

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЗЗРЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В КОНЦЕ XIX - НАЧАЛЕ XX ВВ.....	10
1.1 Изменение состава американской буржуазии. Развитие капитализма.....	10
1.2 Особенности взаимоотношений с государством.....	19
1.3 Социальное положение американских бизнесменов конца XIX - начала XX вв.....	29
ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АМЕРИКАНСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ.....	36
2.1 Предпринимательская деятельность конца XIX - начала XX вв.....	36
2.1 Характеристика экономической деятельности предпринимателей конца XIX - начала XX вв..	39
ГЛАВА 3. ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА И ЦЕННОСТИ АМЕРИКАНСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ КОНЦА XIX - НАЧАЛА XX ВВ.....	47
3.1 Идеология американских бизнесменов конца XIX - начала XX вв.....	47
3.2 Бизнес этика американских предпринимателей конца XIX - начала XX вв.....	52
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	57
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ.....	62

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования.

Этапом огромной важности в истории мировой исторической науки, и в частности, в развитии ее в Америке, явилось зарождение буржуазии, первых предпринимателей. С появлением предпринимателей и свободной торговли, распространяемыми в США начинается и принципиально новый период развития американской истории.

Если описывать современные США в нескольких словах, то одним из основополагающих факторов характеристики будет предпринимательство. В современном мире, американская система ведения бизнеса считается преобладающей во всем мире. Большинство стран мира так или иначе, пытаются использовать эту модель у себя, в том числе и в Российской Федерации.

Предпринимательская деятельность изучаемого периода превратила США из молодого, независимого государства в государство со стабильной, преуспевающей экономикой. "Американский образ жизни" до сих пор привлекает иммигрантов со всего мира.

Изучение этого процесса при помощи личностей выдающихся предпринимателей конца XIX - начала XX вв. позволяет понять становление истории США. Изучение становления уникального американского бизнес этикета помогает не только изучить прошлое Америки, но и сквозь призму предпринимательства понять причины доминирования Америки на современной политической арене.

В работе использовались материалы, ранее не переведенные на русский язык. Данная работа будет интересна для широкого круга читателей, интересующихся историей США.

Следовательно, выше изложенное обосновывает актуальность выбранной темы исследования.

Степень изученности по результатам исследования определяется следующим образом.

Отечественную историографию вопроса о крупном предпринимательстве в США, можно разделить на два периода: советский и постсоветский.

В советский период основной чертой изучения истории США является жесткая идеологическая цензура и использование трудов К. Маркса, Ф. Энгельса и В.И. Ленина как основной теоретической базы для исследований. История США рассматривается с точки зрения классовой борьбы и рабочего движения. Таким образом и складывается дальнейшее изучение этого вопроса. Происходит зарождение американистики, ее основателем считается Ефимов А.В. В своих работах он утверждает о том, что капитализм в Америке не является исключительным, а его развитие обязательно должно привести к загниванию и его смене при классовой борьбе¹.

Существенный вклад в изучение вопроса внесла работа И. А. Белявской «Буржуазный реформизм в США (1900— 1914)». Впервые в советской историографии были проанализированы характер и значение буржуазного реформизма в США в начале XX в. как метода внутренней политики. Автор показала основные направления антимонополистического движения (рабочего и общедемократического), которые вынудили правительство пойти на проведение такого курса.

В целом, основное направления изучения истории США лежит в классовой борьбе фермерства и пролетариата.

В постсоветский период отечественная историография исследовала в основном политическую и внешне политическую историю США XIX в. и практически не занималась изучением социально-экономической истории. Существуют работы, в которых освещаются только отдельные аспекты внутривнутриполитического развития США. Г.П. Куропятник в своей работе изучал проблемы аграрного развития страны², большую роль в изучении крупного

¹ Ефимов А.В. Очерки истории США. -М., 1958. С.4

бизнеса в США внесли такие исследователи как Б.М. Шпотов и А.Ю. Саломатин.

Б.М. Шпотов, в своих трудах отходит от привычного для советской историографии рассмотрения крупного бизнеса через марксистскую догму, рассматривая крупный бизнес с точки зрения, ставшей популярной и в современной американской историографии. В частности, он детально рассматривал ведение бизнеса владельцами монополий, изучал в том числе их мировоззрение основываясь на их собственных мемуарах, говорил об их идеологии "служения обществу". Однако, из его работ можно выделить общий курс на прославление крупных предпринимателей, как цвета американского общества того времени, меньше говорит об их недостатках и промахах. Это видно на примере статьи «Экономическая культура американского бизнеса»³. В целом, его работы внесли большой вклад в развитие изучения вопроса о крупном бизнесе в США и являются по прежнему актуальными.

Саломатин А. Ю. изучал вопрос большого бизнеса, завязанного на промышленном производстве. В своих работах, в отличие от Шпотова Б.М., он делает упор на экономическую деятельность, а не личные качества предпринимателей и их идеологию. В качестве основного ориентира своих работ, он ставит проблему индустриализации и организацию нового вида предпринимателей после Гражданской войны в Америке, а так же становление большого бизнеса, его развитие⁴. Таким образом, его изучение экономической деятельности внесло большой вклад в изучение американского бизнеса.

В зарубежной историографии вопрос раскрыт намного шире. Зарождение изучения вопроса начинается еще современниками событий. На

² Куропятник Г.П. Земельный вопрос в Конгрессе США в середине XIX века // Американский ежегодник. - М., 1996.

³ Шпотом Б.М. Экономическая культура американского бизнеса. // Американская цивилизация как исторический феномен под ред. Болховитинова Н.Н. - М., 2001 С. 123

⁴ Саломатин А.Ю. Индустриализация и большой бизнес в США в последней трети XIX в. // Экономическая история. Обзорение под ред. Л.И. Бородкина. -Вып.8. - М., 2002.

рубеже XX в. зародилась прогрессивная американская историография, истоки которой лежат в острой антитрестовской критике «разгребателей грязи». Они яростно атаковали тресты, их махинации, продажность партийно-политических машин. Более вдумчивые критики стремились заглянуть в глубь десятилетий в поисках корней этих явлений.

Одним из первых «разгребателей грязи» стал Г. Д. Ллойд. В книге «Богатство против общества» он показал поистине криминальные методы, с помощью которых возвысился нефтяной трест «Стандард ойл»⁵. В работе Дж. Бриджа была описана история «Стального треста» Карнеги⁶. Большую известность получил труд Г. Майерса «История крупных американских богатств». Источниками обогащения американских мультимиллионеров — Асторов, Гульдов, Вандербилтов и других автор называл грабеж индейцев, обман казны поставками негодных военных материалов, расхищение государственных земель и т. п.⁷.

После второй мировой войны набирают влияние два течения: неолиберализм и неоконсерватизм.

Неолибералы стараются отодвинуть на задний план активные действия народных масс. Президенты-реформаторы, по их мнению, действуя в духе либеральной традиции, осуществили главную задачу — беспристрастное государство поставило под свой контроль отношения между классами, ограничило незаконные действия трестов, уменьшило пропасть между бедностью и богатством. Начало XX в. становится исходной вехой в «трансформации» капитализма. Рождается более совершенная Америка.

Если неолибералы гипертрофировали роль политических лидеров в событиях «прогрессивной эры», то у историков неоконсервативного направления их место занимает «деловая элита» — бизнесмены и технократы.

⁵ Lloyd H. D. *Wealth Against Commonwealth*. N. Y., 1894.

⁶ Bridge J. *The Inside History of Carnegie Steel Company*. N. Y., 1904

⁷ Myers G. *History of the Great American Fortunes*. N. Y., 1909—1910. Vol. 1—3

Последние добиваются рационализации и эффективности экономики, новой системы управления, модификации социальных процессов. За всем этим явственно вырисовываются контуры государственно-монополистического капитализма в его далеко не либеральном варианте. «Школа бизнеса» попыталась с позиций монополистического капитала пересмотреть всю историю США, представить «большой бизнес» двигателем экономического прогресса страны. Образцом является написанная еще в 1940 г. книга А. Невинса «Джон Д. Рокфеллер. Героическая эпоха предпринимательства».

К современной зарубежной историографии относятся последователи «новой экономической школы», которые отходят от привычных антагонистских установок. Большой вклад в этом направлении внес Фолсом Б. мл., в его работах он пытается объединить экономическую деятельность и личные качества предпринимателей конца XIX - начала XX вв., но при этом, не выставляя предпринимателей как лучших людей своего времени, используя данные периодики, он показывает как бизнесмены возвышали свой бизнес, не гнушаясь противозаконных методов⁸.

Новизна и практическая значимость работы определяется отсутствием раскрытия вопроса о мировоззрении бизнесменов среди советских исследователей и односторонним анализом вопроса постсоветских исследователей, а так же попыткой применения нового взгляда на предпринимателей конца XIX - начала XX вв. американскими исследователями.

Объект исследования – предпринимательство в США в конце XIX-начале XX вв.

Предмет исследования – мировоззрение американских предпринимателей конца XIX - начала XX вв.

⁸ Фолсом Б. мл. Миф о баронах - разбойниках. Новый взгляд на возвышение большого бизнеса в Америке. Фонд молодых Америки. 2001.

Верхними рамками исследования считается принятие закона Клейтона в 1914 г., который в действительности резко ограничил монополии предпринимателей и поставил их под жесткий контроль правительства.

Нижними рамками исследования считается конец Гражданской войны в Америке, так как победа Севера в войне предопределила будущее развитие США по пути индустриального общества.

Источниковой базой данной работы являются работы непосредственно предпринимателей, их мемуары и автобиографии. Среди них, известные работы Г. Форда, Э. Карнеги, Дж. Рокфеллера и др.⁹. А так же, источником для данной работы являются работы создателя научного менеджмента Ф. Тейлора¹⁰.

Цель работы – исследовать особенности мировоззрения американских предпринимателей конца XIX- начала XX веков.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

1. Выявить условия формирования мировоззрения американских предпринимателей;
2. Проанализировать экономическую деятельность американских предпринимателей;
3. Исследовать деловую культуру и ценности американских предпринимателей.

Теоретической и методологической основой исследования являются труды зарубежных и отечественных специалистов в области истории и экономической теории, а также управления предпринимательства. В качестве исследования использовались подходы исторического анализа, системный, процессный, ситуационный методы.

Структура работы: введение, три главы, заключение и список литературы.

⁹ Carnegie A. Autobiography of Andrew Carnegie. N.Y., 2007.

¹⁰ Taylor F.W. The principles of Scientific Management. Mineola, N.Y., 1998.

Во введение работы обоснована актуальность выбранной темы исследования, определена цель и задачи исследования.

В первой главе работы «Факторы формирования мировоззрения предпринимателей в США в конце 19 - начале 20 вв.»: рассмотрено зарождение идеологии; выявлены особенности взаимоотношений с государством; проанализировано социальное положение американских бизнесменов конца 19 - начала 20 вв.

Во второй главе работы «Экономическая деятельность американских бизнесменов»: изучена экономическая деятельность предпринимателей конца 19 - начала 20 вв.

В третьей главе работы «Деловая культура и ценности американских бизнесменов»: рассмотрена деловая культура и ценности американских бизнесменов конца 19 - начала 20 вв.

В заключение работы сделаны основополагающие выводы по результатам исследования.

ГЛАВА 1. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЗЗРЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В КОНЦЕ XIX - НАЧАЛЕ XX ВВ.

1.1 Изменение состава американской буржуазии. Развитие капитализма

Соединенные Штаты Америки (United States of America) - государство на Северо-Американском континенте.

Кэлвину Кулиджу, президенту Соединенных Штатов в «рычащие» 1920-е, принадлежит знаменитое высказывание: «Дело Америки - это бизнес» («Business of America is business»). В первое столетие существования страны - до 1880-х годов - с такой же точностью можно было сказать, что дело Америки - это малый бизнес, поскольку в те годы практически все предприятия в стране были малыми. С тех пор крупные предприятия, конечно, в значительной степени затмили малый бизнес, но подавляющее большинство - почти 90 процентов американских работодателей имеют менее 20 работников - все еще составляют малые предприятия. Более того, малые предприятия продолжают оказывать сильное влияние на сознание американцев¹¹.

На заре американской истории предприятия могли быть только малыми. Транспортное сообщение было медленным и неэффективным, так что рынки оставались слишком разобщенными для того, чтобы поддерживать крупномасштабное предпринимательство. Финансовые институты тоже были слишком слабыми для поддержки большого бизнеса. Ограниченной была и производительность, поскольку единственными источниками энергии являлись ветер, вода и сила животных. По какой бы причине предприятия ни были малыми, американцев такое положение вполне устраивало¹². Малый бизнес, считали они, формирует характер и укрепляет демократию. Как это выразил Томас Джефферсон, третий президент Соединенных Штатов, страна

¹¹ Thomas E. Industry, Emotion, And Unrest.- Print-On-Demand,2010.-С.95.

¹² Малый бизнес в истории США.//

<http://ipdigital.usembassy.gov/st/russian/publication/2008/10/20081031160645xjyrrep0.6742518.html#axzz48SE7TzKe>

фермеров и владельцев малых предприятий не допустит зависимости, которая «порождает раболепие и продажность, душит в зародыше добродетель и готовит удобные инструменты для амбициозных замыслов»¹³.

