

N. S. B. Gras

PODUZETNIČKA POVIJEST¹

S engleskog jezika prevela: **Vedrana Čemerin**, dipl. prof. engleskog jezika i književnosti i povijesti

Poduzetnička je povijest kolektivna biografija poduzeća, velikih i malih, prošlih i sadašnjih. To ne čini sav predmet istraživanja, ali je barem temelj daljnjeg napretka u ovom području. Prilikom proučavanja ove tematike želimo spoznati *poslovnu* povijest poslovnih ljudi i tvrtki, ne političke ili društvene aktivnosti tih jedinica. Drugim riječima, nastojimo istražiti povijest poslovnih pothvata – kako je gospodarstvo organizirano i kontrolirano kroz upravljanje i rukovođenje. Ipak, neće nas zadovoljiti ograničena obrada: moramo razumjeti sile na djelu, ne samo unutar gospodarstva već i izvan njega. Tako ćemo ustanoviti da je tvrtke potrebno grupirati za učinkovito proučavanje, često u obliku industrija. Ostale kvalifikacije i usklađivanje generalne problematike iskazat će se na sljedećim stranicama.

Poduzetnička je povijest koncentrirana na slijed aktivnih nastojanja združenih potragom za profitom, odlikama i uslugama. Rad je čimbenik, nesumnjivo, država može imati pozitivan ili negativan utjecaj, tehnički je napredak pomoć ili zapreka ovisno o uvjetima, a kapital se stječe ili gubi u tijeku poslovnih zbivanja. Ali nastojanja se nastavljaju. Tvrtka može propasti, pogotovo u panici ili krizi, ali netko, često bivši zaposlenik, osnovat će novo poduzeće. Tradicije i metode rada starije jedinice predaju se dalje. Stopa smrtnosti je visoka, a ipak, život i borba se nastavljaju. No, ostaje mračna pomisao koja odiše ljudskom krhkošću: ne napredujemo u mudrosti jednakom brzinom kao što napredujemo u znanju; nadolazeća generacija povremeno pretrpi žalac sudbine – jureći ravno u bankrot i reorganizaciju. Pa ipak, postoji nada u proučavanju povijesti poduzetništva koja bi zbog svoje akumulacije iskustava mogla štititi od katastrofe. Ali kako bi povijest gospodarstva mogla biti učinkovita, osim ako poslovni čovjek već pritisnut financijskim teškoćama ne zastane kako bi je proučavao?

Alternativa je upravo povjesničar poduzetništva, ures svake tvrtke, poput današnjeg ekonomista bez kojega niti jedna značajna američka tvrtka ne posluje.

Poduzetnička povijest nije proučavanje poljoprivrede, rudarstva, trgovine, prometa i tako dalje. Ona je istraživanje jedinica prihoda u sukobu ili suradnji s ostalim jedinicama. Mogli bismo, istina, razmotriti povijest poduzetničkih jedinica u, primjerice, prometu, ali naša su osnovna tema Cunard Line, Canadian Pacific, United Aircraft and Transport Corporation, i tako dalje.

Napisao sam ovo kao da postoji općeprihvaćeni sadržaj poduzetničke povijesti. To nije točno. Ne postoji opća teza o poduzetničkoj povijesti, enciklopedijski članak koji bi se njome bavio niti stručni časopis posvećen njezinim interesima. Ovaj predmet u tolikoj mjeri pripada budućnosti da ga sada nije moguće formulirati na zadovoljavajući način. To je tim točnije s obzirom na činjenicu da je znanost poduzetništva još uvijek neformulirana. Čak su i nacije vodećih gospodarstava, ili možda te nacije posebice, u najmanjoj mjeri privremeno prestale razmišljati racionalno u području gospodarstva, osim ako smo slučajno dovoljno optimistični da mislimo kako su otkrile nešto što će zauzeti mjesto prokušane „obostrane koristi“ kao gospodarskog vodiča. U međuvremenu, ipak, znanstvenici mogu skupljati činjenice o razvoju poduzetništva u antičkoj Grčkoj, srednjovjekovnoj Italiji i suvremenoj Britaniji, Njemačkoj i Americi.

