

народами”. А.М. Хазанов сообщает о заключении в октябре 1976 г. договора о дружбе и сотрудничестве между СССР и НРА (с. 278–279), но умалчивает о том, что этот договор означал включение Анголы в советскую зону влияния в Африке. “Выдающиеся качества А. Нето как талантливого государственного деятеля и дипломата... ярко проявились в суровые месяцы иностранной вооруженной интервенции против молодой независимой республики... Народные вооруженные силы, опираясь на помощь Советского Союза и Кубы, отстаивали независимость Анголы, и страна стала на путь политических, социально-экономических и культурных преобразований” (с. 278). Это – единственно место в статье, где косвенно указывается на то, что Ангола попала в тиски биполярного мира и что СССР оказывал активную поддержку МПЛА. Вместо того, чтобы хотя бы упомянуть о том, что режиму Нето противостояла значительная часть Анголы, прежде всего овимбунду, “самая многочисленная этническая группа в Анголе” (с. 321), возглавляемая партией Национальный союз за полную независимость Анголы (УНИТА), А.М. Хазанов говорит об “иностранной интервенции”. Естественно, он имеет в виду войска ЮАР, но почему тогда он не называет “интервентами” кубинцев, вполне успешно воевавших в Анголе на стороне МПЛА?

Несколько более объективно написана А.М. Хазановым статья о наследнике Нето – Жозе Эдуарду душ Сантуше. Впрочем, не вполне понятно, как после такой самоотверженной и успешной деятельности Нето “Сантушу досталась от своего предшественника тяжелое наследство” (с. 332). В этой статье А.М. Хазанов говорит уже не об “интервенции”, а о “гражданской войне” между МПЛА, Национальным фронтом освобождения Анголы и УНИТА. В данном случае термин “интервенция” автором вообще не употребляется. Он пишет, что “вооруженным силам ЮАР сов-

местно с отрядами УНИТА” в 1987–1988 гг. противостояли “части ангольской армии при поддержке кубинцев и советских военных советников” (с. 321).

О произошедших в Анголе политических переменах в 1991–1993 гг. стыдливо говорится, что они стали “отражением изменившихся к тому времени мировых реалий” (с. 334), а не результатом прекращения военной и финансово-экономической поддержки со стороны России. Иными словами, автор в статье о душ Сантуше использует “фигуры умолчания” – признак явного нежелания называть произошедшие процессы своими настоящими именами.

Односторонняя интерпретация материала также характерна для статей о Патрисе Лумумбе, Жозефе Касавубу, Моизе Чомбе, написанных Ю.Н. Винокуровым (с. 526–531, 574–580, 726–732).

Однако речь идет лишь о редких исключениях в этом очень содержательном и концептуально насыщенном коллективном труде ведущих российских африканистов. В целом отечественную историческую науку можно смело поздравить с появлением такой фундаментальной работы, дающей объективную и многоплановую картину истории Африки, в основном XX в.

Во введении к рецензируемому исследованию А.Б. Давидсон, цитируя Томаса Карлейля, пишет: “Хорошо написанная биография – такая же редкость, как и хорошо прожитая жизнь” (с. 12). Подводя итог, можно с полным основанием сказать, что в целом и книга, и жизнь главы редакционной коллегии вполне удалась.

А.Л. Рябинин,

доктор исторических наук, профессор,
завкафедрой Национального исследовательского университета
“Высшая школа экономики”

F. Amatori, A. Colli. BUSINESS HISTORY: COMPLEXITIES AND COMPARISONS. New York – London: Routledge, 2011, IX, 262 p.

Ф. Аматори, А. Колли. ИСТОРИЯ БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И СОПОСТАВЛЕНИЕ. Нью-Йорк – Лондон, 2011, IX, 262 с.

Рецензируемая книга итальянских историков экономики и бизнеса – профессоров Университета Боккони (Милан) Ф. Аматори и А. Колли посвящена развитию бизнеса как частной экономической деятельности в тех странах Европы, Америки и Азии, где она стала динамичным фактором их развития. На

протяжении веков бизнес приобрел характерные черты и особенности – как общие, так и национальные. Хронологические рамки работы – от доиндустриальной экономики Средневековья до глобализации в конце XX – начале XXI в. В центре внимания – бизнес индустриальной эпохи и в период перехода к постин-

дустриальной (информационной) экономике. Анализируя эволюцию бизнеса и его основного института – фирмы в ряде стран, авторы уделяют большое внимание теоретическим и методологическим аспектам.