Вера американцев в малый бизнес подверглась испытанию, начиная с конца 1800-х годов. Железные дороги, телеграф, развитие паровых двигателей и быстрый рост населения - все это создавало условия, в которых ряд предприятий - особенно в таких капиталоемких отраслях, как металлургия, пищевая промышленность, машиностроение и химическое производство, - могли укрупняться и по ходу становиться более эффективными. Многие радовались более высоким заработкам и более низким ценам, которые пришли с крупными предприятиями, но другие тревожились, что в рамках этого процесса могут быть утрачены те качества, которые хвалил Джефферсон. «Даже принимая то, что они рассматривали как более высокую эффективность и производительность большого бизнеса, - писал историк Мансел Блэкфорд в книге «История малого бизнеса в Америке», - американцы продолжали уважать владельцев малых предприятий за их самостоятельность и независимость».¹⁴

Источниками формирования американских бизнесменов в XIX в. были иммиграция, ремесленники и фермеры. Главную роль сыграла массовая иммиграция квалифицированных рабочих из стран Западной Европы в 1860-1890 гг. и из Восточной Европы в 1890-1910 гг. Всего за 1870-1914 гг. в США въехало около 30 млн. человек¹⁵.

В XIX веке специфика развития страны определялась тем, что американское общество было переселенческим. После Войны за независимость и образования США в экономическом развитии преобладали две тенденции: активное развитие капитализма на Севере и плантационного рабства на Юге на фоне быстрого освоения западных районов. Колонизация

¹³ Ефимов А.В. Очерки истории США. 1492-1870 гг.- М., 1998-С.196.

¹⁴ Малый бизнес в истории США.//

<http://iipdigital.usembassy.gov/st/russian/publication/2008/10/20081031160645xjyrrep0.6742518.html#axzz48SE7TzKe>

¹⁵ Кузьминов Я.И. Развитие монополистического капитализма в США в конце XIX – начале XX в. /

Полянский Ф.Я., Жамин В.А. Экономическая история капиталистических стран. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1986.

западных земель вызывала постоянный отток рабочей силы и приток новых масс иммигрантов из Европы. К середине XIX века их количество возросло в 17 раз и составило 2,5 млн человек. На Северо-востоке экономическое развитие было близко к западноевропейскому (с конца 18 века здесь складываются предпосылки промышленного переворота, который завершился к 1860-м гг.); на Западе и Юге оно приняло другие формы, аналогов которым не было в Европе.

Приток мигрантов из Европы сыграл определяющую роль в наращивании человеческого капитала страны во всех его измерениях, которые охватывали не только производительную, но и потребительную силу общества. Совокупностью этих измерений и определялся общий потенциал развития, – особенно при внутри ориентированном его варианте, опирающемся в первую очередь на свои собственные ресурсы, системообразующим ядром которых выступает национальный рынок. Именно так и представляли это себе отцы-основатели нового государства.

Промышленная революция в США имела как сходные с Европой (технические и технологические нововведения, формирование основных классов капитализма), так и специфические черты. Новые формы промышленности в США утверждались без острых социальных противоречий; американские фермеры не разорялись в конкурентной борьбе, а свертывали домашнее производство и становились покупателями готовой продукции, превращались в наемных рабочих, переезжали на Запад, либо в города. За 1870-1900 гг. городское население США выросло с 5 до 25 млн. человек и составило 40% всего населения. Число городов с населением свыше 8 тыс. выросло со 141 в 1860 г. до 547 в 1900 г. Появились города-гиганты с населением свыше миллиона: Нью-Йорк, Чикаго и Филадельфия. Основную долю городского населения с самого начала составляли лица наемного труда¹⁶.

США были колонией Англии в экономическом смысле, что задерживало развитие промышленной революции (она охватила Юг только в

¹⁶ Лернер М. Развитие цивилизации в Америке. М.: Наука, 2009. Т 2.-С.103.

1880-е гг.); протекала же она в условиях политического господства рабовладельцев. Развитие транспортной сети началось с активного строительства каналов и железных дорог; по протяженности последних США к середине 19 века занимали первое место в мире. В 1869 г. была построена первая трансконтинентальная магистраль. Интенсивное экономическое развитие страны сопровождалось быстрым ростом числа изобретений; к середине столетия бюро патентов ежегодно фиксировало более 2,5 тыс. изобретений мирового уровня¹⁷.

До Гражданской войны в США происходит быстрый территориальный рост страны за счет колониальной экспансии и освоения западных земель. Среди важных приобретений - покупка Луизианы (1803 г.) у Франции; захват Западной и Восточной Флориды и их покупка у Испании (1818 г.); приобретение Техаса, Калифорнии и Новой Мексики у Мексики (1848 г.), Аляски и Алеутских островов у России (1867 г.). Территориальные приобретения сопровождались насильственными захватами освоенных земель у коренного индейского населения и его вытеснением к западу от р. Миссисипи, войнами (три войны с семинолами за Флориду в 1820-1830-е гг.; война с Мексикой в 1846-1848 гг.), дипломатическим давлением, провокациями, шантажом. На захваченных землях образовывались новые штаты. Если после Американской революции в составе США было 13 штатов, то накануне Гражданской войны - 40; территория страны в 1-й пол. 19 в. увеличилась в 3,5 раза, а население к середине столетия составило 23 млн человек.

Если на Севере экономическое развитие шло по интенсивному пути развития, то на Юге - по экстенсивному, за счет бурного развития плантационного рабства. Новый импульс развитию рабовладения, которое находилось в состоянии кризиса в кон. 18 века, был придан появлением новой товарной культуры - хлопка с длинным волокном, а также появлением хлопкоочистительной машины «Джин», изобретенной Э. Уитни. Хлопок стал основным сырьем для американской и английской хлопчатобумажной

¹⁷ Thomas E. Industry, Emotion, And Unrest.- Print-On-Demand,2010.-С.164.

промышленности, ведущей экспортной культурой США (к середине XIX века хлопок составлял 60% американского экспорта). В результате рабовладельческая система органично «встроилась» в развивающуюся капиталистическую промышленность. Но южное общество было противоречивым и не укладывалось в модель ни буржуазного, ни рабовладельческого. Рабовладельческая плантация работала ради прибыли, т. е. была по своей природе капиталистической, но из-за дефицита рабочей силы использовала труд рабов; это обусловило появление элементов натурального хозяйства в жизни плантации. Юг отличался большей, чем Север, поляризацией общества, высокой концентрацией богатства и значительной долей бедных и безземельных. Динамизм и географическая мобильность - характерная черта населения США - соседствовали здесь с кастовостью и социальной иерархичностью. Фигура плантатора была противоречивой: он являлся одновременно рабовладельцем и капиталистом, причем большую часть капитала направлял не на развитие промышленности в регионе, а на покупку рабов. Двойственной была и политическая система Юга - общеамериканская либерально-демократическая по форме, но рабовладельческая по содержанию. На Юге были приняты первые демократические конституции штатов США, провозгласившие всеобщее избирательное право без имущественного ценза (Кентукки, Теннесси), но политическая власть принадлежала рабовладельцам, составлявшим четверть белого населения региона. Несмотря на существование двухпартийной системы, политическая борьба была здесь слабее, чем на Севере, т. к. партийные разногласия были несовместимы с рабством, требовавшим единства всех белых, особенно в районах с численным преобладанием рабов (Южная Каролина, Миссисипи)¹⁸.

Стремление к получению прибыли, являющимся важной чертой предпринимательства, в данном случае долгое время не было ограничено законодательно, и работорговля приносила огромные деньги. Понятно, что и покупатели рабов получали значительно большую выгоду от использования

¹⁸ Ефимов А.В. Очерки истории США. 1492-1870 гг.- М., 1998-С.263.

рабского труда, чем от использования наемного труда. Также как и в Англии, торговцы являлись наиболее влиятельной частью бизнеса в Северо-Американских колониях. Большинство богатейших американских торговцев проживали в крупных городах, где были расположены их торговые дома. Акционерные компании не играли здесь такой важной роли, хотя и существовали. Главной сферой влияния американских торговцев были сделки по купле и продаже, экспортные и импортные операции. Кроме того, колониальные американские торговцы проникали и в другие сферы деятельности: владели кораблями, давали деньги в долг, занимались операциями с недвижимостью, и, как и британцы, инвестировали в добывающую промышленность и мануфактуру. Колониальные американские торговцы являлись наиболее влиятельными общественными и политическими лидерами, что находилось в резком контрасте со статусом торговцев британских. Америка не обладала феодальными традициями, и крупные землевладельцы не могли сравниться по своему влиянию с торговцами, тем более, что плотность населения была не высокой, и зачастую возникали проблемы с обработкой земель. В связи с этим американские торговцы превратились в естественных общественных лидеров, социальную элиту. Они носили дорогие одежды, проживали в великолепных домах, их портреты рисовали выдающиеся европейские художники, они даже носили шпаги, как символ аристократизма. Высокий социальный статус американских торговцев часто вовлекал их в эпицентр политических событий, и фермеры, и ремесленники рассматривали их как лидеров.

Север и Юг представляли разный тип социально-экономического и политического развития. На Севере господствовала мелкая земельная собственность, существовал значительный средний класс (фермеры, мелкие предприниматели), утвердилась политическая демократия. Юг характеризовался крупным землевладением, высокой концентрацией богатства, социальной поляризацией. Качественные различия внутри этих двух систем обуславливали противоположные интересы в тарифной политике

(Юг, торговавший с Англией, выступал за их снижение, а Север - за повышение), строительстве дорог и каналов, колонизации Запада.

К началу 1860-х гг. ориентированный на внешний рынок Юг для сохранения своей системы, угроза которой была создана с избранием лидера антирабовладельческой Республиканской партии А. Линкольна на пост президента США, решил пойти на крайнюю меру - отделение. Север, стремившийся создать общенациональную рыночную экономику, пытался сохранить союз. Конфликт был разрешен в ходе Гражданской войны (1861-1865 гг.), закончившейся победой Севера. В последовавший за ней период Реконструкции (1865-1877 гг.) господство рабовладельцев на Юге было сломлено, и экономическое развитие этого региона стало активно перестраиваться в соответствии с моделью Севера¹⁹.

20 мая 1862 г. был принят закон, дававший право всякому гражданину США, имевшему 10 долларов, получить на Западе участок земли в 160 акров (закон о гомстедах). Через пять лет участок переходил в полную собственность поселенца. Этот закон имел огромное значение для исхода войны. Фермеры и рабочие, добивавшиеся его десятки лет, поверили своему правительству.

Предприниматели Севера при поддержке фермеров, ремесленников, мелких собственников активно содействовали Реконструкции Юга и выступали за ее ускорение, несмотря на определенное сопротивление властей. После того как президент Джонсон безуспешно пытался наложить вето на законы Конгресса о Реконструкции, палата представителей постановила предать его суду, но в Сенате не хватило одного голоса, чтобы получить необходимое большинство в 2/3 голосов для осуждения президента.

Предприниматели Севера завоевали прочные позиции в высших органах федеральной власти. Итоги войны открыли широкие возможности для развития рыночных отношений в промышленности, сельском хозяйстве, способствовали расширению торговли со всеми странами мира.

¹⁹ Ефимов А.В. Очерки истории США. 1492-1870 гг.- М., 1998-С.297.

«Американский» путь развития капитализма победил в масштабах всей страны. Гражданская война и период реконструкции сыграли роль буржуазной революции. Буржуазия утвердила свое политическое господство, не деля его больше с плантаторами²⁰.

Победа в войне с Англией и создание независимого государства, ликвидация элементов старого порядка создали условия для быстрого развития капитализма в США.

К концу XIX в. молодая страна превращается в мировую державу. Здания нью-йоркских небоскребов, освещенные электричеством, и самый большой в мире подвесной Бруклинский мост становятся символами новой цивилизации.

К началу XX в. в США образовалась глубокая пропасть между бедными и богатыми. Число миллионеров достигло 4 тыс.; 1% населения владел половиной всего национального богатства. Если в 1900 г. 40% крупнейших богачей США были еще выходцами из низших слоев, то в XX в. начали складываться обособленные от общества династии миллионеров. В круг финансовых воротил-монополистов стало невозможно попасть «со стороны». Сказочно разбогатевшие нувориши выставляли свое богатство напоказ²¹.

Вместе с исчезновением свободного фонда нагрabленных у индейцев земель отошла в историю и «американская мечта» о безграничной возможности для каждого предприимчивого человека выбиться в люди. Если она была утопией уже в период, свободной конкуренции, то в условиях диктатуры монополий свелась к нулю. Явным стал факт усиливающегося относительного обнищания трудящихся масс.

Быстрое экономическое развитие после гражданской войны заложили основу для современной американской индустриальной экономики и появлению первых бизнесменов. Новые открытия и изобретения были столь радикальны, что некоторые называют результаты «второй промышленной революции». Нефть была обнаружена в западной Пенсильвании. Разработана

²⁰Ефимов А.В. Очерки истории США. 1492-1870 гг.- М., 1998.-С.356.

²¹ Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства. М.: Наука, 1999.-С.310.

печатная машинка. Холодильные вагоны пришли в эксплуатацию. Были изобретены телефон, фонограф и электрический свет. И на заре 20-го века, автомобили были замены вагонов и люди летали на самолетах.