Svatko tko ulazi u novo područje suočava se s iscrpljujućim trenucima. Teško se lišava staroga dok prihvaća novo. Pokušava uzorati jednu brazdu, ali uviđa kako se ona sudara sa susjednima i možda ne uvijek u skladu s iglom kompasa. Ali sama ta novost pruža užitak radu prilikom susreta s romantikom nepoznatoga.

Kako bih želio znati sve o povijesti arapskog trgovca, njegovim pomagačima, njegovim poslovnim knjigama, njegovom kapitalu i njegovom vlasništvu nad opremom za transport. Želio bih znati više o organizaciji antičkih hramova i srednjovjekovnih samostana i kraljevskih kućanstava jer ovdje nalazimo primjere početnih nastojanja da se organiziraju i kontroliraju čimbenici proizvodnje u velikim razmjerima. Želio bih znati više o slomu ranonovovjekovnih trgovačkih kompanija, posljedicom možda i loše poslovne politike i lošeg upravljanja. Više knjiga poput Cravenove *Dissolution of the Virginia Company* bilo bi dobrodošlo. Koliko je bilo trgovaca sjedilačkog tipa poput Sir Thomasa Smythea, koji su pokušali više nego su bili sposobni izvesti? Volio bih imati povijest komercijalnog poduzetnika koji je postao industrijski poduzetnik u sustavu veleprodaje manufakturno proizvedenih dobara. Postoje tek fragmenti takvog lika, poput Jehana Boinebrokea, ali cjelovita je slika vrlo rijetka. Više nego jedan znanstvenik želio je podatke o kreativnim tvrtkama Industrijske revolucije. Studija Ericha Rolla o Boultonu i Wattu zaslužuje imitatore. Poduzetnik osamnaestog stoljeća morao se boriti ne samo s problemima nove tehnike, nego i s lijenim, pijanim radnicima i glupim direktorima kompanija. Kako bi bio dobrodošao dobar opsežan svezak o povijesti tvornice ili veleprodajne tvrtke koja je preživjela zadnjih stoljeće i pol! Željno bismo otvorili korice da saznamo kako je poduzeće o kome je riječ preživjelo depresije, fluktuacije tržišta i tehnološke promjene. Čak i Amerika ima materijala za takvu studiju. Koliko bogatije moraju biti starije države! Može li itko staviti ruke na poslovne knjige osamnaestostoljetnog londonskog trgovca specijaliziranoga za trgovinu s Amerikom? Ako je tvrtka Barnard i Harrison, mogli bismo nadopuniti detalje iz dokumenata Thomasa i Johna Hancocka iz Bostona u Massachusettsu. Uistinu, oni su već tema istraživanja jednog

škotskog znanstvenika trenutno na proputovanju kroz Sjedinjene Države. Ne bi li se netko mogao odmaknuti od teorija Roberta Owena kako bi proučio njegovo upravljanje i rukovođenje poduzećem? Ključ ideja zasigurno se krije u iskustvima. Niti jedan moj upit o adekvatnim izvorima za takvu studiju nije polučio rezultate.

Već dugo proviruju kroz stranice povijesti – naravno, „male povijesti“ – život i djela različitih poslovnih pomoćnika, poput bilježnika, posrednika, agenata oglašivača, savjetnika za investicije i stručnjaka za tvornice. Oni ubiru naknade, ali ne i profit. Oni se približavaju posjedovanju profesionalnoga stava prema svome poslu, a nekima od njih dodijeljene su polu-javne dužnosti. Njihov duh i stav mogli bi dobiti nov značaj u socijalističkome režimu. Ne bismo li mogli imati biografije nekolicine njih, istražene njihove račune i možda generalizacije o čitavoj vrsti takvih pomoćnika? Možda bi nekoga više zanimali gospodarski propisi različitih vlada. U tome slučaju, neka nam da svezak Izabranih statuta iz britanske gospodarske legislature. Bilo bi to dobrodošlo, iako ne toliko kao specijalistička monografija o užem subjektu.

