

УДК 658.1(09)(075.8)
ББК 65.29-03я7

Д. Я. Майдачевский
*Байкальский государственный университет
экономики и права,
г. Иркутск, Российская Федерация*

ИСТОРИЯ БИЗНЕСА

Программа курса и учебные материалы

Аннотация. Публикация знакомит с учебно-методическими материалами, призванными способствовать распространению на образовательном пространстве российской экономической высшей школы относительно новой для нее учебной дисциплины – «истории бизнеса». Дисциплины, в отличие от привычной «истории предпринимательства» сосредоточенной на структурах, а не на людях, и интересующейся 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, объяснить, например, возвышение «менеджерального капитализма» и его упадок, 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 экономическом развитии.

Ключевые слова. Бизнес, деловая организация, деловая окружающая среда, история бизнеса, история предпринимательства.

D. Ya. Maidachevsky

Baikal State University of Economics and Law,
Irkutsk, Russian Federation

BUSINESS HISTORY

Syllabus and teaching materials

Abstract. The paper is devoted to teaching materials that should contribute to the popularization of a relatively new discipline of «Business history» in Russian universities. Unlike the usual «History of Entrepreneurship» course that is centered on structures rather than people and studies the kind of business organizations that historically existed, «Business history», as a history of business organization should contribute to understanding the nature of business entities' development and thus to explain, for instance, the rise and fall of «managerial capitalism», to clarify the «black box» of a firm and to explain why enterprises grow in some ways and not in others. Finally, the history of business enterprises should provide the understanding of not only the structure of managing economic resources that would differ from the «market» regulation, but also the role of business organizations in the economic development.

Keywords. Business, business history, business organization, business environment, history of entrepreneurship.

Цели и задачи освоения дисциплины

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 социальными и политическими силами.

Дисциплина формирует представления о разнообразии форм организации бизнеса и национальных бизнес систем, учит оценивать влияние исторического контекста на фирмы и деловую активность, анализировать преобразования внутренней структуры компаний.

В результате ее освоения обучающийся должен:

Знать:

- основные этапы истории бизнеса и характерные для них технологические и институциональные инноваций;
- ведущие факторы, влияющие на направленность, темпы и результаты развития, источники институциональных изменений на микроэкономическом уровне;
- общие закономерности возникновения и развития различных форм экономической организации, национальные особенности их реализации.

Уметь:

- аналитически представлять причины и последствия исторического разнообразия форм организации бизнеса и национальных бизнес систем;
- оценивать сложность взаимодействия между деловыми организациями, окружающей их средой и процессом изменений;
- оценивать влияние исторического контекста на фирмы и деловую активность, анализировать преобразования внутренней структуры компаний.

Владеть:

- умением оценивать теоретические концепции и подходы, используемые историей бизнеса, с точки зрения их познавательного потенциала;
- навыками анализа наиболее значимых исторических примеров выбора форм деловой организации под влиянием меняющейся окружающей социально-экономической и социокультурной среды;
- навыками гибкого и творческого применения исторического знания и его приспособления к новым контекстам и ситуациям в истории бизнеса.

Структура курса

№ п/п	Тема дисциплины	Виды учебной работы и трудоемкость (в часах)		
		Лекции	Семинары	Самостоятельная работа
1.	История бизнеса как наука	4	4	12
2.	Становление автономной сферы бизнеса: середина XV – середина XVIII в.	4	4	12
3.	Бизнес эпохи индустриализации: середина XVIII – середина XIX в.	4	4	12
4.	Становление современных форм экономической организации: середина XIX – XX в.	4	4	16
5.	Национальные деловые (бизнес-) системы и глобализация	4	4	16
	ИТОГО	20	20	68

Программа курса

Тема 1. История бизнеса как наука

История бизнеса как научная дисциплина. Дисциплинарная история. Норман Грас (1884–1956) и институционализация дисциплины. История бизнеса как история компаний. Альфред Чандлер (1918–2007) и «золотая эра» истории бизнеса. История бизнеса как история капитализма. «История бизнеса» против «истории предпринимательства»: эклектизм последней. Современное состояние деловой истории. Судьба истории бизнеса как науки в России. История бизнеса как экономическая история «снизу».

Деловое предприятие (деловая организация/компания/фирма) как единица анализа в истории бизнеса. Предмет изучения истории бизнеса. Деловая история и теории фирмы. Классический/институциональный, неоклассический и неоинституциональный теоретические подходы к определению экономической природы деловой организации. Модели бизнеса в экономической социологии.

История бизнеса и междисциплинарный синтез: экономика, менеджмент, история. Место и роль истории бизнеса в подготовке экономистов и менеджеров, ее функции и задачи.

Тема 2. Становление автономной сферы бизнеса: середина XV — середина XVIII в.

Автономизация экономики как процесс изменения ее места в обществе. Деперсонализация бизнеса: возникновение надындивидуального делового предприятия как организации (фаза «запуска фирмы»).

История аграрного бизнеса. Переход от крестьянского (семейного) хозяйства к деловому фермерскому (агробизнес). Разделение труда по вертикали: собственник — фермер (предприниматель) — наемный работник. Появление наемных управляющих (менеджеров).