Параллельно этим достижениям произошло развитие промышленной инфраструктуры страны. Уголь был найден в Аппалачи от Пенсильвании на юг, в Кентукки. Большие железные шахты открыты в районе Верхнего озера верхнего Среднего Запада. Миллс процветали в местах, где эти два важных сырья можно объединить для производства стали. Большие медные и серебряные рудники открыли, а затем свинцовых рудников и цементных заводов.

Для западного мира не только традиционная мораль, но и идея индивидуального предпринимательства, создававшего богатства в первый период индустриального развития, также превратилась в пережиток на новом этапе развития капитализма. Индивидуальный бизнес не мог удовлетворить разрастающийся рынок. Это могли сделать только крупные организации, корпорации. Только организации способны создавать сложные инфраструктуры без которых невозможен рост экономики во всем ее объеме, они действенны лишь при централизации управления и контроля. Хотя принято считать, что основой экономики является конкуренция, но конкуренция эффективна лишь на первоначальном этапе развития какой-либо новой формы индустрии, для существующих, высоко организованных индустрий, конкуренция разрушительна.

Если обратиться к истории, то самыми настоящими олигархами были знаменитые «бароны-разбойники» в США. Так еще в 1850-х годах «Нью-Йорк таймс» окрестила новых американских бизнесменов; метафора подразумевала средневековых рыцарей, взимающих плату за проезд мимо своих замков на берегах Рейна. Прозвище так и приклеилось, и «баронами-разбойниками» ныне именуют тех, кто в XIX веке создал огромные промышленные и транспортные империи.

1.2 Особенности взаимоотношений с государством

В качестве экономической хартии принятая в 1787 г. и действующая по сей день Конституция США, утверждала, что вся страна, простиравшаяся тогда от шт. Мэн до Джорджии и от Атлантического океана до долины р. Миссисипи, была единым или «общим» рынком.

Основным способом поддержки крупного предпринимательства считаются ввозные пошлины на товары. Ввозные пошлины возростали в США на протяжении последних четырех десятилетий XIX в. Неприятие американскими промышленниками фритредерства объяснялось тем, что у американского капитала не было собственных колониальных рынков и его инвестиционные позиции за границей оставались крайне слабыми. Немаловажное значение в защите протекционизма промышленниками США имела боязнь того, что американские товары, несмотря на меньшую себестоимость в сравнении с импортными, окажутся все же дороже из-за более низкой оплаты труда рабочих за границей.

С 1861 г. импортные товары облагались на американских таможнях 5—10%-ной ввозной пошлиной. Этого оказалось достаточно для того, чтобы начиная с 1881 г. ежегодные наполнения федеральной казны стали превышать расходы государства на 100 млн. долл.

В 1890 г. конгресс США одобрил законопроект Маккинли — Олдрича, введивший рекордные 49,5%-ные ввозные пошлины. Это был не просто защитительный, но и запретительный тариф, направленный фактически на искоренение иностранной конкуренции на внутреннем рынке. Под защиту тарифа попадали даже те отрасли, которые вообще еще отсутствовали в США, например производство броневой стали.

В 1894 г. тариф Вильсона — Гормана снизил ввозные пошлины до 39,9% и освободил от них импортную шерсть, медь, лесоматериалы. Но в

1897 г. тариф Дингли поднял ввозные пошлины до 57%. Протекционистская политика в США достигла апогея.

Уже с момента возникновения первых предпринимательских объединений правительства штатов буквально соперничали друг с другом в предоставлении наиболее благоприятных условий для развития монополий на своих территориях.²² В 1875 г. в штате Нью-Джерси, который известен как «родина корпораций», был принят закон, отменявший большинство ограничений на предельные размеры капиталов предпринимательских объединений, резко расширявший их возможности при получении займов и выпуске акций и облегчавший условия их ответственности перед кредиторами. Другие штаты, боясь отстать от Нью-Джерси и стремясь инкорпорировать на своих территориях как можно больше предпринимательских объединений, создавали для них поистине тепличные условия. В 1892 г. законодатели Нью-Йорка, желая предотвратить инкорпорацию крупнейшей промышленной компании США «Дженерал моторз» на территории соседнего Нью-Джерси, приняли специальный закон об учреждении этой монополии на чрезвычайно льготных условиях.

В 70—90-е годы во многих штатах были приняты законы, полностью отменявшие предельные размеры капиталов корпораций, предоставлявшие им право заниматься многими видами хозяйственной деятельности, позволявшие монополиям выпускать акции без указания их номинальной стоимости и т. п.

Консервативные члены Верховного суда свято охраняли принцип государственного невмешательства в деятельность бизнеса. Верховный суд объявил недействительным статут штата Иллинойс, ограничивавший произвол железнодорожных компаний на том основании, что регулирование междуштатной торговли и коммерции являлось согласно ст. 8 федеральной

²² Севостьянов Г.Н. История США в 4 томах. Том 2 (1877-1918).-М.: изд. Наука, 1986-С41.

конституции прерогативой конгресса США. Вследствие такого решения утрачивали значение и аналогичные статуты других штатов. В 1887 г. в США был принят первый федеральный закон о государственном регулировании междуштатной железнодорожной сети. В основе мотивов вашингтонских законодателей лежало желание предотвратить распространение требования о национализации железнодорожного транспорта, которое отстаивало фермерское движение и которое пользовалось все более широкой поддержкой среди других слоев. В пользу закона так же выступили и некоторые железнодорожные компании, надеясь с помощью правительственного арбитража ослабить междоусобную войну и выработать общую тарифную политику.

Закон 1887 г. запрещал сговоры между железнодорожными компаниями об установлении монопольной цены на перевозку грузов и пассажиров, осуждал практику дискриминационных тарифов и в крайне расплывчатой формулировке провозглашал, что тарифы должны быть «разумными и справедливыми». Компании должны были уведомить правительство о желании изменить тарифы за 10 дней до принятия решения. Для наблюдения за выполнением закона создавалась междуштатная торговая комиссия. Она имела право доступа ко всем бумагам компаний, могла расследовать злоупотребления, но внесенные ею решения обретали силу только после соответствующих постановлений судебных органов. Закон 1887 г., несмотря на всю его расплывчатость и крайне ограниченные возможности междуштатной торговой комиссии, означал распространение власти федерального государства на сферу экономики.

Очень скоро после принятия закона о регулировании междуштатной торговли выяснилось, что для господствующего класса в целом он был не более чем тактическим маневром, декларацией, призванной успокоить общественное мнение, и что суды намерены твердо стоять на страже свободы предпринимательства, освящать полный произвол корпораций.

В Соединенных Штатах отдельные штаты имеют право контроля над коммерческими делами, которые ведутся в их границах, в то время как право регулировать междуштатные коммерческие отношения принадлежит Конгрессу. До 1870 г. правительства штатов мало применяли свою власть в по отношению к этому вопросу; основной целью штатов было иметь железные дороги, и они не были настроены ставить какие-либо ограничения новым дорогам; они рассчитывали, что от злоупотреблений будет защищать здоровая конкуренция. Однако, в начало семидесятых годов, отчасти вследствие высоких тарифов и огромных различий со стороны железных дорог, а отчасти вследствие более низких цен, вызванных сокращением денежного обращения и кризисом 1873 г., фермеры западных штатов потребовали урегулирования железнодорожных тарифов.

Постепенные изменения законодательства на уровне штатов также способствовали развитию бизнеса, особенно бизнеса корпоративного. В результате к 1904 г. корпорации производили уже до 3/4 американской промышленной продукции. В отличие от Великобритании, все американские институты власти: федеральные, штатов, местные - оказывали прямую поддержку стимулированию роста предпринимательства. Особенно впечатляющим было государственное финансирование сферы транспорта, и в первую очередь – железных дорог. Конфликт между Севером и Югом препятствовал развитию общенациональной системы транспорта. Тем не менее, федеральное правительство финансировало строительство ряда первостепенных транснациональных магистралей. Местные правительства и правительства штатов оказывали бизнесу еще более существенную поддержку, чем федеральное. В течение XIX-го века все больше американских промышленных компаний превращается в корпорации. Крупный американский бизнес оформился в элиту на переломе XIX и XX веков.

Однако в каждом из этих законов энтузиастам малых предприятий пришлось уговаривать законодателей, которые выступали против

государственного вмешательства в экономику и считали большой бизнес более эффективным, чем малый бизнес. Результатом стал ряд компромиссов, которые ограничивали способность крупных предприятий использовать свою силу для подавления конкуренции, по крайней мере, в какой-то степени, но не мешали им разрастаться методами, которые считались честными.

«Антитрестовский» закон Шермана, принятый в 1890 г., не затормозил роста монополий, менялась лишь форма их организации. Участники картелей заключали соглашения о регулировании объемов производства, условий сбыта, найма рабочей силы, сохраняя коммерческую и производственную самостоятельность; синдикаты обеспечивали централизованную реализацию произведенной продукции, лишая участников коммерческой самостоятельности; поглощенные трестами предприятия теряли не только коммерческую, но и производственную, а зачастую и юридическую самостоятельность.

Закон Шермана не посягал на большие размеры бизнеса как таковые и на деле часто использовался для предотвращения сговора между малыми предприятиями, равно как и между большими. Точно так же акт Клейтона не ставил вне закона сами крупные размеры бизнеса, а просто запрещал «нечестные» методы конкуренции. Когда же вставал вопрос о привлечении к ответственности за нарушение закона Шермана предпринимательских объединений, суды без особых затруднений находили лазейки, позволявшие монополиям уйти от наказания. В 1895 г. Верховный суд США объявил недействительным иск против сахарного треста. Растворившаяся судам низшей инстанции, как следует правильно понимать антитрестовский закон, Верховный суд декларировал, что пресекаться могут попытки монополизировать сферу торговли, но не производства. Сахарный трест был признан производственным объединением. Решение Верховного суда раскрыло корпорациям ту истину, что, изменяя организационные и правовые формы предпринимательских объединений, можно обойти любой антимонополистический закон.

В некоторых отраслях малые предприятия нашли рыночные ниши, где спрос был слишком мал для того, чтобы требовать крупномасштабного производства. Блэкфорд приводит в качестве примера компанию «Бакай стил кастингс» из Коламбуса (штат Огайо), которая была образована в 1881 году и много лет процветала, производя автоматические сцепки железнодорожных вагонов. Он также описывает, как в Филадельфии разнообразные мелкие текстильные компании выжили до XX-го века, снабжая постоянно меняющийся рынок сезонной одежды.

В начале американской истории большинство политических лидеров было против излишнего вмешательства федерального правительства в частный сектор за исключением транспорта. В целом они принимали идею неограниченной свободы предпринимательства, которая выступает против вмешательства правительства в экономику за исключением необходимости поддержания правопорядка. Подобное отношение претерпело изменение в конце XIX века, когда представители малого бизнеса, фермеров и рабочего движения начали обращаться к правительству с просьбой вступить за них.

Сформировавшийся к началу XX века средний класс относился с подозрением как к деловой элите, так и довольно радикальным политическим движениям фермеров и наемных рабочих Среднего Запада и западных штатов. Получившие известность под названием Прогрессивной партии эти люди выступали за государственное регулирование деловой практики во имя конкуренции и свободы предпринимательства. Кроме того они боролись с коррупцией в государственном секторе²³.

В 60–70-е годы XIX века американское правительство не принимало никаких мер против «баронов-разбойников», хотя тогда они и в самом деле откровенно распоясались.

Теодор Рузвельт обрушился на них только в начале XX века, во многом опираясь на общественные настроения, возникшие после шумевшей публикации в 1899 году «Теории праздного класса» Торстейна Веблена.

Агитация против монополий все больше расширялась. Даже обе

²³ Ефимов А.В. Очерки истории США. 1492-1870 гг.- М., 1998-С.246.

буржуазные партии в своих предвыборных манифестах открещивались от монополистов, принимая, впрочем, при этом от них значительные пожертвования. Однако такого рода обман избирателей не мог продлиться долго. Возникла опасность социального взрыва. Теодор Рузвельт пытался для спасения капитализма в целом хотя бы частично ограничить вопиющий произвол отдельных монополистов. При этом он отнюдь не покушался на само существование монополий: число трестов в его правление увеличилось, а их мощь возросла. Был учрежден государственный контроль за качеством товаров взамен уничтоженного монополиями конкурентного механизма; вводились единые для всех тарифные ставки на железных дорогах. Фактически при Т. Рузвельте в США впервые зародился государственно-монополистический капитализм.

Между прочим, в это время Эндрю Карнеги уже не приумножал, но напротив, стремительно расходовал свое состояние, причем тратил немало денег на благотворительные цели.

«По-видимому, немалая часть нашей политической и научно-экономической элиты неоправданно долго жила в плену идей рыночного романтизма времен Адама Смита» – утверждал В.И. Кушлин²⁴. Американский опыт показывает, что предпринимательством необходимо управлять и использовать для этого как элементы государственного хозяйствования, так и элементы государственного регулирования предпринимательства. Одна, «неоамериканская», основана на личном успехе и краткосрочной финансовой прибыли. Другая, «рейнская», с центром в Германии имеет много общих черт с Японией, которая также ценит коллективный успех, согласие, заботится о долгосрочных результатах»²⁵. Сравнивая американскую и германскую модель, Альбер вовсе не отдает предпочтение американской.

Не случайно этим попыткам «приклеивали» ярлык монетаристской политики, поскольку эти реформы действительно были пронизаны идеями М.Фридмана, представляющими собой одно из экономических учений. За

²⁴ Кушлин В.И. Эффективность рыночных преобразований // Вестник РАН, том 69, № 4, 1999. —С. 349 – 353.

