные бизнес системы. Как это уже не раз было в истории капитализма / бизнеса, вместо того чтобы установить радикально новую *наднациональную* систему экономической координации и контроля интернационализация скорее увеличит конкуренцию между *преобладающими и доминирующими национальными деловыми системами* и с ними связанными институтами. В той мере, в какой фирмы или

государства сосредоточиваются на международной интеграции и конкуренции, они стремятся влиять и управлять появлением международных норм, определяющих поведение экономических акторов и способов, которыми их действия оцениваются и вознаграждаются. Современный *неолиберальный мировой экономический порядок* наглядно отражает ход и результаты этой конкуренции, как и факт того, что сформирован он под влиянием *деловой системы страны-гегемона*, а не логикой институционально свободного, идеализированного рынка.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

- | | |
|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| ❖ «американизация» бизнеса | ❖ менеджерский капитализм |
| ❖ «американская модель» транснациональной корпорации | ❖ механизм децентрализованного управления (М-форма) |
| ❖ антитрестовское / антимонопольное законодательство | ❖ механизм централизованного управления (U-форма) |
| ❖ вертикальная интеграция предприятий | ❖ наднациональная форма капитализма / бизнеса |
| ❖ «выравнивание иерархии» | ❖ неолиберальный мировой экономический порядок |
| ❖ горизонтальная интеграция предприятий | ❖ олигополистическая конкуренция |
| ❖ «девертикализация» бизнеса | ❖ публичная корпорация |
| ❖ деловые системы | ❖ пул |
| ❖ децентрализованный тип иерархии | ❖ свободная рыночная конкуренция |
| ❖ «индустриальные районы» | ❖ сертификат |
| ❖ интернационализация | ❖ социальные технологии |
| ❖ картель | ❖ трест / траст |
| ❖ конгломерат | ❖ «фритредерский империализм» |
| ❖ линейная / функциональная система управления | ❖ холдинг |
| ❖ международные холдинги | ❖ экономия от масштабов производства |
| ❖ «менеджерская революция» | |

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

? В деловых организациях какой отрасли родилась первая формальная административная структура с профессиональными менеджерами? Какое название получила изобретенная ими система управления?

? Картели, пулы → тресты → холдинги → ? К какому институту и почему столь извилистым путем вела эта последовательность организационных форм?

? Сама по себе «вертикализация» бизнеса (т.е. интеграция производства со снабжением и сбытом продукции) выступала только одним измерением становления современного делового предприятия. Каким было другое «измерение»?

? Почему невозможно согласиться с утверждением о том, что становление и господство крупной менеджерской корпорации – благодаря чисто «тех-

нической» позиции менеджмента – способствовало установлению социальной гармонии и мира между собственниками и наемными рабочими?

? Каковы основные характеристики «американской модели» современной транснациональной корпорации? Каковы основные этапы транснациональной экспансии американских корпораций в XX в.?

КОНТРОЛЬНЫЕ ТЕСТЫ

1. Первыми современными предприятиями большого бизнеса (Big Business), имевшими формальную административную структуру с профессиональными менеджерами, стали

- а) текстильные фабрики;
- б) железнодорожные компании;
- в) торговые предприятия;
- г) угольные шахты.

2. Противоречие между принципами свободной конкуренции и крупномасштабного производства разрешилось благодаря

- а) усилению государственного вмешательства в экономику;
- б) второму технологическому перевороту;
- в) появлению института публичной корпорации;
- г) экономическому кризису.

3. «Привязать» менеджеров к целям деловой (капиталистической) организации – максимизации капитала и прибыли – удалось благодаря

- а) наделению менеджеров правами собственности;
- б) отделению собственности и контроля (управления) в рамках корпорации;
- в) линейной/функциональной системе управления;
- г) формированию разветвленных структур менеджмента.

4. Под «американизацией» европейского бизнеса в послевоенный период (во многом благодаря Плану Маршалла) в истории бизнеса принято понимать

- а) передачу европейским странам моделей управления бизнесом (его менеджериализацию);
- б) передачу европейским странам технологических ноу-хау;
- в) оказание европейским странам финансовой помощи в деле восстановления разрушенной войной экономики;
- г) переход контроля над значительными секторами европейских экономик в руки американцев.

5. Крупнейшие американские корпорации в течение послевоенных десятилетий инвестировали значительные капиталы, особенно в страны Западной Европы. Однако созданные многонациональные производства не могут быть названы «глобальными», поскольку возникавшие структуры

- а) возглавлялись и управлялись американскими менеджерами;

- б) находились в юрисдикции США;
- в) использовали исключительно рабочую силу стран-хозяев;
- г) оставались «национальными», т.е. американскими, в своих деловых стратегиях.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

☑ Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени / Дж. Арриги ; пер. с англ. – М. : Территория будущего, 2006. – С. 103–120 («Американская гегемония и появление системы свободного предпринимательства»).

☑ Шпотов Б.М. Теория эволюции фирмы Альфреда Д. Чандлера и пути развития промышленности / Б.М. Шпотов // Экономическая история : ежегодник – 2009. – М. : РОССПЭН, 2009. – С. 21–50.

☑ Шпотов Б.М. Теория «менеджерского капитализма» и пути развития промышленности в США и Европе / Б.М. Шпотов // Экономическое развитие и практика реформ (История мировой экономики, вып. 4) : сб. ст. – М. : Ин-т экономики РАН, 2015. – С. 106–138.

☑ Чандлер А.Д.-мл. Железная логика промышленного успеха / А.Д. Чандлер // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2005. – Вып. 2. – С. 168–189.