Usprkos želji za tako mnogo studija, a one su doista mnogobrojne, predmet poduzetničke povijesti tek je u začetku. Poduzetnička je povijest u procesu razvoja. Kad sazrije, vjerojatno će se pokazati kako mnogo duguje ostalim disciplinama te će vjerojatno i sama utjecati na te discipline.

Etabilirana disciplina koja nam prva pada na pamet kao usko povezana s poduzetničkom poviješću je, naravno, gospodarska povijest – posebice onaj dio gospodarske povijesti nazvan trgovačka povijest. Tematika ove povijesti su roba, putevi, tržišta i trgovci. Često se radi o nediscipliniranome skupu različitih činjenica postavljenih unutar geografskoga i političkog okvira. Trgovačka povijest svakako nije poduzetnička povijest, zato što se ne koncentrira na organizaciju i kontrolu čimbenika proizvodnje za stvaranje dohotka. Ona je proučavanje mnogih situacija, ali ne praktičnoga ispreplitanja zdušnih nastojanja vezanih uz isplativost poduzeća.

Još jedan dio gospodarske povijesti čini povijest financija. Nju, naravno, ne smijemo zamijeniti s fiskalnom poviješću. Trenutno se financijska povijest bavi novcem i bankarstvom. Kada bi se bavila financijskom poviješću poslovnih tvrtki bila bi mnogo bliža poduzetničkoj povijesti. Istina, povijest bankarstva često zalazi bliže ovoj tematici, ipak, bez da se posve približi cilju. *The Great German Banks* Jacoba Riessera primjer je financijske povijesti koja je ujedno i poduzetnička povijest.

Industrijska povijest ulazi duboko u obrazac gospodarske povijesti. Kao što znamo, radi se o povijesti proizvodnje. Njezin primarni interes čini, sasvim logično, tehnika proizvodnje. Ostale interese čine tržišta, vladina kontrola i rad. Povremeno, kao u *Industrial History of the United States* Catherine Coman, koja je uistinu šira od industrije, primjećuje se poslovni ciklus, koji naravno sasvim jasno spada u područje poduzetničke povijesti.

U većini država poljoprivredna povijest čini važan dio gospodarske povijesti, a u Engleskoj je i njezin neophodan dio. Velik dio poljoprivrede bio je samodostatan, s jedva pokojim komercijalnim aspektom. Povjesničari su zapazili postojanje tržišne utakmice velikih i malih obrađivača, dolazak i razvoj novčane ekonomije, eksploataciju plantažne poljoprivrede i tako dalje, ali još je uvijek mali dio istraživanja posvećen kontroli (upravljanju i rukovođenju). S druge strane, organizacija u poljoprivredi važna je tema poljoprivredne povijesti i ovdje se povjesničar poduzetništva sav pretvara u oči i uši.

Čemu nastaviti? Gospodarska i poduzetnička povijest razlikuju se u sadržaju i ciljevima. A ipak, požurimo dodati da se radi o blizankama, iako ne „identičnima.“ Povijest poduzetništva nalazimo u pravnoj povijesti u jednakoj mjeri kao i u gospodarskoj. Trgovački zakonik, pomorski kodeks, englesko i američko običajno pravo, građanski zakonici, francuski trgovački kodeks i kanonsko pravo, srednjovjekovno i moderno, bogati su poduzetničkom poviješću. Slučajevi koji bi bili rješavani u skladu s propisima, pravilima i presedanima plodni su izvori za naše istraživanje. Gdje je mladi znanstvenik koji će se obučiti podjednako u pravnoj i poduzetničkoj povijesti? Imao bi priliku pokazati se vrlo korisnim. Koliko bi slučajeva mogao prikupiti i analizirati, od srednjovjekovnog Židova, kome je suđeno za kršenje zakona o lihvarstvu do suvremene banke koja svoj položaj koristi kako bi uništila konkurenciju utjecajnoga klijenta. I pravna i poduzetnička povijest pružaju jednaku metodologiju kojom bi se slučaj mogao analizirati. Pokazalo se da je i istragu i prikaz poduzetničke povijesti moguće pozajmiti iz sudske prakse. I dok pravni slučaj ima presudu i prosudbu, u slučaju poduzetničke povijesti nemamo niti jedno od toga. Ovo drugo bismo mogli nazvati problemom ako baš želimo, i to velikim, od dvadesetak-tridesetak stranica unutrašnjih činjenica i vanjskih odrednica.