²⁵ Альбер М. Капитализм против капитализма. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – С.27.

ярко выраженной идеологией свободы экономической деятельности, скрывается очень сложный механизм ее реализации на практике с помощью достаточно активного государственного воздействия и вмешательства в экономику. Американский вариант представительной демократии основан на двух главных принципах, оба они связаны с распределением власти – это разделение властей и федерализм²⁶. Важнейшим результатом реализации этой системы является элемент управления предпринимательством в США. Он осуществляется в двух основных направлениях: государственное хозяйствование и регулирование предпринимательства частных фирм²⁷. Государственное хозяйствование в США, помимо управления федеральным бюджетом, владения и управления государственной собственностью, кредитно-финансовой и социально-экономической деятельности, осуществляется в основном в форме организации и управления заказов или закупок государством товаров и услуг для нужд государственного и военно-государственного потребления. Главный инструмент этого хозяйствования – Федеральная контрактная система – важнейший компонент «государственного хозяйственного комплекса» органов управления, организации и регулирования экономики, инструмент реализации средств государственного бюджета. Через этот механизм средства государственной казны направляются во все сферы хозяйства США. Федеральная контрактная система в США, как федеральный (государственный) бюджет и федеральная (государственная) налоговая система – сегодня главный механизм государственного регулирования и программирования развития экономики, науки и техники, стабилизации производства, обеспечения темпов экономического роста и решения социально-экономических проблем общества. Федеральная контрактная система включает в свою структуру следующие компоненты²⁸:

1. Государственный административно-управленческий механизм.

²⁶ Уилсон Дж. Американское правительство. – М.: Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1995. – С.28. 15

²⁷ Ишутин Р.В. Идеология американского предпринимательства // Финансовый бизнес, № 7, 2001. – с.47 – 50.

²⁸ Государство и рынок: американская модель. – М.: Изд-во «Анкил», 1999. – С.48

2. Государственный рынок товаров, услуг.

3. Экономико-правовой механизм.

4. Материальные ресурсы государственной казны: федеральный бюджет и все формы государственной и интеллектуальной собственности и материальных ресурсов, предоставляемые казной корпорациям-подрядчикам для выполнения ее заказов по обеспечению государственных потребностей, а также финансово-материальные ресурсы внешних источников.

Таким образом, государственное регулирование бизнеса в США, в самом общем смысле, является механизмом для реализации социального выбора и имеет довольно старые традиции, восходящие к британскому законодательству. Регулирование представлено системой направлений, как прямых, так и косвенных. Некоторые из регулирующих институтов существуют уже долгое время, к примеру, Межштатовая Коммерческая Комиссия создана в 1887 г., другие, как, к примеру, Комиссия Безопасности Потребительской продукции. Самой старой формой государственного регулирования бизнеса в США является отраслевое, например, железнодорожное, водных перевозок, телефонных коммуникаций и т.п. Регулирование этого типа является по преимуществу экономическим, и имеет целью модифицирование нормальной деятельности свободного рынка и сил спроса и предложения. Это модифицирование может потребоваться как в результате монополизации этих отраслей, так и возникновения нежелательных социальных явлений в определенных сферах. К примеру, телефонные компании не могут повысить тарифы, способные повлиять на другие виды бизнеса или отказаться от обслуживания потребителей без предварительного одобрения со стороны различных местных, штатных и федеральных агентств. В данных сферах общественных услуг, регулирующие агентства устанавливают контроль над всеми основными показателями предпринимательской деятельности: ценами, инвестициями, предлагаемыми услугами, прибылями. Данная сфера регулирования имеет прямой и непосредственный характер. Помимо сферы общественных услуг, под

экономическое регулирование попадают и другие отрасли. К примеру, фермеры, в том числе и крупные, оповещаются о минимальных продажных ценах на свою продукцию. Другие отрасли, такие как банковское дело, фармацевтика, пищевая, регулируются менее всесторонне, но также обязаны строго выполнять отдельные правила и предписания. Внимание государства обращено на определенные функции предпринимательской деятельности, например, минимальная заработная плата, плата за сверхурочную работу и т.п. Другим направлением функционального регулирования является антитрестовское законодательство и другие законодательные акты. Американский предпринимательский капитал проник практически во все страны мира. Американское правительство, активно защищая интересы крупных предпринимателей, объявляет различные регионы, где имеется американский капитал, зонами своих стратегических интересов и защищает эти интересы, в том числе и с помощью военной силы.

1.3 Социальное положение американских бизнесменов конца XIX - начала XX вв.

«Позолоченный век» второй половины XIX века стал эпохой магнатов. Американский экономист Й. Шумпетер видел в деятельности предпринимателя «двигатель» капиталистического прогресса. Но он называл предпринимателем, или новатором, не каждого бизнесмена, а только того, кто «проводит новые комбинации», вводит новый товар, метод производства, открывает новый рынок, источник сырья или налаживает новую организацию промышленности. Именно погоня за прибылью побуждает бизнесмена к новаторству²⁹.

В начале 20-го века, когда уже были созданы огромные экономические конгломераты, корпорации, Джон Рокфеллер произнес свою пророческую фразу, «Индивидуализм в экономике должен умереть»³⁰.

²⁹ Менеджмент во втором веке машин// http://www.geopolitica.ru/node/5708?nopaging=1#.VzSaEOT_IU

³⁰ Джон Рокфеллер. Промышленник и филантроп.// <http://www.rumvi.com/products/ebook>

Вот как описывает тогдашние порядки Джон Стил Гордон: «Нигде еще... коррупция не пускала такие глубокие корни, как в Нью-Йорке и особенно на Уолл-стрит... В1868 году в штате Нью-Йорк был принят закон, по сути легализовавший взяточничество... Тогда же популярный английский журнал «Фрэзер» замечал, что «в Нью-Йорке есть такой обычай, столь же естественный для этого города, сколь, будем надеяться, и уникальный, отличающий именно его. Идя в суд, ты должен нанять не только адвоката, но и судью»»³¹.

Многие американцы идеализировали этих бизнесменов, создавших огромные финансовые империи. Их успех часто зависел от умения разглядеть долгосрочный потенциал нового вида услуги или продукта, как это удалось Джону Д. Рокфеллеру с нефтью. Это были жесткие соперники, целеустремленно стремившиеся к финансовому успеху и власти.

Джон Дэвисон Рокфеллер - старший (8 июля 1839 - 23 мая, 1937) - американский промышленник и филантроп. Он был одним из основателей Standard Oil Company, которая была самой крупной компанией в нефтяной отрасли. Рокфеллер произвел революцию в нефтяной промышленности, а также наряду с другими ключевыми современными промышленниками, такими как Э. Карнеги, определил структуру современного американского бизнеса. В 1870 году он основал Standard Oil Company и управлял ей, пока не вышел в отставку в 1897 году. Рокфеллер стал самым богатым человеком в мире и первым американцем, состояние которого, было более миллиарда долларов, контролируя 90% всей нефти в США. Его состояние составило US \$ 1,4 млрд. Рокфеллер также уделял много внимания благотворительности через создание благотворительных фондов в медицинской и образовательной сфере, а также финансируя научные исследования. Рокфеллер был также основателем Университета Чикаго и Университета Рокфеллера, финансировал создание Центрального университета в Филиппинах. Он поддерживал многие церковные учреждения.

³¹ Steele Gordon, John. An Empire of Wealth: The Epic History of American Economic Power, (New York: HarperCollins, 2004): 207–208.

Любые средства - промышленный шпионаж, подкуп - были приемлемы для Рокфеллера, если они способствовали устранению конкурента. Целью компании было достижение полного контроля над всеми фазами производства - от добычи нефти, ее очистки и переработки вплоть до продажи. В первые десятилетия XX века «Стандард Ойл» заняла второе место среди восьми крупнейших финансово-промышленных групп США.

Подобные монополисты появились и в других отраслях.

Корнелиус Вандербильт (27 мая, 1794 - 4 января 1877), также известный как американский бизнес - магнат и филантроп, который основал свой бизнес на железных дорогах и судоходстве. Он известен, прежде всего, строительством в Нью – Йорке Центральной железной дороги. Как один из самых богатых американцев в истории, он был основателем семьи Вандербильт и основателем Университета Вандербилта. По словам историка Г. Роджер Грант: «Современники часто ненавидели или боялись Вандербилта или, по крайней мере, считали его невоспитанной скотиной. В то время как Вандербильт мог быть негодяем, воинственный и хитрый, он был гораздо больше, чем магнат был проницателен и трудолюбив». Работая на Гиббонсов, Вандербильт научился работать в большом и сложном бизнесе. Он переехал в Нью - Брансуик, штат Нью - Джерси, где его жена Софья управляла очень прибыльным трактиром, используя доходы, чтобы кормить, одевать и воспитывать своих детей. Вандербильт быстро освоился в юридических вопросах, представляя Гиббонс во встречах с адвокатами. Кроме того, он отправился в Вашингтон, округ Колумбия, чтобы нанять Даниэля Вебстера оспорить дело в Верховном суде. Вандербильт обратился против монополии в Верховный суд. Суд никогда не слышал о Вандербилте, поэтому 2 марта 1824 года он вынес решение в пользу Гиббонса, заявив, что государства не имеет полномочий вмешиваться в торговлю между штатами. Дело до сих пор рассматривается как историческое решение, и считается основой для большей части процветания Соединенных Штатов.

Помимо Рокфеллера и Форда среди других гигантов были наживший состояние на железных дорогах Джей Гулд, финансист Джон Пирпонт Морган и сталелитейный магнат Эндрю Карнеги. Некоторые магнаты согласно деловым стандартам того дня были честными людьми, другие напротив для достижения богатства и власти использовали насилие, взятки и обман. Так или иначе интересы бизнеса стали в значительной мере влиять на правительство³².

Джон Морган, пожалуй, был самым ярким из предпринимателей, который работал с размахом как в личной, так и деловой жизни. Он и его товарищи играли, плавали на яхтах, давали щедрые приемы, построили роскошные дома, скупали художественные ценности. В противоположность этому, бизнесмены, такие как Рокфеллер и Форд проявляли пуританские качества. Они сохранили ценности «маленького городка» и образа жизни. Они испытывали чувство ответственности по отношению к другим. Они считали, что личные достоинства могли принести успех; были религиозны и бережливы. Позже их наследники основали крупнейшие благотворительные фонды в Америке.

Однако, по мере созревания американской экономики в XX веке образ швыряющегося деньгами делового магната утратил свою привлекательность в качестве американского идеала. Радикальные перемены произошли с возникновением корпораций первоначально в железнодорожной отрасли, а затем и повсеместно. На смену баронам-предпринимателям пришли ставшие во главе корпораций «технократы» и высокооплачиваемые менеджеры. В свою очередь рост корпораций вызвал развитие организованного рабочего движения, оказывавшего противодействие власти и влиянию бизнеса.

Крупное производство в последней трети XIX в. особенно нуждалось в подобных новаторах, и они появлялись в разных отраслях, работая по интуиции, используя личный опыт. Одни, подобно Дж.Д. Рокфеллеру³³, Э. Карнеги, Г. Хэвмейеру, стали организаторами управления целой отраслью;

³² Краткая история экономики США.// <http://www.infousa.ru/society/economy/ch3.htm>

³³ Джон Рокфеллер. Промышленник и филантроп.// <http://www.rumvi.com/products/ebook>

другие - Т.А. Эдисон, Г. Форд - основателями новых отраслей промышленности; третьи, как Д.П. Морган, - создателями финансовой системы для крупного производства, централизованной транспортной сети.

Рассмотрим случай Эндрю Карнеги. Рожденный в шотландской семье из рабочего класса, Карнеги сначала работал на питтсбургской хлопчатобумажной фабрике - по 12 часов в день в 13 лет - до того, как в 15 лет стал мальчиком-посыльным в телеграфном офисе, а впоследствии даже оператором телеграфа в 18 лет. Далее, он продвигается в железнодорожной отрасли и начинает накапливать богатство с помощью разумных инвестиций.

Тем не менее, Карнеги сталкивался с трудностями. Масштабы его империи выходили далеко за пределы его управленческих способностей. В 1901 году Морган поглотил сталелитейную империю Карнеги при содействии других лиц, сформировав Юнайтед Стейтс Стил Корпорейшн. Тогда самый богатый человек в мире, 66-летний Карнеги, посвятил все свое время и внимание благотворительности. Опираясь на «Евангелие богатства», он настаивал том, что на моральный долг богатых людей - использовать свои деньги на благо общества. За всю свою жизнь он в общей сложности потратил 350 млн \$ на благотворительность, часть из этих денег ушла на финансирование более, чем 2,800 публичных библиотек³⁴. По меркам магнатов 19 - го века, Карнеги был беспощадным в погоне за деньгами. Для некоторых, Карнеги представляет воплощение американской мечты. Он был иммигрантом из Шотландии, который приехал в Америку и стал успешным бизнесменом. Он был известен не только своими успехами, но и меценатством.