До-индустриальная (до-фабричная) организация промышленного производства. Ремесло, система «выкладывания сырья» и мануфактура: от семейной к деловой (капиталистической) организации.

Ассоциированные предприятия в торговле: товарищества с неограниченной ответственностью, «регулируемые» торговые компании, акционерные компании с ограниченной ответственностью. Потребность в привлечении внешних инвестиционных ресурсов через рынок как движущая сила организационного развития компаний. Привилегированные (декретированные) компании: эффективные организации или эффективная форма «погони за рентой». Барьеры на пути использования акционерной (корпоративной) формы организации.

Тема 3. Бизнес эпохи индустриализации: середина XVIII — середина XIX в.

Первая/британская промышленная революция. Технологические инновации и фабричная организация: диалектика взаимоотношений. Организационное

экспериментирование и конкуренция организационных форм. Тенденция к централизации процесса производства и усложнению иерархии управления им. Фабрика как тип делового предприятия. Управленческая структура фабрики. Фабричное капиталистическое разделение труда: контроль над трудом и дисциплина как социальная/классовая проблема и проблема технологической эффективности производства.

Фабрика как экономическая организация: частная/семейная собственность, собственность товариществ/партнерств. Ограничение доступа к инкорпорированию, т. е. созданию акционерных компаний в промышленности и торговле. Неинкорпорированные формы бизнеса в индустриальном предпринимательстве: минимизация недостатков коллективного предприятия и/или фактор ограничения роста.

Банковский бизнес: акционерная форма организации contra семейной/партнерской. Принцип ограниченной ответственности и превращение корпорации из привилегированной монополии в конкурентоспособное предприятие. Развитие корпоративной формы бизнеса как решающий фактор возвышения экономики США.

Тема 4. Становление современных форм экономической организации: середина XIX–XX в.

Вторая индустриальная революция: диалектика технологических и организационных инноваций. Железнодорожные компании как первые современные организации большого бизнеса. Возникновение профессионального менеджмента и изобретение линейной (функциональной) системы управления. Массовое производство: экономия от масштабов производства, новые технологии, потребность в инвестициях.

Борьба за рынок: стратегии роста большого бизнеса. От картельных соглашений и создания пулов к трастам/трестам и осуществлению вертикальной и

горизонтальной интеграции предприятий. Антитрестовское (антимонопольное) законодательство.

Публичная корпорация. Вертикальная интеграция и формирования разветвленных структур менеджмента. Вертикально-интегрированные корпорации: «экономия от скорости», а не «от масштаба». «Менеджеральная революция». От ценовой конкуренции к олигополистической. Централизованный (U-форма) и децентрализованный (M-форма) механизмы управления корпорациями. Транснационализация американского и американизация (менеджериализация) европейского (японского) бизнеса.

Использование корпоративной формы организации предприятия и групповой собственности для большинства форм и видов бизнеса. Диверсификация производственных компаний: создание конгломератов. «Видимая рука» управления contra «невидимой руки» рынка. Вертикально-интегрированная менеджерская корпорация как генератор экономического роста и/или инструмент установления мировой гегемонии США. Организация (корпорация) сети (N-форма), децентрализация и фрагментация производства («индустриальные районы») как часть стратегии корпоративного капитализма.

Тема 5. Национальные деловые (бизнес-) системы и глобализация

История бизнеса как история капитализма. Капитализм: различия во времени и пространстве. М. Альбер «Капитализм против капитализма» (1991): «англо-саксонская» (неоамериканская) и «рейнская» модели капитализма. Циклы гегемонии в капиталистической мир-системе и формы деловой организации Дж. Арриги: акционерные декретированные компании, семейные предприятия и вертикально-интегрированные корпорации. Капитализм: бизнес системы и их варианты. Описательный подход историка бизнеса А.

Чандлера. Три разновидности капитализма: менеджерский в США, персональный или собственнический в Англии и кооперативный в Германии.

Национальные деловые системы в экономической социологии. Социальные и политические институты и специфика национальных бизнес систем. Национальные деловые системы Р. Уитли. Государство, финансовая система, образование и обучение, рынок труда и роль профсоюзов: структурирование бизнес системы. Измерения национальных бизнес систем. Период формирования институциональной структуры деловой системы и зависимость от предшествующего пути развития.

Характерные типы национальных деловых систем, их примеры: США, Япония, Южная Корея и Германия. Государственный капитализм: СССР и современная Россия. Государство как предприниматель. Принадлежащие государству корпорации и глобальные рынки.

Будущее национальных деловых систем и вызовы постиндустриализма и глобализации.

Учебные материалы

Краткий курс лекций

Тема 1. История бизнеса как наука

1. История бизнеса: дисциплинарная история.
2. Предмет изучения истории бизнеса.
3. Деловая история и теории фирмы.

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 же роль в рождении новой интеллектуальной области сыграл факт того, что деловая история преподавалась

не просто как часть истории экономической — 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. Он же положил начало, написанию истории компаний (Company History) на базе изучения их бизнес архивов, ставшему впоследствии основой 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 совпадут с появлением при активном участии Н. Граса *научного Общества истории бизнеса* (Business Historical Society), бюллетень которого в 1954 г. превратится ведущий в данной научной области журнал «Обозрение истории бизнеса» (Business History Review).