Da se vratimo na ostale discipline, moramo razmotriti ustavnu povijest kao časnu poveznicu za poduzetničku povijest. To je dokazana disciplina i još uvijek služi kao odlično vježbalište za povjesničare. Bavi se organizacijom javnih institucija. Ona naglašava strukturu, kontinuitet, odstupanje i neosobnost. Često se ustavni povjesničar bavio tim temama podjednako u ekonomskim i političkim institucijama. Primjeri su Stubbs, Maitland i Gross. Srednjovjekovni ceh i suvremeno trgovačko društvo imali su svoje statute koje je potrebno interpretirati i koji su vjerojatno vrlo slični po tome što ih se bespogovorno provodilo. Članci trgovačkog društva Fuggera jednako su zanimljivi kao i bilo koji dokument ustavne povijesti. Isto se može reći o nekim poveljama trgovačkih kompanija i člancima udruženja suvremenih korporacija. Podrazumijeva se da ustav treba biti dobro promišljen, jasan i imati u vidu sve moguće situacije, no znamo da je on u praksi uvijek nepotpun i nejasan. Ustav mora biti tumačen i primijenjen. Onaj koji ga primjenjuje može biti mudar ili budalast, pošten ili pun predrasuda. U svakom slučaju, ustav u praksi može biti drukčiji od onog na papiru. Upravna povijest došla je na scenu kako bi pružila vrlo potreban korektiv. Naš dug profesoru Toutu i njegovim studentima vječan je i raste. Ne mogu, a da usput ne primijetim da se podučavanje predmeta poput uprave propituje kao sveučilišna disciplina. Smatra se da je ono ispod njihove časti i bez obrazovne vrijednosti. Odgovor na to jest da se čitav trend suvremene znanosti kreće prema stvarnosti – istini na visokim i niskim položajima. Upravna povijest razotkrit će istinu koja promiče ustavnoj povijesti.

Poduzetnička povijest združuje ustavnu i upravnu povijest, utoliko što se bavi ustavom i kontroliranjem gospodarstva. Ta kontrola dijelom je stvar politike, a dijelom rukovođenja – gospodarskih realnosti. Ovdje nema „velike povijesti,“ dapače, ona je najjiscrpnija „mala povijest.“ A kakav stručnjak njezin privrženik mora biti! On mora znati ponešto o marketingu, financijama, računovodstvu i tako dalje, kako bi napredovao u gospodarskoj povijesti. Ovdje uistinu nema nade za plemenitom temom koju bi se ispriopovijedalo na veličanstven način.

Dio posljedica socijalne povijesti bilo je privlačenje pozornosti na zla privatnog poduzetništva. Prolili smo toliko suza nad Industrijskom revolucijom da jedva možemo shvatiti kakve su bile promjene u organizaciji gospodarstva, upravljanju i rukovođenju njime. Vidimo bezobzirnu mehaničku snagu i bespomoćnoga radnika, no poduzetnička pozadina tih promjena prečesto se zaboravlja. Doista, taj naglasak na ljudskoj dobrobiti jedno je od autentičnih postignuća društvenih znanosti posljednjih godina. On je sada ušao u područje praktičnog poduzetništva kao neizostavan dio dobre poslovne politike.

Ekonomska, pravna, ustavna, upravna i socijalna povijest pripremile su put poduzetničkoj povijesti, ali povijesti kapitalizma (takozvanoj) ostavljeno je da pruži širok interes nekim osnovnim aspektima poduzetničke povijesti. Počevši 1902., Werner Sombart napisao je mnoge knjige koje izravno ili neizravno postaju poznate i koje su dale maha čitavoj školi pisaca na temu kapitalizma. Općenito su prilozima na temu: 1) uspona i razvoja akumulacije kapitala, 2) usponu duha kapitalizma ili, kako bismo trebali reći, poduzetništva; te 3) razvoju mehanizma odnosno organizacije poduzetništva.