Миф об успехе и равенстве возможностей подпитывался жизнеописаниями магнатов бизнеса, таких, как Д. Рокфеллер и Э. Карнеги. Для современников они являли собой живое воплощение сюжетов Олджера, а со временем стали хрестоматийными образцами «self-made man». Гораздо менее известна история Ричарда Сирса, хотя это не менее впечатляющая «история успеха». Р. Сирс – американский предприниматель рубежа XIX–XX

³⁴ Менеджмент во втором веке машин// http://www.geopolitica.ru/node/5708?nopaging=1#.VzSaEOT_IU

вв., основатель компании «Сирс, Робак и К.», незаслуженно обойденный вниманием историков большого бизнеса. Начав со скромной фирмы, он превратил ее в крупнейшую компанию в сфере розничной торговли промышленными товарами.

Если Рокфеллер и Карнеги были организаторами управления целой отрасли, то Т.А. Эдисон и Г. Форд - создателями новых отраслей промышленности, ставших лидирующими в XX столетии, - автомобилестроения и электротехники. Они представляли характерный для США тип изобретателя-самоучки, чья деятельность тесно переплелась с бизнесом, свои открытия они тут же внедряли в производство.

Томас Альва Эдисон (1847-1931), автор сотен изобретений, более тысячи патентов, стал наиболее ярким выразителем американского духа предпринимательства. Он вошёл в историю прежде всего как создатель электрической лампочки, человек, совершивший прорыв в области электротехники. Типичный самоучка - self-made man, всего добившийся сам, Эдисон был равно талантливым изобретателем, бизнесменом, менеджером. Однажды он заметил: «Гений - это один процент вдохновения и девяносто девять процентов потения». Эдисон дал американцам, да и всему миру, электрический свет, а Генри Форд (1863-1947) перевёл Америку на колеса, сделав её жителей супермобильными. Он вошёл в историю не только как изобретатель, талантливый инженер, но и как организатор крупного массового производства, один из теоретиков научного управления, а также как один из самых великих американских предпринимателей. Поэтому крупный бизнес сразу начал активно вмешиваться в социально-политическую жизнь страны, приобрёл большое влияние на государственный аппарат, партии, а через прессу - на общественное мнение.

Развитый мир стоит на пороге важнейших трансформаций, каких не бывало со времен «Позолоченного века». Этот период (название ему придумали Марк Твен и Чарльз Дадли Уорнер в одноименном сатирическом

романе, опубликованном в 1873) не только обеспечил огромный экономический подъем и накопление капитала в США, но также привел к серьезным нарушениям профессиональной структуры общества и к целому ряду связанных между собой общественных потрясений. Предприниматели создали колоссальные предприятия в то время как рабочие переходили с ферм на фабрики³⁵.

Таким образом, как и в американском бизнесе в целом наблюдалась активная социальная динамика: деловое сословие пополнялось выходцами из фабричных и сельскохозяйственных рабочих, а также интеллигенции, служащих, бывших военных и т.п., а американское правительство на начальном этапе формирования крупного предпринимательства не пыталось регулировать экономику, пустив развитие на самотек, что в конечном итоге привело к уничтожению малого и среднего бизнеса, но несмотря на это, нельзя утверждать, что крупный бизнес и монополии были исключительно злом для страны. Тем не менее, процветание Америки не все не достигли. На фоне сказочного богатства новой экономической элиты была огромная бедность. Как некоторым удается быть настолько успешным, в то время как другие изо всех сил, чтобы положить еду на стол? Американцы боролись с этой проблемой.

Какую роль играют правительства в этом направлении? В основном, это был про-бизнес. Конгресс, президенты, и суды благосклонно смотрели на новых буржуа. Коррупция распространилась как чума через города, штаты. Истинные лидеры, к лучшему или к худшему, жили среди магнатов, которые доминировали над позолоченного века.

³⁵ Менеджмент во втором веке машин// http://www.geopolitica.ru/node/5708?nopaging=1#.VzSaEOT_IU

ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АМЕРИКАНСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ

2.1 Предпринимательская деятельность конца XIX - начала XX вв.

В течение 1870 - х и 1880 - х годов, американская экономика выросла самыми быстрыми темпами в своей истории, с реальной заработной платы, богатства, ВВП и накопление капитала все быстро растет. Например, между 1865 и 1898, выпуск пшеницы увеличился на 256%, кукурузы на 222%, угля на 800% и мили железнодорожных путей на 567%. Были созданы обширные национальные сети для транспорта и связи. Корпорация стала доминирующей формой организации бизнеса и научного управления революция трансформировали бизнес - операций. К началу 20-го века, валовой внутренний продукт и промышленное производство в США привели мир. Доход на душу населения в Соединенных Штатах составлял \$ 377 в 1914 году по сравнению с Англией на втором месте по цене \$ 244, Германия в \$ 184, Франция в \$ 153, и Италии на \$ 108, в то время как Россия и Япония далеко позади в \$ 41 и \$ 36. Европа, особенно Великобритании, до сих пор остается финансовым центром мира до 1914 года, британский автор Стед писал в 1901 году, «в чем секрет американского успеха?» предприниматели на второй промышленной революции создали промышленные города и города в северо-востоке с новыми заводами, и наняли этнически разнообразный промышленный рабочий класс, многие из них новых иммигрантов из Европы³⁶.

Следующая главная черта для Америки времен индустриализации - стремительное структурное преобразование их экономик. Это также способствовало сосредоточению огромных богатств в руках немногих - тех, кто умел быстро приспособиться к веяниям времени.

Эта новая промышленная экономика быстро расширилась, чтобы соответствовать новым требованиям рынка. С 1869 по 1879 г., экономика

³⁶ Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства. М.: Наука, 1999.-С.208.

США росла со скоростью 6,8% для ННП (ВВП за вычетом амортизации капитала) и 4,5% для ННП на душу населения. Экономика повторила этот период роста в 1880 - е годы, когда богатство нации выросла в годовом исчислении на 3,8%, в то время как ВВП также в два раза.

Несмотря на быстрый рост крупного бизнеса, малый бизнес продолжал успешно развиваться во многих сферах, особенно в оптовой и розничной торговле, мебельном производстве, издательской и пищевой промышленности. В результате в США сложилась своеобразная система предпринимательства, во главе которой стал крупный бизнес, подчинивший всю экономику страны своим интересам. Параллельно с крупным бизнесом развивалась и структура государственного регулирования экономикой и предпринимательской деятельности³⁷.

Развитие рыночной экономики США происходило в условиях беспощадной конкурентной борьбы, обострявшейся в годы кризиса.

Крупные корпорации (акционерные общества) поглощали разорившихся конкурентов, создавали межкорпоративные объединения -тресты, устанавливая монопольный контроль над целыми отраслями промышленности и транспорта.

Рост крупного бизнеса убедительно проиллюстрировал, что конкуренция не действует достаточно эффективно с точки зрения обеспечения эффективных цен и эффективных сделок. Среди некоторых отечественных экономистов бытует мнение о том, что американская экономическая модель, которая отличается от экономических моделей других стран, представляет собой тип модели, в которой регулирующая роль государства сводится к минимуму, а свобода предпринимательской деятельности обеспечивает поступательное и бурное развитие ее экономики.

Первой крупной корпорацией была компания «Стандарт Ойл», основанная Дж. Рокфеллером в 1872 г. Спустя двенадцать лет она была реорганизована в трест, включавший 14 компаний по добыче и переработке сырой нефти и контролировавший еще 26 других нефтяных корпораций.

³⁷ Иштутин Р.В. Идеология американского предпринимательства // Финансовый бизнес, № 7, 2001. – с.47 – 50.

Трест монополизировал производство 95% очищенной нефти в стране, что приносило его владельцам большую прибыль. Только в 1883-1898 гг. дивиденды по акциям «Стандард Ойл» возросли с 5% до 30%.

Особенно выделялись стальная компания Карнеги, медная Гугенхайма, электротехническая фирма «Дженерал Электрик», железнодорожные «империи» Вандербильта и Хантингтона. Если в 1861-1890 гг. в США было создано 24 крупных промышленных объединения, то в 1891-1900 гг. появилось 175 новых трестов с общим капиталом 3,2 млрд. долларов.

Концентрация охватила и банковское дело. Банки Рокфеллера, Моргана, Меллона и другие финансировали крупнейшие коммерческие сделки и проекты в стране. Так, в 1901 г. один из влиятельнейших финансистов США Дж. П. Морган, выкупив у Э.Карнеги за 490 млн. дол. принадлежащие ему акции металлургических предприятий, создал могущественную «Стальную корпорацию», которая контролировала 43% национальной выплавки чугуна и 66% стали. В 1904 г. в США насчитывалось 44 крупных промышленных и банковских корпораций (состоявших из десятков компаний) с общим капиталом 20,4 млрд. долларов.

Развитие связей банков и промышленных компаний обусловило появление в начале XX в. в США первых финансово-промышленных групп. Только крупнейшие из них - банковский «Дом Моргана» и группа Рокфеллера контролировали 56% акционерного капитала страны и сосредоточили в своих руках руководящие посты в 112 крупнейших компаниях. Влияние групп было огромно. Доминируя в американском бизнесе, они, так или иначе, влияли на благосостояние миллионов людей³⁸.

2.1 Характеристика экономической деятельности предпринимателей конца XIX - начала XX вв.

Ричард Сирс начинал свой торговый бизнес скромно, с торговли часами и ювелирными изделиями. Спустя год после основания, в 1887 г., его

³⁸ США в 1877-1914 гг. // <http://www.vevivi.ru/best/SSHA-v-1877-1914-gg-ref187695.html>

деловым партнером стал Алва Куртис Роубак, что отразилось в названии фирмы: «Сирс, Роубак и К.». Бизнес быстро расширился на все товары, которые могли понадобиться сельскому дому. Сирс и Роубак распространяли каталоги среди фермеров и выполняли заказы по почте из больших помещений в Чикаго. В 1905-1906 гг. партнеры построили в Чикаго фабрику по обработке почтовых заказов стоимостью 5,6 млн долл. Эта фабрика стала самым крупным бизнес-зданием в мире. Общая площадь помещений составляла более 270 тыс. кв. м.³⁹. В отличие от конкурентов, Сирс обладал способностью тонко чувствовать конъюнктуру рынка и адекватно реагировать на запросы потребителя. Ассортимент товаров, предлагаемых его каталогом, расширялся с каждым годом. В каталоге 1891 года на 32 страницах предлагались часы, а восьми-страничный вкладыш к каталогу рекламировал ювелирные украшения и швейные машины. В 1892 году в каталоге появился револьвер Смит и Вессон, в 1893 г. – другие виды огнестрельного оружия, а также мебель, кухонные принадлежности, мужская одежда, коляски и велосипеды. Каталог 1908 года стал последним изданием, выпущенным при непосредственном участии Р.Сирса.

Сирс открыл огромный рыночный потенциал – фермерскую Америку, и внедрил ряд революционных инноваций в сфере торговли, главным из которых было открытие новых торговых каналов посредством реализации товаров почтовыми посылками через заказы по каталогу. В 1908г. он покинул пост президента компании, достигшей к тому времени процветания. Справедливости ради следует отметить, что своим успехом компания была обязана не только Р. Сирсу. При всех его талантах коммерсанта и маркетолога, Сирсу не доставало способностей менеджера. Как следствие, в первые годы существования бизнеса Сирсу и Роубаку приходилось работать зачастую по 16 часов в сутки, 7 дней в неделю. И всё же фирма не справлялась с потоком заказов. Временами Сирс даже сжигал пачки заявок на товары, будучи не в состоянии справиться с ними. Организаторские

³⁹ Houghton Mifflin Company, 2006-C.5.

недостатки Сирса компенсировали два новых бизнесмена, ставших совладельцами «Сирс, Роубак и К.» в 1895г. – Арон Насбаум и Джулиус Розенвальд. Незаурядные менеджеры, они организовали эффективное управление компанией, что, в сочетании с талантами Сирса в области маркетинга и рекламы, превратило «Сирс, Роубак и К.» в успешное деловое предприятие.

Томас Эдисон начал с работы телеграфиста. В 1876 г. организовал собственную лабораторию в Менлоу Парк, Нью-Джерси, из которой в последующие годы выходило одно изобретение за другим. 1877 г. - фонограф, 1879 г. - электрическая лампочка. Эдисон открыл завод по производству лампочек, а в 1881 г. компанию, ставшую позднее знаменитой «Дженерал электрик», одной из крупнейших компаний мира. На следующий год он создал в Нью-Йорке первую в мире городскую электростанцию. 4 сентября 1882 г. в восьмидесяти пяти домах города зажётся электрический свет, который радикально изменил жизнь горожан. «Да будет свет!» - любил говорить Эдисон. Действительно, благодаря ему электричество вошло в быт горожан, появился и новый вид транспорта - трамвай (1886 г.). Однако заслуга Эдисона состоит ещё и в организации научно-экспериментальной работы. Он превратил изобретательство из деятельности учёных-одиночек в отрасль индустрии. С начала XX в. «Дженерал электрик» перешла к проведению систематических научно-исследовательских работ в специализированных институтах, став пионером в этом направлении.

Центральное место в развитии предпринимательства принадлежало конвейеру, идею которого подсказала работа чикагских мясных боен при свеживании туш. Но для введения поточной технологии потребовались громадные корпуса цехов, т.е. новая заводская архитектура. Проблему помог решить немецкий иммигрант Альберт Кан, отец современного заводского дизайна. В 1914 г. он построил завод в Хайленд-Парке, штат Мичиган - просторное четырёхэтажное здание, пронизанное светом благодаря широкому использованию стекла. Там впервые был установлен конвейер.