☑ Jones G. Merchants to Multinationals: British Trading Companies in the Nineteenth and Twentieth Centuries / G. Jones. – Oxford : Oxford University Press, 2000. – 415 p.

☑ Revolution in France and Norway, 1940–1990 / M.-L. Djelic, R.P. Amdam // Business History. – 2007. – Vol. 49, № 4. – P. 483–505.

☑ Suwandi I. Multinational Corporations and the Globalization of Monopoly Capital. From the 1960s to the Present / I. Suwandi, J.B. Foster // Monthly Review. – 2016. – Vol. 68, iss. 3. – Access mode: <https://monthlyreview.org/2016/07/01/multinational-corporations-and-the-globalization-of-monopoly-capital-from-the-1960s-to-the-present>.

☑ The Americanisation of European Business : The Marshall Plan and the Transfer of US Management Models / M. Kipping, O. Bjarnar. – L. : Routledge, 2013. – 256 p.

☑ Wilkins M. Multinational Enterprise to 1930: Discontinuities and Continuities / M. Wilkins // Leviathans. Multinational Corporations and the New Global History / eds. by A.D. Chandler, B. Mazlish. – Cambridge, 2005. – P. 45–79.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- ☑ Белоусенко М.В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики [Электронный ресурс] / М.В. Белоусенко. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – 432 с. – Режим доступа: <http://institutional.narod.ru/belousenko/belousenko.htm>.
- ☑ Майклтуэйт Дж. Компания: Краткая история революционной идеи / Дж. Майклтуэйт, А. Вулдридж ; пер. с англ. – М. : Добрая кн., 2010. – 288 с.
- ☑ Розенберг Н. Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира [Электронный ресурс] / Н. Розенберг, Л.Е. Бирдцелл ; пер. с англ. – Новосибирск : Экор, 1995. – 352 с. – Режим доступа: http://www.ice.ru/libertarium/1_lib_rich0.
- ☑ Цветков В.А. Корпоративный бизнес: теория и практика / В.А. Цветков. – СПб. : Нестор-История, 2011. – 504 с. – Режим доступа: <http://www.iprras.ru/articles/tsvetkov11-02.pdf>.
- ☑ Amatori F. Business History : Complexities and Comparisons / F. Amatori, A. Colli. – NY ; L. : Routledge, 2011. – 262 p.
- ☑ Chandler A.D. Jr. Scale and Scope : The Dynamics of Industrial Capitalism / A.D. Chandler. – Cambridge : Harvard University Press, 1990. – 800 p.
- ☑ Chandler A.D. Jr. Strategy and Structure : Chapters in the History of the Industrial Enterprise / A.D. Jr. Chandler. – Cambridge, MA : MIT Press, 1962. – 463 p.
- ☑ Chandler A.D. Jr. The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business / A.D. Jr. Chandler. – Cambridge, MA. : Harvard University Press, 1977. – 608 p.
- ☑ Cox H. The Evolution of International Business Enterprise / H. Cox // Global Business Strategy / eds. by R. John, G. Ietto-Gillies, H. Cox, N. Grimwade. – L. : International Thomson Press, 1997. – P. 9–46.
- ☑ Dunning J.H. Multinational Enterprises and the Global Economy / J.H. Dunning, S. Lundan. – 2nd ed. – Cheltenham : Edward Elgar, 2008. – 920 p.
- ☑ Jones G. The Evolution of International Business : An Introduction / G. Jones. – L. ; NY : Routledge, 1996. – 360 p.
- ☑ Jones G. Multinationals and Global Capitalism: from the Nineteenth to the Twenty-First Century / G. Jones. – Oxford : Oxford University Press, 2005. – 340 p.
- ☑ Leviathans. Multinational Corporations and the New Global History / eds. by A.D. Chandler, B. Mazlish. – NY : Cambridge University Press, 2005. – 249 p. – Access mode: http://annirahimah.lecture.ub.ac.id/files2013/09/Alfred_D._Chandler__Bruce_Mazlish_Leviathans-MNC.pdf.
- ☑ The Invention of Enterprise : Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times / eds. by D.S. Landes, J. Mokyr, W.J. Baumol. – Princeton, NJ : Princeton University Press, 2010. – 584 p.
- ☑ The Oxford Handbook of Business History / ed. by G. Jones, J. Zeitlin. – Oxford, UK : Oxford University Press, 2007. – 725 p.

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ

- The Business History Conference – <http://www.thebhc.org>.
- Business History – <http://www.tandfonline.com/toc/fbsh20/current#.VRjQg2ec7Ns>.
- European Business History Association – <http://www.ebha.org>.
- Harvard Business School – <http://www.hbs.edu/businesshistory/Pages/default.aspx>.
- EH.Net Encyclopedia of Economic and Business History – <http://eh.net/encyclopedia-2>.

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ КОНТРОЛЬНЫХ ТЕСТОВ

К главе 1:

1) в; 2) б; 3) а; 4) в; 5) в.

К главе 3:

1) б; 2) б; 3) г; 4) а; 5) в.

К главе 2:

1) в; 2) а; 3) б; 4) в; 5) г.

К главе 4:

1) б; 2) в; 3) а; 4) г; 5) г.

Учебное издание

Майдачевский Дмитрий Ярославович

**История бизнеса
и международные деловые отношения**

Учебное пособие

Издается в авторской редакции

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в пользование 02.07.19.

Издательство Байкальского государственного университета.
664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

<http://bgu.ru>.