Если не принимать во внимание первое ее десятилетие, прошедшее под знаком *узкой и описательной истории компаний*, уже вторая половина XX столетия стала временем, 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). История бизнеса, на его взгляд, — это не результат развития систем управления, а *само создание таких систем*. Логика взаимозависимости *технологий, стратегий и структур* ведущих американских компаний была «вплетена» им в широкий исторический контекст Второй промышленной революции, которая привела к бурному развитию «большого бизнеса» (Big Business) в 1880–1920-е гг., становлению «современного делового (*управленческого, менеджерского*) предприятия» как господствующей формы организации бизнеса, приходящей 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 глобального рынка, основанного на массовом производстве, «*видимая рука*» крупных корпораций во многом заменила «невидимую руку» рыночных сил.

Конец XX — начало XXI в. ознаменовали не просто завершение первого столетия истории бизнеса, но и окончание господства в ней «чандлерианского» научного подхода, в рамках которого история бизнеса воспринималась исключительно как *история «большого бизнеса»*, являющегося *двигателем экономического развития*. В силу чего структура и практика бизнеса в США стали рассматриваться как *нормальные и нормативные*, недооценивалась роль и важность *семейных фирм* в Европе, *принижалась роль государства и культуры* в развитии бизнеса и т. д. Ревизии были подвергнуты ключевые посылки истории бизнеса о том, что *деловые организации, фирмы являются основной единицей анализа* и что последний должен осуществляться в рамках *экономической и управленческой наук* (в силу чего историю бизнеса можно и нужно преподавать на факультетах менеджмента и экономики, но не истории). Началось некоторое движение от истории бизнеса в сторону *истории предпринимательства* (Entrepreneurial History) — субдисциплины экономической истории, страдающей *эkleктизмом* в силу крайней неопределенности самого понятия «*предпринимательство*», затрудняющей его осмысление и историческое изучение. Как результат сегодня история бизнеса представляет собой не столько многогранную и междисциплинарную, сколько неуверенную в своих границах и идентичности исследовательскую область, которая описывает развитие фирм и предпринимателей, отраслей промышленности, технологических новшеств, организаторских методов, торговли и банковского дела, организаций трудящихся и трудовые споры, сетей и социального капитала, и т. д.

2. Предмет изучения истории бизнеса

На протяжении значительной части своего дисциплинарного прошлого история бизнеса имела дело с *отдельными* предприятиями, компаниями или корпо-

рациями, чья история реконструировалась зачастую по их поручению и за их счет. Сегодня исследователи наряду с «корпоративной историей»/«историей компаний» используют и такие, не ограничивающиеся изучением отдельного предприятия, *исследовательские стратегии* как «серийную историю», прибегающую к квантитативным/количественным методам для анализа статистически повторяющихся фактов, или историю «аналитически-структурированную», в своем осмыслении структур и событий опирающуюся на теоретические конструкции, заимствованные из других дисциплин.

Та же 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 в 1939 г. работу «*Бизнес и капитализм: введение в историю бизнеса*», 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, или «производство определенным способом с определенной целью». Эту же линию, фактически, продолжил своим творчеством и Альфред Чандлер, рассматривавший корпорацию в качестве такого исторически «определенного способа» организации/управления, действенного на этапе промышленного/индустриального капитализма, и создавший эпическую картину его развития на протяжении столетия.

Таким образом, в рамках аналитически-структурированной истории бизнеса деловые предприятия и их история включаются в более *широкие аналитические концепции*, в роли которых 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 капитализма*.

При этом стоит подчеркнуть, что история бизнеса — не макроэкономическая 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/институты существовали на протяжении истории. История бизнеса как история деловой организации призвана внести вклад в понимание *природы развития деловых учреждений*, (объяснить, например, возвышение «менеджерского/менеджерального капитализма» и его упадок), 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 *экономическом развитии*.

3. Деловая история и теории фирмы

Долгое время предполагалось, что историки должны собирать эмпирический материал для социальных наук, призванных на его основе разрабатывать теории, то теперь, напротив, уже *социальные науки выступают в качестве поставщиков теоретических конструкций для истории*, используемых для целей интерпретации фактов или объяснения реальной последовательности того или иного исторического процесса. В истории даже сформировалась «стратегия присвоения» таких концепций.

Поскольку деловые организации являются прежде всего экономическими единицами, экономическая наука, или *экономические теории*, призванные обнаружить то, что скрыто в реальной экономике от обыденного взгляда, то есть *сущность или природу форм экономической организации*, неизбежно должны использоваться для объяснения их поведения. Началось становление подходов в области исследования природы фирмы как экономической организации 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 *классический/институциональный, неоклассический и неинституциональный теоретические подходы*.

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 вос-*

приятием 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 до-индустриальных 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 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 (транзакционных издержек) рыночной координации по сравнению с издержками принятия организационных решений в рамках управленческой иерархии фирмы. 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 экономии*, первой положившей их в основание своих построений. К сказанному остается только добавить, что, хотя в эпицентре анализа истории бизнеса находятся все же деловые предприятия, фирмы, сосредоточен он не на динамике внутреннего их развития или внешнего (социального, политического или культурного) контекста, в котором они развились. Деловые предприятия играли и продолжают играть слишком важную роль в социальной жизни на всех этапах ее истории, чтобы ограничиться изучением их *внутренней* или *внешней истории*, проигнорировав те широкие *воздействия*, что оказывали они сами на общество, государство, культуру, экономику и т. д.