Позднее открылся завод Руж с несколькими поточными линиями в Дирборне, в окрестностях Детройта, ставшего центром автомобильной промышленности США. Этот завод, самый большой в мире, площадью около 500 га, - одна из вершин индустриальной архитектуры, внесшей в американский пейзаж великолепие, сделанное руками человека, поэзию индустриализма.

Внедрённый Фордом конвейер ускорил рабочий ритм, превратив человека в автомат, что не могло не вызвать ропота у рабочих. Но в 1914 г. Форд поразил всех, повысив вдвое минимальную зарплату (5 долл. в день) и введя восьмичасовой рабочий день. У заводских ворот сразу стали собираться очереди, чтобы получить работу. Некоторые даже обвиняли автомобильного магната в сочувствии социализму, однако его объяснение было значительно проще: повышение зарплаты, участие в прибылях поднимут производительность труда. К тому же, чем больше рабочие будут получать, тем больше будут покупать модель «Т». В 1920-е гг. Форд воплотил в жизнь свою мечту: Америка пересела на автомобиль. В 1927 г. был выпущен 15-миллионный «форд».

Форд отнюдь не был первым в создании автомобиля (1893 г.). Однако он первым и совершенно в американском духе сумел наладить его серийное производство, встав во главе собственной компании. Форд реализовал свою мечту о механической лошади, доступной всем, - дешёвом и массовом автомобиле. Чтобы «демократизировать автомобиль», как он однажды выразился, пришлось заняться проблемой стандартизации, чем занимался в начале прошлого века Уитни; организацией управления производством - создавать новую заводскую систему. Именно в этом состоит главная заслуга Генри Форда. Он впервые ввёл непрерывный производственный поток - от обработки сырья до готового изделия. Форд добился «демократизации автомобиля», постоянно снижая его цену. Американцы быстро привыкли к автомобилю, ставшему не роскошью, а средством передвижения. Даже домохозяйки признавались, что готовы были ограничить себя в одежде, лишь

бы иметь машину. Правда, в ту пору все пользовались только одной моделью - чёрного цвета. Форд шутливо оправдывался: «Каждый может приобрести машину любого цвета при условии, что она будет чёрной». Однако эра монополии в автомобильной промышленности подходила к концу. В 1920-е гг. у Форда появился сильный конкурент - компания «Дженерал моторс», занявшаяся дизайном и наладившая выпуск сразу нескольких моделей, разного цвета, на любой вкус и кошелёк. Монополия Форда была разрушена.

Поскольку промышленность росла, соответственно разработались методы массового производства. Фредерик У. Тейлор является пионером в области научного управления в конце 19-го века, тщательно распределив функции различных рабочих, а затем разрабатывают новые, более эффективные способы для них, чтобы выполнять свою работу. Массовое производство вдохновило Генри Форда, который в 1913 году применил движущуюся сборочную линию, при этом каждый работник делал одну простую задачу в производстве автомобилей. При этом, Форд предложил очень щедрую зарплату - \$ 5 в день - своим рабочим, что позволило многим из них купить автомобили, которые они сделали, чтобы помочь промышленности расширяться⁴⁰.

До гражданской войны, Карнеги организовал слияние между компанией Вудраффа и Дж. Пуллмана (изобретателя спального вагона для путешествий первого класса), которые поспособствовали деловым поездкам на расстояние более 500 миль (800 км). Инвестиции были успешны и принесли большую прибыль для Вудраффа и Карнеги. Весной 1861 года, Карнеги был назначен в качестве суперинтенданта военных железных дорог и телеграфных линий Союзного правительства на Востоке. Карнеги помог открыть железнодорожные линии в Вашингтоне, округе Колумбия; его локомотив протянул первую бригаду войск Союза, чтобы достичь Вашингтона. После поражения сил Союза в Булл, он лично контролировал

⁴⁰ Шпотов Б.М. Генри Форд: жизнь и бизнес. М., 2005.-С.184.

перевозку разбитых сил. Под его управлением, телеграфные службы оказали неоценимую помощь Союзу и значительную помощь в конечной победе. Карнеги позже пошутил, что он был «первой жертвой войны». Поражение конфедератов требовало огромных поставок боеприпасов, а также железных дорог (и телеграфных линий), чтобы доставлять боеприпасы и товары. Война продемонстрировала важность промышленности для развития американского успеха.

В 1864 году, Карнеги инвестировала \$ 40,000 в нефтяную разработку штата Пенсильвания. В течение одного года, данный проект дал более \$ 1,000,000 дивидендов в денежной форме, а также нефти из нефтяных скважин. Спрос на железные изделия рос, так как для ведения войны требовалась броня для канонерских лодок, пушек и снарядов, а также сотни других промышленных товаров. Карнеги работал с другими в создании сталепрокатного станка, в итоге производство стали и контроль над производством стали источником своего состояния. Карнеги вложил некоторые инвестиции в металлургическую промышленность до войны. После войны, Карнеги покинул бизнес железных дорог, чтобы заняться торговлей на железоплавильных заводах. Карнеги работал над созданием нескольких железных компаний, в конечном счете, образовавших Keystone Bridge Works и Union Ironworks, в Питтсбурге. Несмотря на то, что он покинул железнодорожную компанию, он оставался тесно связан с его руководством, а именно Томасом А. Скотта и Дж. Эдгар Томсоном. Он использовал связи Томсона, чтобы приобрести контракты на Keystone Bridge Company и рельсы. Карнеги также продал акции Скотта и Томсона в Пенсильвании.

В 1864 году он обращает внимание на сталелитейную промышленность и в конце концов строит бизнес-империю благодаря применению гораздо более эффективного Бессмеровского способа производства стали и вертикальной интеграции всех поставщиков сырья. К концу 19-го века, США

занимали ведущую позицию в сфере производства стали, а Карнеги управлял самой огромной и самой эффективной сталелитейной компанией в мире.

Карнеги сделал свое состояние в сталелитейной промышленности, контролируя самые обширные интегрированные металлургические операции в Соединенных Штатах. Одна из двух его великих инноваций заключалась в дешевой и эффективной массовости производства стали путем принятия и адаптации бессемеровского процесса для производства стали. Сэр Генри Бессемер изобрел печь, которая позволила удалять высокое содержание углерода в чугуне. В итоге цены на сталь упали как прямой результат, и бессемеровская сталь была быстро внедрена для производства рельсов; при этом данная сталь не подходила для зданий и мостов. В конце 1880 - х годов, Карнеги был самым крупным производителем чугуна, стальных рельсов и кокса в мире – производство около 2000 тонн металла в сутки. В 1883 году Карнеги купил компанию Homestead Steel Works. Карнеги объединил свои активы и запустил Steel Company.

Корнелиус Вандербильт в начале самостоятельной карьеры начал строить линии между Нью-Йорком и окружающими регионами. Помимо запуска парома, Вандербильт купил шхуну Шарлотта и торговал продуктами питания и товарам в партнерстве со своим отцом. Но 24 ноября 1817 года паром для своего бизнеса арендовал предприниматель по имени Томас Гиббонс. Хотя Вандербильта руководил собственным бизнесом, он стал управляющим делами Гиббонса. Когда Вандербильт вошел в свою новую должность, Гиббонс боролся против монополии на пароходах.

Позднее Вандербильт работал на пароме Гиббонса в Нью-Джерси, а после того, как Томас Гиббонс умер в 1826 году, Вандербильт работал на сына Гиббонса - Уильяма до 1829. Хотя он постоянно запускал свои собственные проекты на стороне, теперь он работал исключительно для себя. Затем перешел на западный Лонг-Айленд. В 1831 году он взял к себе брата. В том же году он столкнулся с оппозицией со стороны паромства Даниэля Дрю, который вынудил Вандербильта купить его. Вандербильт стал

тайным партнером с Дрю в течение следующих тридцати лет, чтобы избежать конкуренции друг с другом. 8 ноября 1833 года Вандербильт чуть было не погиб в аварии на железной дороге Хайтстаун по дороге в Нью-Джерси. Кроме того, на поезде был бывший президент Джон Куинси Адамс. В 1834 году Вандербильт соревновался на реке Гудзон против паровой монополии между Нью-Йорком и Олбани. Используя название «Народная линия», он использовал связи с президентом Эндрю Джексон, чтобы получить общественную поддержку для своего бизнеса. В конце года он переключил свои операции на Лонг-Айленд. В течение 1830-х годов, текстильные фабрики были построены в Новой Англии, Соединенные Штаты пережили промышленную революцию. Некоторые из первых железных дорог в Соединенных Штатах были построены из Бостона в Лонг-Айленд, чтобы соединиться с парходами, которые вели в Нью-Йорк. К концу десятилетия, Вандербильт доминировал в паровом бизнесе, и начал принимать на себя управление соседними железными дорогами. В 1840-х годах он начал кампанию, чтобы взять наиболее привлекательные из этих линий, Нью-Йоркская, Провиденская и Бостонские железные дороги, в народе известные как Стонингтон. За счет сокращения платы за проезд на конкурирующих линиях, Вандербильт снижали цены акций Стонингтон, и стал президентом компании в 1847 году. В эти годы Вандербильт открыл также много других предприятий. Он купил большое количество недвижимости в Манхэттене и Стейтен-Айленд, и приобрел Стейтен-Айленд Ферри в 1838 году.

Генри Роджерс (29 января 1840 - 19 мая 1909) американский промышленник и финансист. Он сделал свое состояние в нефтеперерабатывающем бизнесе, став лидером в Standard Oil. Он играл главную роль в многочисленных корпорациях и предприятиях, в газовой промышленности и сфере железных дорог. Его успех в нефтяной промышленности начался в 1866 году, когда он изобрел механизм, с помощью которого появилась возможность переработки нефти. Роджерс разработал идею очень длинного трубопровода для

транспортировки нефти, в отличие от использования железнодорожных вагонов. В 1880-е годы, он расширил свои интересы ведения бизнеса за пределы нефти и начал свое дело в банковской сфере, и сети железных дорог, а также газовой компании, которая обеспечила газом в крупные города. К 1890 г. Рокфеллер объявил о выходе из нефтяного бизнеса, а Роджерс был доминирующей фигурой в Standard Oil. В 1899 году Роджерс создал Amalgamated Copper, базирующийся в штате Монтана, который доминировал в отрасли, пользуясь большим успехом развития в отрасли электрических сетей. После 1890 года он стал видным благотворителем, а также другом и сторонником Марка Твена и Букер Т. Вашингтона.

Далеко не всегда успех в бизнесе достигался честными способами. История американского крупного предпринимательства знает немало мрачных страниц. Классическим примером этому служит возвышение Рокфеллера и его компании. Тогда кливлендской компании Рокфеллеров принадлежало не более 10% переработки нефти страны, но уже к 1879 г. она контролировала 90-95%, а её капитал вырос с 1 до 70 млн долл. Одна из важнейших причин успеха - установление тесных связей с владельцами железных дорог, обеспечившими контроль над перевозкой нефти⁴¹.

⁴¹ Краткая история экономики США.// <http://www.infousa.ru/society/economy/ch3.htm>

ГЛАВА 3. ДЕЛОВАЯ КУЛЬТУРА И ЦЕННОСТИ АМЕРИКАНСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ КОНЦА XIX - НАЧАЛА XX ВВ.

3.1 Идеология американских бизнесменов конца XIX - начала XX вв.

Американская бизнес культура берет свое начало с 16-17 веков, когда иммигранты с разных земель, прибывшие на новый континент, вынуждены были искать средства к существованию. Следует отметить, что люди, предпринявшие авантюру пересечь океан в поисках лучшей жизни, явно обладали такими качествами, как решимость, храбрость, твердость, целеустремленность, амбициозность, предприимчивость, цепкость. Часто у них практически не было с собой денег, и на новом месте они должны были начинать с нуля и надеяться только на себя⁴². Такие обстоятельства наложили определенный отпечаток на все американскую нацию в целом и их бизнес культуру в частности. Поэтому американским бизнесменам присущи такие ценности, как независимость, свобода, конкуренция, индивидуальность.

Большинству предпринимателей в США приходилось подниматься с самых низов социальной лестницы, как, впрочем, и многим выдающимся представителям американского бизнеса, в соответствии с каноном «великой американской мечты». Характер и степень развития частной предпринимательской инициативы в социуме определялись, с одной стороны, количественными и качественными параметрами иммиграционных потоков, с другой – спецификой экономической и общественно-политической ситуации в Соединенных Штатах и Канаде в тот или иной исторический период.

Нередко на создание своего дела направлялись усилия всей семьи, причем в условиях американской провинции иммигрантам удавалось совмещать наемный труд с постепенным вхождением в частный бизнес. Согласно наблюдениям американского ученого Стэнфорда Нейла Гербера,

⁴² Пономарев М.В., Смирнова С.Ю. Новая и новейшая история стран Европы и Америки: В 3 ч., М., 2000.- С.385.

становление бизнеса к примеру происходило следующим образом: «Муж полное рабочее время был занят на консервной фабрике или железной дороге, а вечерами и в воскресенье – своим бизнесом, а иногда его днем заменяла жена. Либо последняя полное время работала в американской компании, а муж часть времени работал на железной дороге, а остальное время занимался своим «делом». Когда же «дело» крепло, муж полностью отдавался ему. Первоначальную финансовую поддержку такому бизнесу оказывал местный банк»⁴³.