Из малоценных в научном отношении произведений публицистов, выступавших либо против, либо за “баронов-разбойников”, как называли в США появившиеся в последней трети XIX в. гигантские корпорации, бизнес стал объектом исследований экономистов лишь в 1930-е годы. Й. Шумпетер исследовал феномен предпринимательства (entrepreneurship) как экономической деятельности, основанной на новаторских подходах и решениях, связанных с финансовым риском, Р. Коуз – фирму как организацию частного капитала¹. Впоследствии Э. Пенроуз разработала теорию роста фирмы, А. Чандлер детально изучил роль и функции менеджмента. Из неакадемического предмета история бизнеса постепенно превратилась в неотъемлемую часть экономической истории.

Свою книгу Ф. Аматори и А. Колли начинают с разяснения ряда ключевых положений и понятий. Например, о тесной связи макро- и микроэкономики в лице крупной фирмы, о культурном факторе как об отношении общества к бизнесу, роли рынка, значении государства как института, регулирующего бизнес и способного выступать в роли его партнера, заказчика и даже предпринимателя, и др. Особое внимание они уделили таким новым явлениям, как сетевые отношения самостоятельных фирм, приходящие на смену крупным интегрированным компаниям, которые ранее исследовал Чандлер, взяв за основу менеджмент и возведя это в абсолют. Нынешним исследователям его выводы о доминировании “большого бизнеса” представляются верными лишь для определенного времени и индустриальной эпохи. Но для историков крупные фирмы пока представляют основной интерес, поскольку постиндустриальная экономика еще только формируется (с. 19).

История фирмы междисциплинарна. В наши дни ее исследуют с экономической, юридической и социологической позиций, с точки зрения социально-ценностных ориентиров и “человеческого капитала”, связей с внешним окружением, организационного построения, кадровой политики и т.д. Одно из доминирующих направлений – изучение факторов роста, развития и перспектив фирмы. Остановливаясь на классической и неоклассической теориях, авторы переходят к современным, появившимся в 70–80-х годах XX в. Это, например,

теория транзакционных издержек (transaction costs). Речь идет о затратах времени и средств на поиски партнеров, ведение переговоров о коммерческой сделке, ее заключение и контроль за ходом выполнения.

Необходимость сокращения этих затрат, осознанная еще с времен первой (английской) промышленной революции, стимулировала создание многофункциональной организации, со своим снабжением и сбытом, транспортными средствами, энергоресурсами и т.д., чтобы не иметь дело с множеством посторонних фирм, включая посредников. Такая интеграция вела к росту компаний, что и повышало роль менеджмента. В последние десятилетия развитие информационных технологий снизило риски и неопределенность, уменьшило необходимость сосредоточения многих функций в одной организации и повысило роль рынка благодаря стандартизации продукции, унификации правил торговли, операционных систем для компьютеров и др.

Пространное теоретическое вступление (с. 3–28) авторы завершили попыткой определить роль предпринимателя в современных условиях. Чандлер называл предпринимателями тех, кто совмещал функции собственника и управляющего, но такое было возможно, считал он, в небольшой фирме старого образца, зависящей от колебаний рынка. В крупной компании собственностей и управление разделены – владельцем капитала представляет директорат, а текущим управлением занимаются менеджеры. Если менеджер – должностное лицо, администратор или специалист, то предприниматель – неопределенная, “ускользающая” фигура. Состоит ли он в штате фирмы?

Аматори и Колли не написали его законченный “словесный портрет”, но, говоря о нем, максимально приблизились к образу, созданному Шумпетером – креативная личность, новатор, способный не только выдвинуть, но и реализовать свои идеи. Классическая политэкономия не признавала роли субъективного, поведенческого фактора в экономических процессах, в “Капитале” К. Маркса ключевая фигура – владелец капитала, а в более поздних работах, не сводящих экономику к игре рыночных сил, фактор предпринимчивости и новаторства присутствует в различных своих проявлениях. Предприниматель – это не должность, а прежде всего личность. Если в фирме кто-то способен принимать эффективные решения и увлекать за собой остальных, таких людей можно считать предпринимателями.