Zanimljivo je da su mnogi od onih koji su učinili najviše za razvoj svijesti o poduzetničkom povijesnom razvoju najmanje voljeli poduzetništvo. To jest, najmanje su im se sviđale individualističke ili kapitalističke značajke. Doista, neki od njih su kapitalizam smatrali povijesnom kategorijom, koja bi, došavši kasno, mogla rano nestati. Najvećim dijelom su na tom polju vodeći socijalni ekonomisti, sociolozi i socijalisti. Gospodarski povjesničari i ustavni ikonoklasti kasnije su ušli u to područje, i to ne bez posljedica. Ali literatura koja proizlazi iz mnogobrojnih napora odvojena je od ostalih disciplina i neki tom predmetu niječu svako odvojeno postojanje. U svakom slučaju, djelo Sombarta, osnivača, pokazalo se plodnim za mnoge discipline, u koje treba uključiti i poduzetničku povijest.

Posljednjih se godina povijest Židova, dijelom kao faza u povijesti kapitalizma, proučava kao nikad prije. Uloga koju su Židovi odigrali u kreativnom poduzetništvu je čak veća nego u kreativnoj znanosti i umjetnosti. Istina je da je njima prikačena stigma lihvarstva i trgovine robljem, istina je da je njihova vrsta poduzetništva nemilosrdno natjecanje. A ipak, kamo god Židovi dođu, tamo će vjerojatno doći do većeg blagostanja i visoke kulture. Evo teme za poduzetničku povijest i niti u općem uzorku razvoja poduzetništva. I ne moramo ići do kraja uz Sombarta kako bismo cijenili važnost Židova. Bilo bi korisno, da usput primijetimo, kada bi Sombart izdao revidirano izdanje svog *Jews and Modern Capitalism* koji se već dugo ne tiska.

Ne pokušavam nabrojati sve utjecaje koji su sudjelovali ili sudjeluju u stvaranju poduzetničke povijesti. Ipak, još jedan sigurno zaslužuje da ga se spomene. Od otprilike 1907. ekonomiste sve više zanima poslovni ciklus i primjena preciznog mjerenja na ekonomske fenomene. Oni su učinili mnogo za otkriće i korisnu primjenu povijesti poduzetničke građe, poput cijena, postotaka kamata, dnevnica i profita. U obliku u kojem su oni izraženi – primjerice, cijene pamuka od osamnaestog stoljeća – uglavnom su doprinijeli ekonomskoj povijesti, osim u slučaju poduzetničkih profita. Ipak, pozadina se poduzetničke povijesti proširila, a interes za nju pojačao.

Usred ovog vihora utjecaja rođen je studij poduzetništva. Ne mislim pritom na studij trgovine ili sličnog, koji su u svojoj osnovi studij ekonomije. Povremeno još uvijek čujemo nekoga kako pita za studij ekonomije umjesto za studij poduzetništva. Najbolji je odgovor „Zašto ne bismo imali oboje?“, ali nemojmo miješati jedno s drugim

jer to pripada razmišljanjima devetnaestog stoljeća. Naravno, nema govora o tome da se poduzetništvo u potpunosti promatra s uskog i tehničkog gledišta. Svakako bi na takvom studiju trebali biti poučavani poduzetnička organizacija, politika i rukovođenje te sastavne discipline koje im doprinose s jedne, ali i gospodarska ekonomija, etika, pravo i povijest s druge strane. Treba napomenuti da su ovi zadnji predmeti opći ili sintetski, pokrivajući čitav raspon gospodarstva na svoj specifičan način.