Итак, в ходе исторической эволюции складывались различные мировоззрения представителей предпринимательства - в зависимости от типа социальности, духовных, религиозно-культурных параметров конкретной цивилизации. Поэтому специалистами выделяются добуржуазный (или традиционный), буржуазный, различные переходные и постиндустриальный типы хозяйственной культуры. А они, в свою очередь, включают всевозможные национальные (этнические) цивилизационные формы.

Традиционная культура в основных своих параметрах присущая всем добуржуазным обществам, основывается на межличностных отношениях, а вся экономическая деятельность ориентируется на непосредственное потребление. Особенностью буржуазного производства было его отделение от непосредственного потребления, и предприниматель занимался своим делом не для удовлетворения своих или чьих-либо потребностей, а для получения прибыли. Причем прибыль не потребляется, а снова вкладывается в производство. Базовыми и всеобщими ценностями предпринимательской культуры эпохи капитализма становятся практицизм и рациональность, бережливость и трудолюбие.

Переходные формы хозяйственной культуры включают как традиционные формы и ориентации, так и заимствованные. Специфике постиндустриальной культуры определяется, прежде всего, прогрессом науки

⁴³ Керов В.В., Шпотов Б.М. Этические концепции эффективного менеджмента в США и России в конце XIX – начале XX вв. Опыт сравнительного анализа // Американский ежегодник 2000 М. 2001. С. 167-194.

и техники, внедрением новых технологий не только в производство, но и другие сферы жизни людей. Акцент делается на индивидуальном поведении предпринимателя, развитие творческих начал. Меняется и мотивация деятельности - от способа зарабатывания денег до формы самовыражения личности, признания не только в бизнесе, но и в политическом общественной деятельности, науках, искусстве и т. д.

В 1905 г. Форд являлся теоретиком научного управления, развившим идеи Ф. Тейлора, основателя этого направления, который хотел превратить управление производством из житейских правил владельца в систему научного знания. Оба стремились повысить эффективность производства за счёт рациональной организации труда и управления, искали оптимальный ритм работы машины и человека.

Генри Форд заявлял, что само производство должно стать «средством общественного служения». Он убеждал в необходимости добиваться большей эффективности производства, ибо это позволит понизить цены и повысить заработную плату рабочих, что, в свою очередь, поднимет покупательный спрос населения к выгоде бизнеса. «Страна становится великой, - писал он, - если достояние её распределяется среди возможно более широких кругов населения и наиболее справедливым образом». Такой взгляд вовсе не означал перехода Форда к идеям социализма, в чём его иногда обвиняли соотечественники. Концепция «служения обществу» отражала изменение стратегии бизнеса в новой экономической ситуации. С развитием крупного производства, ростом взаимосвязи между отраслями успех предпринимателя зависел не только от положения дел в своей корпорации, но и во всём хозяйстве, даже во всей стране. Форд смог выразить эту новую философию. В его мировоззрении перемешались увлечение самой современной техникой и ностальгия по прошлому, когда, как он полагал, все трудились не покладая рук, семейные устои отличались прочностью и не было больших городов с их суетой, бездымным потребительством и пороками. При этом, Форд категорически отвергал благотворительность, которая не может избавить

общество от безработицы и нищеты. Помогать должны не пособия по безработицы или милостыня, а организация труда, которая помогла бы найти себя каждому в жизни⁴⁴

Предприниматели конца XIX - начала XX вв. стали верить, что они управляют своей судьбой и что если они будут много и упорно трудиться, они обязательно добьются успеха. Они не смиряются с неудачей и будут работать до тех пор, пока не реализуют поставленную цель.

Американцы поощряли стремление к обогащению, успех на этой стезе они считали не только материальным, но и духовным достижением, а богатство - признаком добродетели. Иными словами, богатство - это не нечто пустое и преходящее; напротив, если человек живет хуже соседа, то должен стыдиться, ибо это означает, что он не так усердно исполнял свой религиозный долг. К сожалению, «далеко не все неудачники выказывают истинно кальвинистское смирение»⁴⁵.

Богатые промышленники и финансисты, таких как Джон Д. Рокфеллер⁴⁶, Эндрю Карнеги, Генри Флаглер, Генри Х. Роджерс, Корнелиус Вандербильт, известных как «бароны - разбойники», поклонники характеризовали как капитанов промышленности, которые построили ядро американской экономики, а также некоммерческий сектор посредством актов благотворительности. Например, Эндрю Карнеги пожертвовал более 90% своего богатства и сказал, что филантропия их долг - «Евангелие богатства». Филантропы тратили личные деньги на создание тысяч колледжей, больниц, музеев, учебных заведений, школ, оперных театров, публичных библиотек, и благотворительные организации. Джон Д. Рокфеллер пожертвовал более 500 млн \$ в различные благотворительные фонды, немногим более половины всей его чистой стоимости активов. Религия была ведущей силой на

⁴⁴ Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. С. 92-93.

⁴⁵ Luttwak, Edward (1998) Turbo-Capitalism: Winners and Losers in the global Economy, New York: HarperCollins. 17-21.

⁴⁶ Джон Рокфеллер. Промышленник и филантроп.// <http://www.rumvi.com/products/ebook>

протяжении всей его жизни, и Рокфеллер считал, что это источник его успеха.

Большой популярностью среди предпринимателей пользовался социал-дарвинизм. Основные положения Дарвина о роли естественного отбора как фактора эволюции в органическом мире были механически перенесены на человеческое общество. Борьба за существование объявлялась движущей силой исторического процесса. Профессор Йельского университета У. Самнер, один из наиболее влиятельных американских социал-дарвинистов, считал бедность уделом слабых, а миллионеров называл «цветами цивилизации». Представители экономической элиты, магнаты бизнеса с удовольствием толковали теорию эволюции так, что они не просто самые удачливые, энергичные и талантливые, а, согласно закону эволюции, зримое воплощение естественного отбора и победы в универсальной борьбе за существование. Теория социал-дарвинизма означала оправдание самотека капитализма, беспощадную конкуренцию и социальное расслоение.

Рокфеллер считался рьяным сторонником капитализма на основе точки зрения социального дарвинизма, и часто цитировал: «Рост крупного бизнеса является результатом выживания наиболее приспособленных предпринимателей»⁴⁷.

Большинство крупных предпринимателей рассматривали деятельность своих компаний не только как дело, идущее и их благо, но и на благо всего общества.

Таким образом, большинство первых американских баронов-разбойников сделали деньги на железных дорогах, которые предоставляли неограниченные возможности для установления монопольных тарифов. Другие сосредоточились на получении природной ренты от эксплуатации сырьевых ресурсов: так, Д. Рокфеллер стал нефтяным магнатом, а Эндрю Карнеги - стальным. Важным источником обогащения в США служила также

⁴⁷ Джон Рокфеллер. Промышленник и филантроп.// <http://www.rumvi.com/products/ebook>

свободная раздача государственного имущества - прежде всего земель вокруг железных дорог - и предоставление дешевых кредитов.

Идеология бизнесменов основывалась на таких особенностях как американская деловитость и практицизм, индивидуализм, жесткая зависимость социального статуса от материального положения. Идеологи восходящей буржуазии провозглашали принципы свободы и демократии. Надо сказать, что в то время их стремления имели прогрессивное значение.

Важной особенностью Америки заключалась в том, что основной контингент ее населения, определивший, в конечном счете, пути и формы последующего развития, сформировался из европейских мигрантов – людей, не обремененных какими-либо имущественными правами или интересами, архаичными традициями и закостелеными привычками (сплошь и рядом тормозящими, а то и вовсе блокирующими процессы обновления и развития), но являвшихся носителями передового европейского менталитета, в поисках лучшей жизни приехавшими в Америку со всеми своими культурными наработками и профессиональными навыками. Это были смелые, инициативные и предприимчивые люди, нацеленные на упорную, самоотверженную работу и, как правило, готовые к немалым рискам. А среди них имелось немало одаренных и высокообразованных людей, мыслителей и изобретателей - всех тех, на ком обычно держится общество, устремленное в будущее⁴⁸.

3.2 Бизнес этика американских предпринимателей конца XIX - начала XX вв.

Для культуры американских бизнесменов конца XIX - начала XX вв. отличительными характеристиками остаются четко выверенная рациональность ориентация на получение прибыли и базовые ценности индивидуализма. Личная инициатива в сочетании индивидуальной свободы и персональной ответственности лежит в основе поведения первых

⁴⁸ Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства. М. 1998.-С.163.

предпринимателей США. Для конца XIX - начала XX вв. в среде предпринимателей можно отметить низкий уровень профессиональной подготовки с незнанием непосредственного объекта воздействия, высоким риском, но хорошей интуицией и относительной свободой действий при реализации предпринимательской деятельности.

В системе жизненных целей американских предпринимателей важное, а возможно и ключевое место занимает установка на успех. Американский исследователь Макс Лернер в работе «Развитие цивилизации в Америке» отмечает, что составными компонентами системы жизненных ценностей американских предпринимателей являются успех, престиж, деньги, власть, уверенность, а если определить одним словом, то «культ успеха»⁴⁹. В системе в целом, пишет М. Лернер, ценится «что я достиг» против «кто я есть»⁵⁰. Другие авторы полностью разделяют это мнение: «Спросите любого американца: что такое Американская Мечта – и он ответит: «Успех»⁵¹.

Важнейшим аспектом американской бизнес культуры конца XIX - начала XX вв. являлось широко распространенное убеждение, что каждый человек упорным трудом может добиться успеха и финансового процветания. Эта идея способствовала развитию сильной трудовой этики и системы вознаграждения в американском обществе. Как следствие долгие рабочие часы. Также американская школа бизнеса зиждется на сильном акценте на личной инициативе и достижении. Личная компетентность, профессионализм и ответственность за индивидуальные достижения ценились очень высоко. Благодаря этому стала развиваться сильная конкурентная трудовая этика. Другой ярко выраженной чертой американской бизнес культуры конца XIX - начала XX вв. стала неформальность. Титулы и должности редко использовались в бизнес среде. Большинство американских предпринимателей конца XIX - начала XX вв. почти сразу переходили на имена. Однако такой неформальный стиль не ставил цель проявить

⁴⁹ Лернер М. Развитие цивилизации в Америке. М.: Наука, 2009. Т 2.-С.183.

⁵⁰ Там же –С.184.

⁵¹ Houghton Mifflin Company, 2006-С.17.

неуважение к партнеру, а лишь являлось выражением преобладающей эгалитарной концепции в американской культуре.

С конца XIX - начала XX вв. стал складываться «деловой язык», свойственный для американской предпринимательской культуры. Американский деловой язык полон идиоматических выражений, которые взяты из спорта (touch base, ballpark figure, game plan, home run, the ball is on your court) или армии (rally the troops).

Американская этика бизнеса конца начала XX вв. основывалась на очень прямом стиле общения. Основной целью коммуникаций стал обмен информацией, фактами, мнениями. Американские бизнесмены конца XIX - начала XX вв. сразу переходили к делу и не тратили времени на вступительные темы, обмены любезностями, раскочку. Если возникали конфликты, его решали прямо и открыто. В соответствии с таким открытым стилем общения американские бизнесмены конца XIX - начала XX вв. не колеблясь говорили нет или подвергали публичной критике.

В ходе переговоров для американских предпринимателей было важно сосредоточиться исключительно на сделке. Установлением отношений можно заняться после того, как все вопросы будут обговорены и улажены, - считали начинающие бизнесмены. Переговоры рассматривались как ситуация, требующая взаимовыгодного решения с четким акцентом на финансовой позиции и степени деловой власти.

Больше всего американские бизнесмены конца XIX - начала XX вв. ценили прямое выражение четкой позиции без скрытых, завуалированных контекстов. Основной целью переговоров было подписание контракта. При развитии контрактов в американской бизнес среде конца XIX в. дотошно и скрупулезно прописывались мельчайшие детали, поэтому нередко в американском бизнесе объем контрактов достигал размеров чуть ли не художественных книг.

Для американских бизнесменов время стало материальным активом, который можно было сберечь, потратить, израсходовать, инвестировать,

найти и потерять. Краеугольным принципом в американском бизнесе начала XX вв. стало новое выражение: «Время - деньги». Тратить время впустую считалось равнозначным пустой трате денег.

Особенности корпоративной культуры в американском бизнесе конца XIX - начала XX вв.:

- Бизнес - на первом месте, личные контакты - потом;
- Прямота, четкость изложения мыслей считаются добродетелью. В американском бизнесе «да» означает «да», «нет» означает «нет» и точка.
- Застенчивость, скромность и излишняя почтительность рассматривались как слабость
- Американские бизнесмены не стеснялись задавать вопросы и такого же ожидали от партнера.
- Встреча не считалась удачной, если не привела к конкретному результату или решению.

Для культуры американских бизнесменов конца XIX - начала XX вв. характерны оперативность и рискованность, ориентация на прибыль при реализации рискованных проектов, склонность к оригинальным нестандартным управленческим решениям. При этом культуру американских бизнесменов конца XIX - начала XX вв. можно охарактеризовать открытостью и пренебрежением к традициям. Государство в XIX - XX вв. имело ограниченное, строго определенное законом влияние на деловой мир. А рост государственного вмешательства, даже когда оно диктовалось экономической или политической необходимостью, рассматривалось как подрыв базовых ценностей индивидуализма и разделения сфер ответственности.