Авторы сосредоточились на промышленном производстве, оставив в стороне другие виды частной экономической деятельности – финансовой, торговой и в сфере услуг. Уместить

¹ В 1991 г. Р. Коуз стал лауреатом Нобелевской премии по экономике.

их все в одной книге едва ли было возможно. Доиндустриальная экономика с абсолютным преобладанием сельского хозяйства (80–90% ВВП), дополнялась ремесленным трудом – как индивидуальным, так и организованным на дому торговцами в форме раздачи сырья и скупки готовых изделий (putting out system), или “рассеянной мануфактуры”. Небольшое количество централизованных мануфактур, основанных на разделении ручного труда, работали на государство или на крупных заказчиков. Переход к индустриальной экономике начался с индустриальной революции в отдельно взятой стране – Англии, но охватил ряд стран европейского континента и США.

Промышленный сектор, когда в нем появилась машинная техника, давал самые большие возможности для создания фирмы, реализации основных функций и предпринимательских инициатив. Промышленники континентальной Европы и США обращались к британскому опыту. Но, характеризуя развитие британской фирмы, авторы обошли такой важный момент, как предпосылки промышленной революции: почему она произошла именно в Англии? На этой счет существуют разные мнения.

Не ограничиваясь изучением фирмы, ученые уделили внимание фабричной системе и ее влиянию на общество в середине XIX в., рассмотрели предпосылки второй индустриальной революции и создание “большого бизнеса” – гигантских интегрированных промышленных компаний с менеджментом, характерных для конца XIX и всего XX столетия. Предпосылками стали такие технические новшества, как паровой транспорт, телеграф, затем телефон. Они способствовали установлению связи между отдаленными и ранее разобщенными рынками, во много раз ускорили доставку грузов, получение деловой информации и заключение коммерческих сделок. Система почтово-телеграфных заказов продвигала товары в сельскую местность, а универмаги и сети розничных магазинов расширяли географию торговли в городах. Железные дороги как самые капиталоемкие предприятия стали первыми в истории корпоративными гигантами с акционерной формой капитала и развитым менеджментом. Стали применяться высококалорийные виды минерального топлива – каменный уголь и нефтепродукты, и новый энергоресурс – электричество. Все эти новации в самом широком масштабе и опережающими темпами внедрялись прежде всего в США частными компаниями.

“Технологии и организации” – одна из центральных тем истории бизнеса индустриального общества. Развитие торговли и транспорта расширяли возможности для выхода

промышленности на новые рубежи. Главными объектами капиталовложений в компаниях стали производство, продажи и управление (менеджмент), а отрасли производства, в которых развивался “большой бизнес”, были примерно одними и теми же в начале XX в. и в 1970-е годы. Это пищевая, химическая, нефтяная индустрия, металлургия и машиностроение, включая транспортное (авиация и автомобилестроение). Конкурентные преимущества в данных отраслях давал эффект масштаба: чем больший объем продукции выпускало предприятие за счет применения технологий, ускорявших процесс, тем меньше были затраты на выпуск единицы продукции, и при массовом производстве себестоимость изделий снижались. Сфера торговли настраивалась на реализацию больших масс товара путем ускорения доставки, снижения розничных цен, развития рекламы, системы скидок, продажи в кредит, и т.д. Интеграция производства и сбыта в одной организации могла дать большой объем прибыли.

Конкуренция при этом не прекращалась, но из свободнорыночной трансформировалась в олигопольную, когда на главных отраслевых рынках стали господствовать немногочисленные крупные фирмы, а малые и средние, не создававшие эффект масштаба, объединялись в сети.

Рассматривая национальные экономики начала индустриальной эры, Аматори и Колли выделяют в качестве лидеров США, Германию и Великобританию, а Францию, Россию, Италию и Японию, где крупные компании, имевшие свою специфику, начали создаваться несколько позже, относят к странам “второго эшелона”. В царской России, подчеркнули они, значительную роль государства в экономике – протекционизм, переход железных дорог в собственность правительства, приток иностранного капитала в промышленность, появление крупных передовых предприятий на фоне отставания архаичного сельского хозяйства и торговли. СССР был антагонистом миру капитала, и для успешного противостояния ему государство построило немало крупных предприятий с заимствованием западных технологий. В довоенный период, годы войны с нацизмом и реконструкции это обеспечивало быстрый рост производства, однако централизованное директивное планирование лишило предприятия хозяйственной самостоятельности, что в перспективе сделало советскую экономику неконкурентоспособной и изолированной от мировых тенденций развития.