Тема 2. Становление автономной сферы бизнеса: середина XV – середина XVIII вв.

1. Процессы автономизации экономики и деперсонализации бизнеса.
2. Земледельческая революция и становление института фермерских хозяйств.
3. Промышленность: ремесло, система «выкладывания сырья» и мануфактура.
4. Формы организации торговли: от товариществ к компаниям.

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 истории 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 функциониро-*

вания 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 кровнородственных 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 больших семейных, 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 *доверять* предприятию свои деньги.

Критическим моментом в процессе автономизации экономики становится *деперсонализация бизнеса*, то есть возникновение в сфере хозяйственной жизни на-

дындивидуального 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 века 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 компа-*

ний, 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. 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 именуется «*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 хозяй-

ство. 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 феодалных, 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 неременным 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*.

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

Из всего многообразия форм до-индустриальной/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 непосредствен-

ный 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 получившего 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 капитала*. 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 до-индустриального периода слабая механизация производства, использование силы воды, ветра и мускульной силы человека в качестве источников двигательной энергии в производстве, отнюдь не стали причинами одноклассности 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.

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 ограничен-*

ной 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* (или *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 мыльных 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.

Тема 3. Бизнес эпохи индустриализации: середина XVIII — середина XIX вв.

1. Первая промышленная/индустриальная революция.
2. Фабрика как централизованная капиталистическая иерархия.
3. Фабрика как экономическая организация.
4. Организация банковского бизнеса: принцип ограниченной ответственности

1. Первая промышленная/индустриальная 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 установ-

ленными 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., которые хотя и не были столь захватывающими и новаторскими как макро-изобретения предыдущего периода, были однако очень важны с той точки зрения, что 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* — сохранил децентрализованная иерархия системы «выкладывания сырья»), хотя очевидной станет *тенденция к централизации процесса производства*, к усложнению *иерархии управления* им. В то время как система «выкладывания сырья», например, была подобной рынку организацией, основанной на рыночных сделках, 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.

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 «выкладывания 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/британской промышленной революции фабричное машинное производство «покончило» с «домашними» его формами, а

«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 *разделения 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 выпускаемых 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 до-индустриальной 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 произ-*

водственном 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 присущего 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, заме-

тим, использовавшим для этого законодательные, полицейские и судебные возможности *государства*.)

Таким образом, технологические инновации не были *ни необходимым, ни достаточным* условием для успеха фабричной организации. Обеспечивают подобный успех приемы производства, снижающие 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. Фабрика как экономическая организация

В течение большей части эпохи Первой/британской промышленной революции английское законодательство (уже упоминавшийся «Закон о мыльных пузырях») *ограничивало доступ* к инкорпорированию, т.е. созданию акционерных компаний в промышленности и торговле (помимо декретированных, 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 революционных техноло-

гических 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*. 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.

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 акци-

онерного 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 экономический Олимп столетием ранее Великобританию. Ведь одержав победу в банковском бизнесе, корпоративная форма организации легко и быстро *распространилась* и на другие сектора американской экономики.

Тема 4. Становление современных форм экономической организации: середина XIX–XX вв.

1. Вторая промышленная революция и подъем большого бизнеса.
2. Большой бизнес: консолидация и/или монополизация.
3. Вертикально-интегрированная корпорация и «менеджеральная» революция.
4. «Девертикализация» и выравнивание иерархии и/или альтернативы большому бизнесу.

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* («фри-тредерского 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 двигателя — 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 железная дорога уже существовала к середине XIX столетия, свои возможности и свое широкое распространение железнодорожный транспорт продемонстрировал благодаря *микро-изобретениям* (стальные рельсы, коле-

са 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 (Big Business)*.

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 *экономии 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 обра-

зом, 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*.

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 соглашениях 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* (от англ. manage — управлять). *Рынки ценных бумаг* (фондовые биржи) 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.

3. Вертикально-интегрированная корпорация и «менеджеральная» революция

И право, и классическая политэкономия (и смеившие 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, удлиннения 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 собствен-

ника в сторону наемного менеджмента, что принято именовать «менеджеральной (менеджерской, организационной, управленческой) революцией». И, наконец, именно 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) и децентрализованный (M-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* (в том числе американизация, или менеджериализация, европейского бизнеса) 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 становления и существования такого — 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, способствовать 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 — благодаря администрированию — 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 ключевую, 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. «Девертикализация» и выравнивание иерархии и/или альтернативы большому бизнесу

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 (например, в Италии) 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 «выкладывания 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 (другой стороной которого выступает *лояльность*) свидетельствуют о *координации организационного типа*. Современная система «выкладывания 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 пост/индустриальной 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.

Тема 5. Национальные деловые (бизнес-) системы и глобализация

1. Капитализм как бизнес цивилизация, или История бизнеса как история капитализма.
2. «Варианты капитализма» как варианты деловых систем.
3. Национальные деловые системы Р. Уитли.
4. Глобализация и национальные деловые системы.