Можно выделить следующие принципы ведения дел в американских бизнесменов конца XIX - начала XX вв.

1. Уважай власть. Власть - необходимое условие для эффективного ведения дела. Во всем должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к блюстителям порядка в узаконенных эшелонах власти.

2. Будь честен и правдив. Честность и правдивость - фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах..

3. Уважай права частной собственности. Свободное предпринимательство - основа благополучия государства. Такое рвение можно проявить только при опоре на частную собственность.

4. Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову. Единожды солгавшему, кто поверит? Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе.

5. Будь целеустремленным. Всегда имей перед собой ясную цель. Предпринимателю такая цель нужна, как воздух. Не отвлекайся на другие цели. Служение двум господам, Богу и Мамоне, противоестественно. В стремлении достичь заветной цели не переходи.

В США, с расширением возможностей участия населения в экономической игре, традиционная религиозная мораль постепенно, шаг за шагом, уступала свое место новой морали, морали экономического прогресса.

Принцип индустриального прогресса, «Лес рубят – щепки летят», в нем нет места морали или сочувствия к «щепкам». Соединенные Штаты не нуждались в идейном обосновании этого принципа, стремление к новому и пренебрежение к старому, к традициям, было естественной чертой цивилизации Нового Света.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исходя из цели и задач исследования, в результате мы получили следующие выводы:

Вывод по первой задаче. В то время как высший класс европейской интеллигенции относился к торговле и предпринимательству с пренебрежением, большинство американцев с энтузиазмом восприняли идею ведения бизнеса. Они вели рискованный бизнес, при этом имели более высокий уровень жизни и выгоды от приближения к власти.

После войны, малые предприятия росли все больше и больше. К концу XIX века, предпринимательство в США достигло невероятных успехов, сосредоточив во власти нескольких, очень влиятельных людей. В 1850 году большинство американцев работали на себя. К 1900 году большинство американцев работали на работодателя.

Новые технологии и новые способы организации бизнеса привели несколько человек к вершине. Конкуренция была беспощадна. Те, кто не может обеспечить лучший продукт по самой дешевой цене был обречен на банкротство.

Тем не менее, американская экономика росла и росла. К 1914 году маленькая страна, которую когда-то видели, как площадку для европейских империй теперь превзошла их всех. Соединенные Штаты стали самой крупной промышленной державой в мире.

До начала XX века, государственный аппарат в США проявлял политику невмешательства в экономической сфере. Свобода по отношению к предпринимательству, а так же протекционизм, связанный с повышением пошлинных тарифов для импорта товаров, привела к увеличению капитала в руках крупных предпринимателей и образования монополий. Даже не смотря на большое количество антитрестовых движений, политика страны о невмешательстве не спешила меняться. Первые антитрестовые законы практически никак не влияли на их регулирование. Прежде всего это было

связано с тем, что зачастую законодатели либо были участниками монополий, либо субсидировались за их счет. Только после избрания Вудро Вильсона на пост Президента, его администрация начала резкое наступление на тресты в стране и действительно начала жестко контролировать корпорации.

Оглядываясь на социальный портрет представленных в работе бизнесменов, можно выделить несколько выводов.

1. Социальный состав выходцев среды крупного предпринимательства очень разнообразен;

2. Нет единого мировоззрения, объединяющего всю прослойку крупных предпринимателей;

3. Под влиянием крупных предпринимателей, американская культура стала массовой, ориентированной на развитие технологий, привязанной к прибыли.

Вывод по второй задаче. Финансовые магнаты, прежде всего Морган, использовали свое могущество для приобретения контроля над целыми отраслями промышленности. Возникли монополистические объединения в новых отраслях промышленности: автомобильной, тракторной, в сельскохозяйственном машиностроении. Ведущую роль в них играли финансовые группы Моргана и Рокфеллера. Ранее возникшие тресты упрочили свое положение. В экономике США установилась диктатура финансового капитала.

Наиболее существенную роль в истории интеллектуального предпринимательства в США сыграла потребность американской экономики в новых технологиях. Для американских научных кругов была характерна не только исследовательская и преподавательская, но и деловая активность. В большинстве случаев решающую роль в достижении инженерами-эмигрантами не только научного, но и финансового успеха играла поддержка крупного американского бизнеса. Идеи конструкторов в ряде случаев привлекали внимание американских магнатов, которые вкладывали средства во внедрение их изобретений.

Значительную часть предпринимательского корпуса Америки, начиная с 1920-х гг. составляли ученые, специалисты в области технических и естественных наук, которые благодаря высокой профессиональной квалификации и востребованности своих знаний, создавали собственные фирмы и компании в США.

В конце XIX - начале XX в. зародилась новая предпринимательская культура. Большинство американских бизнес-лидеров управляли корпорациями, но они также занимались благотворительностью. Несмотря на то, что они, несомненно, влияли на правительство, некоторые бизнесмены «позолоченного века» контролировали его.

Первым американским бизнесменам присущи были такие качества как решимость, храбрость, твердость, целеустремленность, амбициозность, предприимчивость, цепкость. Свобода рыночной экономики и новые возможности начать жизнь заново – данные обстоятельства наложили определенный отпечаток на все американскую нацию в целом и их бизнес культуру в частности. В результате чего первым американским бизнесменам были присущи такие ценности, как независимость, свобода, конкуренция, индивидуальность.

По мере того как американская экономика развивалась в 20-м веке, бизнес-магнаты потеряли блеск как «американский идеал». Решающее изменение произошло с появлением корпораций, которые появились сначала в железнодорожной отрасли, а затем в других странах. Бизнес бароны были заменены на «технократов» топ-менеджеров, которые стали главами корпораций. Подъем корпораций вызвал, в свою очередь, рост организованного рабочего движения, который служил в качестве уравновешивающей силы к власти и влиянию бизнеса.

Вывод по третьей задаче. «Позолоченный век» во второй половине 19-го века была эпоха магнатов. Многие американцы пришли к идеализации этих бизнесменов, которые построили огромные финансовые империи. Часто их успех лежал в том, чтобы предвидеть потенциал для новой услуги

или продукта, как это сделал Джон Д. Рокфеллер с маслом. Они были ожесточенные конкуренты, целеустремленной в своем стремлении к финансовому успеху и власти. Другие гиганты в дополнение к Рокфеллеру и Форду присоединились к Гулду, который сделал свои деньги на железной дороге; Дж. Пирпонт Морган, банковское дело; и Эндрю Карнеги, сталь. Некоторые магнаты были честными в соответствии с бизнес-стандартами своего времени; другие, однако, применили силу, взяточничество и лукавства, чтобы достичь своего богатства и власти. Деловые интересы приобрели значительное влияние на правительство⁵².

Для культуры американских бизнесменов конца XIX - начала XX вв. отличительными характеристиками остаются четко выверенная рациональность ориентация на получение прибыли и базовые ценности индивидуализма. Личная инициатива в сочетании индивидуальной свободы и персональной ответственности лежит в основе поведения первых предпринимателей США. Для конца XIX - начала XX вв. в среде предпринимателей можно отметить низкий уровень профессиональной подготовки с незнанием непосредственного объекта воздействия, высоким риском, но хорошей интуицией и относительной свободой действий при реализации предпринимательской деятельности.

Несмотря на свою разношерстность по социальному составу, крупное предпринимательство установило для себя унифицированные правила ведения бизнеса, а так же единый деловой этикет, который и в современной жизни считается доминирующим в мировой экономике. Истоки зарождения этой культуры заключаются в активной позиции бизнесменов, их деловой хватке и готовности пойти на риск. Личности бизнесменов на долгое время стали идеалом для американского образа жизни, ставшего привлекательным как для самих американцев, так и для остального мира.

⁵² Этика и организация труда в странах Европы и Америки/ Под ред. В.Л. Малькова. М., 1997.-С.202.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

Источники.

1. Карнеги Э. История моей жизни. М., 1994.
2. Рокфеллер Дж. Д. Искусство разбогатеть: Мемуары американского миллиардера. М., 1992.
3. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. М., 2014.
4. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор. Пер. с англ. - М. 1991

Литература.

1. Альбер М. Капитализм против капитализма. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
2. Американская цивилизация как исторический феномен. Восприятие США в американской, западноевропейской и русской общественной мысли. - М.: Наука, 2001. под ред. Болховитинова Н.Н.
3. Бурова И.И., Силинский С.В. Соединенные Штаты Америки. СПб, 2002.
4. Гарбузов В.Н. «Рейгановская революция». Теория и практика американского консерватизма. 1981-1988. СПб-Псков, 1999.
5. Гачев Г. Национальные образы мира: Америка. М., 1997.
6. Государство и рынок: американская модель. – М.: Изд-во «Анкил», 1999.
7. Дубовицкий Г.А. Шесть портретов. Из истории США первой половины XIX в. Самара, 1994.
8. Ефимов А.В. Очерки истории США. 1492-1870 гг.-М.,1998.
9. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства. М. 1998.

10. Зарубина Н.Н. Социология хозяйственной жизни: проблемный анализ в глобальной перспективе: учеб. пособие / Н.Н. Зарубина. - 2-е изд. - М.: Логос, 2010.
11. Ишутин Р.В. Идеология американского предпринимательства // Финансовый бизнес, № 7, 2001. – с.47 – 50.
12. Керов В.В., Шпотов Б.М. Этические концепции эффективного менеджмента в США и России в конце XIX – начале XX вв. Опыт сравнительного анализа // Американский ежегодник 2000 М. 2001. С. 167-194.
13. Кузьминов Я.И. Развитие монополистического капитализма в США в конце XIX – начале XX в. / Полянский Ф.Я., Жамин В.А. Экономическая история капиталистических стран. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1986.
14. Кушлин В.И. Эффективность рыночных преобразований // Вестник РАН, том 69, № 4, 1999. –С. 349 – 353.
15. Лернер М. Развитие цивилизации в Америке. М.: Наука, 2009. Т 2.
16. Лихарев Д.В. Практикум по историографии новой и новейшей истории стран Европы и Америки. Историография США XX в. Уссурийск, 1996.
17. Пономарев М.В., Смирнова С.Ю. Новая и новейшая история стран Европы и Америки: В 3 ч., М., 2000.
18. Родригес А.М. (ред.) и др. Новая история стран Европы и Америки. М., 2001.
19. Севостьянов Г.Н. История США в 4 томах. Том 2 (1877-1918).-М.: изд. Наука, 1986.
20. Согрин В.В. Политическая история США XVII-XX вв. М., 2001.
21. Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства. М.: Наука, 1999.
22. Уилсон Дж. Американское правительство. – М.: Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1995.

23. Фолсом Б. мл. Миф о баронах - разбойниках. Новый взгляд на возвышение большого бизнеса в Америке. Фонд молодых Америки. 2001.
24. Фурсенко А.А. и др. История становления американского государства. Л., 1992.
25. Хайдекинг Ю. Американские президенты. Ростов-на-Дону, М., 1997.
26. Шпотов Б.М. Генри Форд: жизнь и бизнес. М., 2005.
27. Шпотов Б.М. Организация большого бизнеса в США на рубеже XIX-XX веков//.Экономическая история. Ежегодник 2000. М.2001. - С.326-348.
28. Шпотов Б.М. Экономическая культура американского бизнеса// Американская цивилизации как исторический феномен. Восприятие США в американской, западно-европейской и русской общественной мысли. М., 2001, С.122-152.
29. Экономическая история зарубежных стран. Курс лекций. Под ред. В.И.Голубовича. М.1997.
30. Экономическая история. Предпринимательство и предприниматели. Сб. статей / Под ред. Ю.Н. Розалиева. М. 1999.
31. Этика и организация труда в странах Европы и Америки/ Под ред. В.Л. Малькова. М., 1997.
32. Язьков Е.Ф. История стран Европы и Америки в новейшее время (1918-1945). М., 1998.
33. Degler K. Out of Our Past. N.Y., p. 116.
34. Houghton Mifflin Company, 2006.
35. Luttwak, Edward (1998) Turbo-Capitalism: Winners and Losers in the global Economy, New York: HarperCollins. 17–21.
36. Steele Gordon, John. An Empire of Wealth: The Epic History of American Economic Power, (New York: HarperCollins, 2004): 207–208.
37. Tom Velk. The Dreamer and the Realist: A Fresh Look at the Hamilton-Jefferson legacy // J. Barton Star, ed. The United States Constitution: Its

Birth, Growth and Influence in Asia (Hong Kong University Press,1988), pp. 101–113.

38. Thomas E. Industry, Emotion, And Unrest.- Print-On-Demand,2010.

Интернет-ресурсы.

1. Джон Рокфеллер. Промышленник и филантроп.//
<http://www.rumvi.com/products/ebook>
2. Краткая история экономики США.//
<http://www.infousa.ru/society/economy/ch3.htm>
3. Малый бизнес в истории США.//
<http://iipdigital.usembassy.gov/st/russian/publication/2008/10/20081031160645xjyrrrep0.6742518.html#axzz48SE7TzKe>
4. Менеджмент во втором веке машин//
http://www.geopolitica.ru/node/5708?nopaging=1#.VzSaEOT_IU
5. США в 1877-1914 гг. // <http://www.vevivi.ru/best/SSHA-v-1877-1914-gg-ref187695.html>