Naravno, u ovom nas članku više zanima poduzetnička povijest nego poduzetničko obrazovanje. Sa stajališta povijesti možemo napraviti sljedeću analizu, koja će usput jasno iskazati razliku između nje i gospodarske povijesti. Povijesno proučavanje poduzetništva može se podijeliti na sljedeći način:

Gospodarska povijest – bavi se činjenicama: povijest organizacije poduzetništva, povijest poduzetničkog upravljanja, povijest poduzetničkog rukovođenja, povijest poduzetničke etike i povijest poduzetničkog prava.

Povijest poduzetničke ekonomije – bavi se idejama.

Iako poduzetnička povijest jest mlada, ona nije u tolikoj mjeri u povojima kao poduzetnička ekonomija, za koju je jedva moguće reći da je rođena kao disciplina. Kad odraste, trebala bi služiti poduzetničkoj povijesti, kao što povijest gospodarstva služi gospodarskoj povijesti.

Godine 1927. dekan harvardske School of Business Administration, Dean Donham, osnovao je katedru za poduzetničku povijest. Bio je to smion potez koji je istaknuo novi značaj poduzetničke povijesti. Najvažniji cilj bio je izgraditi korpus informacija koji bi služio kao pomoć u razumijevanju poduzetničke politike. Iskustvo nedavne prošlosti i sadašnjosti pritom se pokazalo kao preuska osnova za stvaranje pouzdanih sudova. Radikalno drukčiji uvjeti kakve bi prošlost mogla otkriti pružili bi stimulatívne savjete sadašnjosti. Zadatak se od početka pokazao teškim. Nije postojala poduzetnička povijest. Dostupnost gospodarske povijesti bila je ohrabrujuća, ali očigledno nije mogla mnogo pridonijeti, osim kao pozadina. Na neki način, prijašnja zaokupljenost gospodarskom poviješću učinila je zadatak razvoja poduzetničke povijesti težim za mene. Ovo je vjerojatno točno i za nekoliko mojih kolega iz grupe za poduzetničku povijest. Korektiv se razvija regrutiranjem studenata iz same School of Business. To znači da će studenti s pozadinom u studiju poduzetništva steći historijsko znanje o svome području. To na studenta stavlja teško breme, jer su i studij poduzetništva i historijska disciplina same po sebi dovoljne za jednu osobu.

Posljednjih šest godina provedeno je u proučavanju iskustva individualnih poduzetničkih jedinica u odnosu na pozadinu njihovih vremena. U nekim slučajevima istraživati se moglo na tiskanim izvorima, ali studenti se sve više oslanjaju na proučavanje rukom pisanih računa poslovnih tvrtki. U početku su se studije pisale o povijesti mrtvih tvrtki – to jest, onih koje su prestale postojati, barem u svome originalnom obliku. Os se sve više pomiče prema proučavanju živih tvrtki koje dugo postoje i igrale su tipičnu ili istaknutu ulogu.

Poduzetnička povijest prvenstveno se proučava u obliku slučajeva ili problema koji se grade od stvarnog, a ne fikcionalnog materijala. Cilj tog poučavanja ima nekoliko svrha. Trebao bi objasniti budućim poduzetnicima i ostalima da sadašnji uvjeti nisu oduvijek postojali, iako je uvijek postojao problem stvaranja profita u kompetitivnom sustavu. Trebao bi usaditi ideju promjene, fundamentalne promjene, onakve kakva

se sada poprilično dramatično zbiva u Europi i Americi. Trebao bi pružiti nadopunu nekim drugim kolegijima u poduzetničkom obrazovanju koji su visokospecijalizirani: poduzetnička povijest mora prikazati opću sliku iskustva jedne tvrtke. A na općenit način trebao bi unaprijediti studentovu sposobnost da rješava probleme gospodarske organizacije, upravljanja i rukovođenja. Istina je da se povijest ne ponavlja doslovno, ali svakako iskazuje repetitivnost starih problema i djelovanje starih sila.