Для довоенного периода характерно относительное отставание организации европейского бизнеса от американского. Это редкие случаи

слияний и поглощений, меньший размер компаний и рынков сбыта, участие владельцев капитала в управлении фирмами. После Второй мировой войны установилась экономическая гегемония США, которая выражалась в широком распространении американских товаров, капиталов, технологий и организации фирмы. Ее дополнило “японское чудо”, основанное на доминировании исторически сложившихся финансово-промышленных кланов – “дзайбацу”, которые при поддержке государства и общества, опираясь на национально-культурные особенности – природное трудолюбие, тягу к образованию, почитание авторитетов, восприимчивость к новому и передовому у других наций, при минимизации военных расходов и разработок обеспечили японской экономике взлет. Ее менеджеры внедрили ряд собственных инновационных приемов и стали конкурировать даже с американцами, причем в тех областях, где позиции последних были особенно сильны – автомобилестроении и электронике. Индустриальный мир вступил в высшую фазу развития, которая предшествовала кардинальным переменам.

То, что Аматори и Колли называют “третьей промышленной революцией”, в СССР 1960–1970-х годах называли научно-технической, что, конечно, звучит конкретнее. Но к каким сдвигам в мировой экономике она привела, наши обществоведы и экономисты поняли слишком поздно, когда процесс глобализации и информатизации, в котором доминировали транснациональные компании (ТНК), оттеснил не вписавшуюся в него экономику бывшего СССР и других социалистических стран на

обочину развития. Трансформации мировых экономических связей и бизнеса в конце XX – начале XXI в. посвящен завершающий раздел книги (с. 207–255).

Соединенные Штаты Америки, ставшие с помощью ТНК творцом нового экономического порядка, сохранили положение лидера, а казавшиеся незыблемыми позиции “менеджерских” фирм с их разросшимися управленческими структурами поколебали усиление рынка как глобального распределительного механизма и питательной среды ТНК и предпринимательство как креативное поведение. Многие развивающиеся страны успешно вписались в постиндустриальную экономику благодаря своевременной переориентации на развитие собственных импортозамещающих технологий и экспорта высокотехнологичной продукции. Важнейшие из них – Аргентина и Южная Корея, а в последнем десятилетии – Китай и Индия. Стратегии их успеха были разными, они не копировали западную модель и должным образом отражены в книге.

Труд Аматори и Колли – превосходно выполненный обобщающий очерк многовековой истории бизнеса, написанный с учетом меняющихся точек зрения. Излагаемый материал подкрепляется данными более 50 статистических таблиц и графических изображений. Книга может служить пособием для исследователей истории бизнеса – науки, еще довольно молодой для нашей страны.

Б.М. Шнотов,

доктор исторических наук, профессор
Институт всеобщей истории РАН

J.T. Kloppenberg. READING OBAMA: DREAMS, HOPE, AND THE AMERICAN POLITICAL TRADITION. Princeton: Princeton University Press, 2011, 302 p.

Дж.Т. Клоппенберг. ЧИТАЯ ОБАМУ: МЕЧТЫ, НАДЕЖДА И АМЕРИКАНСКАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ТРАДИЦИЯ. Принстон, 2011, 302 с.

За последнее время увидел свет целый ряд исследований, посвященных личности президента США Б. Обамы, истории его семьи, роли расового и этнического факторов в его бурном восхождении в Белый дом, отмечает Джеймс Т. Клоппенберг. “Моя цель иная. Я хочу сосредоточиться на его идеях”, – подчеркивает он в предисловии к своей новой книге “Читая Обаму: мечты, надежда и американская политическая традиция” (с. XIV). Видный американский историк, руководитель кафедры истории Гарвардского университета Дж.Т. Клоппенберг рассматривает идеи и представления президента в системе из трех

координат: история американской демократии, достижения философского прагматизма и интеллектуальный переворот, взрыв 80–90-х годов XX в. в США. Не менее важно, по мнению исследователя, рассмотреть деятельность президента и как автора книг и речей, и как успешного практического политика в русле американской политической традиции.

Историк подробно анализирует две книги Обамы. Американские критики высоко оценили идейно-художественный уровень первой из них “Мечты моего отца”, вторую – “Дерзость надежды” – критиковали, по мнению Клоппенберга, несправедливо, как произведение,