1. Капитализм как бизнес цивилизация, или История бизнеса как история капитализма

Заключительная тема курса отсылает нас к его началу — к определению предмета дисциплины, данно-

му одним из ее основателей *Норманом Грасом*, для которого историей бизнеса была охвачена большая часть истории капитализма, выступающего, по существу, *системой капиталистического управления и контроля* — менеджмента. В развитии капитализма он выделял *три типа*: пред-деловой (*pre-business*), частно-деловой (*private-business*) и общественно-деловой (*public-business*), связывая с первым *доисторическую эпоху*, когда «бизнес был все еще будущим», а с последним — «полный социализм, или коммунизм». За «большим экспериментом», что разворачивался в Советской России, он усмотрел движение не столько в сторону последнего, 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. 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*) и 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 Италии, 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 бывшего троцкиста Джеймса Бернама (James Burnham), изложенной в его «*The Managerial Revolution*» (1941) 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* контролируемыми государством.

Картина, нарисованная Н. Грасом и отражающая реалии двух предшествовавших Второй мировой войне десятилетий, ставила в *авангарде* развития капитализма как *бизнес цивилизации* Германию, Италию и даже Советскую Россию (СССР), отводя США место едва ли не в *арьергарде* этого движения. Взгляд историков бизнеса — выразителем которых стал Альфред Чандлер — по итогам Второй мировой войны отражал уже *совершенно иные реалии.* 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 Чандлер 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, оставшийся 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 (прежде всего, *политико-экономические*), 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).

Последний выделил несколько *циклов/этапов* странственного 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.

2. «Варианты капитализма» как варианты деловых систем

Заметим, однако, что упомянутые схемы, хотя и имели в виду организацию бизнеса, не помещали фирму *в центр анализа*, сосредоточившись преимущественно на выделении *различных этапов в развитии капитализма*. Распад Советского Союза и социалистического лагеря (потерей значимости и актуальности традиционного противопоставления «капитализма» и «социализма») поставил вопрос о *различных моделях/вариантах* функционирования и *будущего развития* самого капитализма.

Сформировалась даже самостоятельная, посвященная *сравнительному анализу моделей капитализма* исследовательская область — компаративная (сравнительная) политическая экономия (comparative political economy), сравнивающая и противопоставляющая «разновидности капитализма» (varieties of capitalism). С первых дней существования области — а за точку отсчета берут появление книги французского экономиста Мишеля Альбера «Капитализм против капитализма» (1991) — работающие на ее пространстве исследователи в противовес идеям о *конвергенции и унификации* настаивают на сохранении институционального *разнообразия* и эволюции *существующих моделей*.

В рамках новой исследовательской области о своем праве на существование заявил со временем подход, который наводит мосты между сравнительной политэкономией и *исследованиями бизнеса*, и, соответственно, помещает *фирму в эпицентр анализа*, рассматривая ее в качестве *ключевого актора* капиталистической экономики. Подход, пытающийся объяснить различия *в структуре и стратегиях* имеющих различную национальную принадлежность *компаний*, национальные различия в *темпах и характере* реализуемых ими *инновационных проектов*, технологических *изменений*, или обнаружить национальные корни, национальную специфику *участия в международной конкуренции* и т. д. Его ключевым понятием, благодаря британскому социологу Ричарду Уитли, стало понятие *национальных деловых систем* (national business systems). Понятие, обеспечившее возможности для *сравнения и противопоставления различных способов организации экономических действий*, которые сложились в различных *институциональных контекстах* (институциональной *окружающей среде*) и предполагают, что некоторые их (действий) *ключевые особенности* взаимосвязаны в специфические *виды деловых систем*.

Принципиальным для подхода является, следовательно, признание того, что деловые системы *включены*

в институциональный контекст, который является специфическим для различных наций/государств. Включенность в институциональный контекст — важная причина разнообразия деловых систем. Взаимодействие между деловой системой и национальным институциональным контекстом — коэволюционный процесс, зависящий от предшествующего/пройденного пути развития (path dependent). Соответственно, природа фирм как квазиавтономных экономических акторов, их внутренние структуры, стратегии и их отношения не просто взаимосвязаны, т. е. представляют собой деловые системы, но и отличаются друг от друга в зависимости от институционального контекста (включая национальную культуру), с которым одновременно и эволюционируют.

3. Национальные деловые системы Р. Уитли

Уже своим определением деловых систем как «образцов экономической организации, которые отличаются по степени и способу властной координации экономических действий, а внутри деловой организации — взаимосвязей между владельцами, менеджерами, экспертами и другими служащими», Р. Уитли дает представление о том, в какой плоскости может идти их сравнение. Эту лаконичную формулу он, однако, детализирует, уточняя, что существует «три широких области», в пределах которых деловые системы могут сравниваться и противопоставляться друг другу. Прежде всего, это *природа фирмы* (ее преобладающий тип) как ключевого экономического актора, действующего в пределах специфической экономики, а также доминирующие пути, которыми фирмы развиваются и конкурируют. Во-вторых, *связи*, которые фирмы развивают друг с другом в рамках той или иной отрасли, в межотраслевых взаимодействиях или на рынке, отражающие «предпочтения специфических видов действий и навыков» и формирующие специфические образцы организации последнего. (И здесь основанные на до-

верии сетевые отношения (network-type relationships) между фирмами противостоят безличным рыночным отношениям.) И, в-третьих, *источники и природа власти внутри деловых организаций*, главным образом природа управленческой власти и трудовой субординации.

