

УДК 330.8 + 005.9

## **УПРАВЛЕНИЕ КРУПНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ**

*О.Н. Климова*

В статье проведено исследование основ управления европейскими торговыми объединениями – купеческими гильдиями. Дается описание целей функционирования организаций, характеристика управляющей подсистемы. В заключении делается вывод о системном характере основ управления и наследовании ряда характеристик современными организациями.

Ключевые слова: управление, корпорация, купеческая гильдия, самоуправление.

На протяжении всего своего существования человечество действует в рамках различных организаций. Еще недавно считалось, что наибольший интерес с точки зрения управления представляют крупнейшие из них: государства, армии, такие духовные объединения, как Католическая или Православная церкви. Однако сейчас пристальное внимание обращено на организации, которые создавались, исходя из экономических интересов. В Европе такие общества традиционно называют корпорациями, то есть союзами, объединяющими лиц на основе профессиональных интересов.

Одними из самых древних корпораций считаются купеческие гильдии и цеховые объединения. На протяжении нескольких столетий между купцом и ремесленником не было четких границ, поэтому гильдии небольших городов вполне удовлетворяли интересы и тех и других, ведь все участники зависели друг от друга. Только позднее в крупных городах произошло увеличение специализаций ремесленников, которые стали предпочитать создавать объединения по ремеслам и организовывать собственные корпорации по типу купеческих – цехи.

И все же осмысление исторического опыта управления крупными корпорациями ярче всего можно продемонстрировать на примере европейских купеческих гильдий, поскольку они сложились на полвека раньше ремесленных цехов. Под гильдией подразумевается строго регламентированное профессиональное объединение, в первую очередь, торговцев [1, с. 182].

Первые гильдии появились в древних Месопотамии, Египте и Китае. Купеческие гильдии были широко распространены в Древней Греции, эллинистических империях, древнеримской империи и Византии. В различных видах гильдии средневековой Европы смогли просуществовать вплоть до XIX в. [3, с. 124]. И сегодня многие корпорации могут считаться наследниками этих объединений.

Одним из первых уроков в управлении крупными корпорациями следует назвать высокий уровень самоорганизации. С самого начала их существования вступление в купеческие гильдии происходило на добровольных началах. Лишь позднее, когда независимые торговцы стали неконкурентоспособны по отношению к гильдиям и образовавшаяся в результате этого монополия получала признание со стороны королей и феодальных вельмож, а гильдии стала оказывать значительное влияние на городское управление, поскольку теперь ее членами были все богатые купцы, принцип добровольности сменил принцип передачи места в гильдии по наследству.

Самоуправление в гильдейском объединении основывалось на равенстве всех его членов, каждый из которых обязан был признавать власть его представителей. Управление делами гильдии, а именно определение прав и обязанностей лиц, входящих ее состав, правил организации торговых хозяйственных операций, норм обязательных сборов с членов гильдии как на внутренние (местные) потребности, так и на общегородские, а также выбор или смещение старшины лежало на собрании членов всех ее участников. Старшиной обычно избирался наиболее авторитетный и богатый купец, обладавший несомненными лидерскими или предпринимательскими качествами. Он занимался делами по разрешению разногласий среди членов гильдии, а также рассматривал претензии, обращенные к участникам объединения, со стороны других лиц [2, с. 256].

Вторым залогом успеха была четко выраженная целенаправленность. Поскольку гильдии были объединениями профессиональных торговцев, то их главной целью было улучшение условий торговли. Так было проще охранять товары при перевозке, добиваться их более выгодного сбыта, строить подворья при ярмарках и в портовых городах. Участники гильдий договаривались о совместной вооруженной самозащите против третьих лиц в условиях торговых походов.

Целый ряд гильдий в средневековой Европе обеспечивал и достижение социальных целей, например, предоставляли деньги на похороны бедных членов профессиональных союзов, обеспечивали приданое для бедных девушек, подобие медицинского страхования, уход за больными. Особо важно подчеркнуть основы взаимопомощи при кораблекрушениях, ограблениях или выкупе попавшего в плен товарища [2, с. 120].

Гильдии выполняли ряд информационных услуг, даже выступали в защиту прав потребителей.

Иногда объединения даже следили за нравственностью своих членов, особенно за теми, кто увлекался азартными играми и ростовщичеством.

Четкая иерархичность также служила залогом успешного управления. Показать иерархию гильдейских членов проще всего на российских примерах. Согласно указу Петра Великого купечество было разделено на три гильдии. Купцы первой гильдии – это воротилы с крупным капиталом, стоящие на вершине иерархии, они занимались оптовой торговлей, содер-

жали крупные производства, а также активно занимались внешней торговлей. Ко второй гильдии относились дельцы с меньшим капиталом, в основном это были владельцы магазинов (привозов), имеющие небольшие производства и занимающиеся мелкооптовой торговлей. Ежегодный гильдейский взнос купца определялся его принадлежностью к той или иной гильдии. Так, для купцов, принадлежащих к первой категории, ежегодный взнос составлял – 3212 рублей, для членов, принадлежащих ко второй гильдии – 1345 рублей, к третьей гильдии – 438 рублей [2, с. 439].

В гильдиях существовали определенные правила торговли с целью исключить конкуренцию между членами объединений и не позволить более энергичным и способным купцам убрать с рынка более слабых торговцев. В связи с этим принимались весьма строгие меры, касающиеся снижения цен и различного рода нечестных методов конкуренции, а именно скупки или придержание товаров, монополизации торговли, перепродажи по более высоким ценам и т.д. Однако ни штрафы, ни прочие наказания вплоть до тюремного заключения, не могли искоренить запрещенные формы обогащения. Тогда было введено правило, позволяющее каждому члену гильдии получать процентную долю от заключенной сделки. Правда, в некоторых городах процентную долю получали только те члены купеческой гильдии, которые на момент заключения договора находились в городе. Обладая возможностью регулировать цены и обеспечивать всем членами приблизительное равенство возможностей, гильдии ограничивали появление класса посредников.

Члены гильдии давали клятву соблюдать правила и платили штраф за их нарушение. Правила торговли были достаточно гибкими, они могли меняться или корректироваться по мере необходимости [1, с. 183–184].

Таким образом, на примере европейских купеческих гильдий мы можем увидеть, что такие особенности управления как высокая степень самоорганизации и направленность на достижение не только экономических, но и социальных целей являются важным показателем, обеспечивающим выживание организации.

#### Библиографический список

1. Guilds. The Middle Ages: An Encyclopedia for Students. Ed. William Chester Jordan. Vol. 2. New York: Charles Scribner's Sons, 1996. – Pp. 182–185. – The article on the Internet in Russian.
2. Омельченко, О.А. Всеобщая история государства и права / О.А. Омельченко. – 3-е изд., испр. – Т. 1. – М.: ТОН-Остожье, 2000. – 528 с.
3. Харитонович, Д. Э. Ремесло. Цехи и мифы / Д. Э. Харитонович // Город в средневековой цивилизации Западной Европы. – Т. 2. – М.: Наука, 1999. – С. 118–124.

[К содержанию](#)