Его типология деловых систем описывает действия, которые как скоординированы *посредством отношений частной собственности*, так и обусловлены установлением связей, которые *не предусматривают* вовлечения последних в качестве основания взаимодействия. Поэтому, приступая к ее (типологии) созданию, Р. Уитли перечисляет *восемь* подлежащих сравнению *аспектов* деловых систем:

- способ контроля владельца/собственника (прямой/непосредственный, совместный, рыночный);
- степень интеграции производственных/продуктовых цепочек собственностью (низкая, средняя, высокая);
- степень интеграции индустриальных секторов через собственность;
- степень совместной координации цепочек производства/продукции;
- степень сотрудничества между конкурентами;
- степень совместной координации секторов экономики;
- степень взаимозависимости предпринимателя/работодателя – служащего/работающего по найму;
- степень делегирования функций/полномочий и доверия со стороны служащих/наемных работников.

Это приводит его к *шести основным идеальным типам* деловых систем: 1) фрагментированный; 2) координированный индустриальный район; 3) разобщенный; 4) организованный государством; 5) совместный; 6) высоко координированный. В упрощенном виде *четыре основных типа* отличает степень (высокая или низкая), с которой координация происходит через собственность и через «несобственность» (например, сети или ассоциации) соответственно. Координация может также

произойти путем вертикального объединения цепочек производства или горизонтального объединения в рамках индустриальных секторов. Во *фрагментированных деловых системах* степень координации крайне низка, так что экономическая деятельность предпринимается, как правило, маленькими фирмами, действующими на конкурентных рынках по правилу «вытянутой руки» (*arm's-length markets*), т. е. не будучи связаны друг с другом никакими явными или неявными отношениями кроме рыночных сделок. В *индустриальных районах* (пример которых дает «Third Italy» — северо-восточные и центральные части *Италии*, где расположены многочисленные «индустриальные районы») между конкурентами существует большая степень координации. В *разобщенных системах* (и здесь классический пример — *США*) большие интегрированные и несколько независимых фирм конкурируют друг с другом. *Совместные системы* подразумевают создание «союзов» и «ассоциаций» конкурентов в пределах того или иного сектора экономики (примером чему служит *Германский корпоратизм*). К основным Р. Уитли добавляет два *дополнительных*: организованный государством и высоко координированный типы деловых систем. *Организованные государством* системы выглядят в целом как разобщенные, с тем уточнением, что способ контроля собственника является прямым, а не рыночным из-за государственных субсидий в форме кредита большим фирмам (как, например, во *Франции*). *Высоко координированные* системы используют тот способ контроля, который предполагает объединение собственности, чтобы скоординировать действия для интеграции секторов (как это происходит, например, в *японских* банковско-промышленных группах, связанных перекрестным владением акциями — кейрецу (*keiretsu*)).

Вне своей описательной типологии Уитли также сравнивает основные элементы *институциональной окружающей среды*, что не только подключает их к ана-

лизу, но и способствует установлению *границ различных типов* деловых систем. В отличие от других работающих на пространстве исследовательской области изучения «вариантов капитализма» авторов, Уитли отличает измерения/влияния институциональной среды от тех образцов организаций, что они «производят». Эти институциональные факторы *привязываются им к деловым системам* в терминах/понятиях, позволяющих судить о том, поощряют или препятствуют институты по/проявлению отмеченных выше ключевых *характеристик* последних. *Государства*, например, сравниваются им с *точки зрения* (и в терминах) *степени вмешательства*, с которой они поощряют посреднические организации и *регулируют рыночные процессы*. *Финансовые системы* сравниваются в терминах обычной для исследовательской области дихотомии между основанными на свободном рынке капиталов (фондовом рынке) и рынке банковских кредитов/инвестиций. *Развитие профессиональных навыков и контроля* – в терминах силы системы общественного образования, силы профессиональных союзов, принципов их организации (профессия, отрасль или работодатель) и степени централизации ведения переговоров. *Доверие и власть* сравниваются в терминах степени доверия формальным институтам, типа деловой окружающей среды и относительного значения патернализма, коммунитаризма или силы контракта.

Типологии Р. Уитли, хотя его подход «бизнес систем» поднимает практически те же вопросы, что и значительная часть литературы исследовательской области, выигрывают на фоне присущей последней тактики измерения разнообразия «капитализма» в терминах его «отклонений» от либерального англо-американского «нормального капитализма».

4. Глобализация и национальные деловые системы

Как правило, под «глобализацией» понимают уменьшение значения национальных и региональных форм

экономической/деловой организации в пользу некой *наднациональной* формы капитализма/бизнеса, которая приходит тем на смену благодаря своей эффективности. «Энтузиасты глобализации» полагают, что национальные различия деловых систем будут стираться, будучи *нивелированы* к единственному типу, завершив процессы, начатые интернационализацией мировой экономики в ходе первой волны глобализации конца XIX столетия, но грубо нарушенные бурными событиями века XX. Как результат, во-первых, национальные и региональные экономические системы окажутся во власти новой *глобальной* системы экономической координации и контроля, в которой конкуренция и стратегии организованы на глобальном уровне. Во-вторых, национальные и интернациональные фирмы станут подчиненными *транс/многонациональным*, которые значительно отличаются от них и ответственны только глобальным рынкам капитала. В-третьих, способность национальных государств регулировать экономические действия быстро *сократится*, уступив место глобальным рынкам, доминирующим над национальной экономической политикой. В-четвертых, 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 — унифицирующих/стандартизирующих экономическую координацию и системы управления — *тремя* путями. Во-первых, изменяя *природу и поведение* фирм, которые участвуют в крупномасштабной международной координации и контроле, которые, в свою очередь, преобразуют специфику их домашней/национальной деловой системы. Во-вторых, *прямыми иностранными инвестициями* и интерна-

ционализацией 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 и региональным. Все три способа действуют, конечно же, пересекаясь и взаимодействуя, и их разделение полезно лишь в аналитических целях.

Приверженцы подхода «деловых систем» и, прежде всего, Р. Уитли, достаточно *сдержанно* оценивают перспективы «проходимости» этих путей, т.е. воздействия интернационализации экономической координации и контроля на институционализированные варианты национальных бизнес систем. Во-первых, условия, соблюдение которых требуется для принципиальных изменений в природе и поведении фирм в результате расширения их операций за границей являются настолько *строгими*, что взятые за основу образцы интернационализации конца XX столетия вряд ли способны произвести *качественные изменения* в стратегиях ведущих фирм в большинстве экономических/деловых систем. Нельзя сказать, что фирмы никогда не изменяются в результате интернационализации своей деятельности и контакт с более разнообразными окружающими средами, вероятно, подвигнет к некоторому изменению их структур и процедур, но вряд ли они *изменяют ключевые свои характеристики* столь радикально, что станут иным видом экономических акторов. Во-вторых, даже случаи, когда некоторые фирмы действительно развиваются по-другому из-за концентрации их активов и действий за границей, не следует полагать *качественным изменением* в природе внутренней/национальной деловой системы. Последние предполагают существенные изменения в отношениях собственности, организации управления, уровнях и/или типах процессов координации через «несоб-

ственность» (сети или ассоциации) и/или отношениях управления трудом и занятостью. А такие изменения — всегда *крупномасштабные* и с далеко идущими последствиями — дело не одного или двух десятилетий и требуют серьезных институциональных преобразований. Являющихся, в свою очередь, результатом перегруппировки основных *социальных интересов/сил*, а отнюдь не процессов интернационализации. В-третьих, воздействие прямых иностранных инвестиций и интернационализации рынка капитала на национальные деловые системы опосредуется *местными институтами и учреждениями/органами управления*, так что существенные изменения в основных характеристиках индустриальных обществ вряд ли быстро достижимы. Даже там, где эти инвестиции сконцентрированы в одном или двух секторах национальной экономики и контролируются фирмами от одной (иностранной) деловой системы. Будучи более *сплоченной и включенной* в институциональную среду национальная деловая система вряд ли изменится под влиянием иностранных фирм, демонстрирующих существенное присутствие в экономике. Даже в развивающихся странах, где капиталистическая организация находится в процессе своей институционализации, прямые иностранные инвестиции не обязательно определяют форму экономики на стадии становления, особенно, если *государство играет доминирующую роль* в организации экономического развития и эффективно управляет размерами и природой инвестиций. В-четвертых, подобным же образом глобализация *рынков капитала* имела только ограниченное воздействие на системы экономической координации и контроля. Некоторые крупные фирмы увеличили их финансовую автономию от внутренних/ национальных посредников, но функционирование финансовых систем, действующих на основе банковских кредитов, не претерпело серьезных изменений в результате роста такой автономии. Значительная

замкнутость и взаимозависимость между крупными фирмами и банками в таких экономических системах обусловлена отсутствием подвижек в сторону *англосаксонских форм организации* собственности и контроля. Учитывая, что в таких преобразованиях «нуждается» большинство континентальных европейских и азиатских экономических систем, представляется маловероятным, что к ним приведут расширение рынка капиталов и интернационализация.

Вместо того чтобы установить радикально новую *наднациональную* систему экономической координации и контроля, интернационализация управленческой координации и рынков капитала скорее увеличила 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 нелиберальный 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 логики институционально свободного, идеализированного рынка.

Литература

Основная:

1. Белоусенко М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики. [Электронный ресурс] / М. В. Белоусенко. — Донецк : ДонНТУ, 2006. 432 с. — URL: <http://institutional.narod.ru/belousenko/belousenko.htm>.
2. Майклтуэйт Дж. Компания: Краткая история революционной идеи / Дж. Майклтуэйт, А. Вулдридж ; пер. с англ. — М. : Добрая книга, 2010. — 288 с.

3. Розенберг Н. Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира / пер. с англ. [Электронный ресурс] / Н. Розенберг, Л.Е. Бирдцелл. — Новосибирск: Экор, 1995. 352 с. — URL: http://www.ice.ru/libertarium/1_lib_rich0.

4. Business History around the World / ed. by F. Amatori, G. Jones. — Cambridge : Cambridge University Press, 2003.

5. The Oxford Handbook of Business History / ed. by G. Jones, J. Zeitlin. — Oxford, UK : Oxford University Press, 2007.

Дополнительная:

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

2. Лацоник У. Разновидности капитализма, рыночных сил и инновационного предпринимательства / У. Лацоник // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — Т. 6, № 3. — С. 11-49.

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

4. Чандлер А. Д.-мл. Железная логика промышленного успеха / А. Д.-мл. Чандлер // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. — 2005. — Вып. 2. — С. 168-189.

5. Шевчук А. В. Модели современного капитализма: основы сравнительного институционального анализа / А. В. Шевчук // Экономическая социология. — 2008. — Т. 9, № 5. — С. 17-29. — URL: <http://ecsoc.hse.ru/2008-9-5.html>.

6. 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.

7. Amatori F. Business History: State of the Art and Controversies / F. Amatori // Revista de Historia Industrial. — 2009. — Núm. 39, v. 1. — P. 17-35.

8. Arrighi G. The Transformation of Business Enterprise / G. Arrighi // Chaos and Governance in the Modern World System / eds. G. Arrighi, B.J. Silver. — Minneapolis; London : University of Minnesota Press, 1999. — P. 97-150.

9. Bryer R. A. Accounting for the English agricultural revolution: a research agenda. Part one: genesis of the capitalist farmer / R. A. Bryer. — Warwick Business School Working Paper, 2000.

10. Bryer R. A. Accounting for the English agricultural revolution: a research agenda. Part two: genesis of the capitalist landlord / R. A. Bryer. Warwick Business School Working Paper, 2000.
11. Chandler A. D. Jr. Scale and Scope : The Dynamics of Industrial Capitalism / A. D. Jr. Chandler. — Cambridge : Harvard University Press, 1990.
12. Chandler A.D. Jr. Strategy and Structure : Chapters in the History of the Industrial Enterprise / A. D. Jr. Chandler. — Cambridge, MA : MIT Press, 1962.
13. Chandler A.D. Jr. The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business / A. D. Jr. Chandler. — Cambridge, MA. : Harvard University Press, 1977.
14. Galambos L. Is This a Decisive Moment for Business, Economic History, and the History of Capitalism? / L. Galambos // Essays in Economic & Business History. — 2014. — Vol. 32. — P. 1-18.
15. Gras N.S.B. Capitalism-Concepts and History / N.S.B. Gras // Bulletin of the Business Historical Society. — 1942. — Vol. 16, no. 2. — P. 21-42.
16. Harris R. Industrializing English Law: Entrepreneurship and Business Organization, 1720-1844 / R. Harris. — Cambridge University Press, Cambridge, 2000. — XVI, 331 p.
17. Jones S.R.H. Efficient Transactors or Rent-Seeking Monopoli-
lists? The Rationale for Early Chartered Trading Companies / S.R.H. Jones, S.P. Ville [Electronic resource] // The Journal of Economic History. — 1996. — Vol. 56, no. 4. — P. 898-915. — URL : <http://www.jstor.org/stable/2123514>.
18. 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, no. 2. — P. 15-33.
19. Lamoreaux N.R. Beyond Markets and Hierarchies: Toward a New Synthesis in American Business History / N.R. Lamoreaux, D. M.G. Raff, P. Temin [Electronic resource] // American Historical Review. — 2003. — Vol. 108, no. 2. — P. 404-433. — URL : <http://www.jstor.org/stable/3091452>.
20. Whitley R. Business systems and organizational capabilities: the institutional structuring of competitive competences / R. Whitley. — Oxford University Press, 2007. — XV, 388 p.

Интернет-ресурсы:

1. The Business History Conference — <http://www.thebhc.org/>

2. Business History — <http://www.tandfonline.com/toc/fbsh20/current#.VRjQg2ec7Ns>

3. European Business History Association — <http://www.ebha.org/>

4. Harvard Business School — <http://www.hbs.edu/businesshistory/Pages/default.aspx>

5. EH.Net Encyclopedia of Economic and Business History. — <http://eh.net/encyclopedia-2/>

Информация об авторе

Майдачевский Дмитрий Ярославович — кандидат экономических наук, доцент, кафедра истории экономических и политических учений, Байкальский государственный университет экономики и права, 64003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: maid1960@mail.ru.

Author

Maidachevsky Dmitry Yaroslavovich — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Economic and Political Science History, Baikal State University of Economics and Law, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, Russian Federation, e-mail: maid1960@mail.ru.

Библиографическое описание статьи

Майдачевский Д. Я. История бизнеса: программа курса и учебные материалы / Д. Я. Майдачевский // Историко-экономические исследования. — 2014. — Т. 15, № 4. — С. 767–837.

Reference to article

Maidachevsky D. Ya. Business history: syllabus and teaching materials. *Istoriko-ekonomicheskie issledovaniya = Journal of Economic History & History of Economics*, 2014, vol. 15, no. 4, pp. 767–837.