Odmah će se pojaviti prigovori da ovo nije obrazovanje, nego život. Osim toga, Grci i Rimljani nisu podučavali takve stvari. Radi se o prokušanom modelu – Macaulay ga je preporučio – obrazovanoga čovjeka koji bi trebao služiti kao pripravnik na svome poslu. Ali već se dosta dugo nalazimo u dvadesetom stoljeću. Otkrili smo – nadam se ne prekasno – da civilizacija koju smo naizmjenice hvalili i kritizirali nije biljka koja raste u visećem vrtu, nego je ukorijenjena u tlo pod našim nogama. Štoviše, nemali broj znanstvenika svjestan je vrlo važne činjenice: umna su dostignuća čovjeka postignuta i moguće ih je održavati, kroz rad za život više nego kroz sport, ratovanje ili religiju. Postali smo bolno svjesni da je suvremeno poduzetništvo postavilo najteži izazov čovjekovu intelektu nakon problema razumijevanja svemira i čovjekova mjesta u njemu. Ne nudim nikakve isprike za podučavanje poduzetničke povijesti kao sredstva kojim se postiže cilj.

Ono za što se ispričavam, osim raspravljanja o stvarima koje me osobno zanimaju, je nemogućnost da postignem brži napredak. Proučavanje pojedinih tvrtki polagan je posao, a poopćavanje iz građe nije lagano, niti je sigurno sve dok se opseg činjenica ne poveća. Do sada je samo četrdesetak slučajeva prikladno za predstavljanje, ali oni su ipak dovoljni da me puste iz karantene.

Srednjovjekovne slučajeve ću preskočiti, i većinu ranonovovjekovnih. John Law, predmet jednoga od njih, vrlo je poznat na općenit način, ali potrebna nam je pažljivo skupljena kolekcija svih relevantnih dokumenata popraćenih kritičkim bilješkama. Takav bi zadatak ukazao na naše trenutno nepoznavanje nekih važnih pitanja. Lawov slučaj ukazuje na opasnost velikih jedinica kakve danas stvaramo, često putem holding kompanija. Takve jedinice predstavljaju nepremostive probleme rukovođenja, možda ne u teoriji, ali svakako u praksi. Očekivanja od samo djelomično razvijenog pothvata kakav je bio Lawov bila su nerazumna, stvarajući tako tradicionalni fenomen razdoblja brzog rasta. Povezivanje pitanja valute i spekulativnog poduzetništva fatalno je, kao što nam toliki primjeri iz američke povijesti devetnaestog stoljeća pokazuju.

John Hancock bio je loš poslovni čovjek, ali prihvatljiv domoljub, slično Samuelu Adamsu. Naslijedio je poduzeće od vrlo sposobnog ujaka i po svoj bi prilici izgubio svoj kapital da nije vođenje poslova prepustio drugima dok se on bavio javnom djelatnošću. O njegovim poslovima prije Revolucije imamo bogatu korespondenciju i nekoliko računa. U njima otkrivamo da je odmah nakon Sedmogodišnjeg rata, kada je Hancock naslijedio poduzeće, imao velikih poteškoća u odnosima sa svojim londonskim agentom. Nije mogao plaćati svoje račune, dapače, ponekad nije čak ni znao o kojim se iznosima radi. Je li izvor njegovih poteškoća ležao u depresiji, lošem rukovođenju ili smanjivanju njegova kapitala zbog plaćanja različitih oporučnih zaviještanja njegova dobročinitelja, nejasno je. Vjerojatno je glavni uzrok bilo loše rukovođenje, sud koji potkrepljuje njegovo nastojanje da s još jednim trgovcem preuzme kontrolu nad američkom nabavom kitova ulja za London.

Hancockov slučaj ukazuje na tip trgovca prisutan od trinaestog stoljeća do otprilike 1850-ih. Radi se o sjedilačkom tipu, nespecijaliziranome trgovcu koji se bavio tolikim stvarima da je naprosto morao propasti, osim ako nije posjedovao neobičnu rukovoditeljsku vještinu. Prvenstveno se radilo o trgovini s inozemstvom, poput ranih Bardija i Fuggera. Kao dodatak trgovini s inozemstvom, držao je maloprodajni dućan ili sklopio partnerstvo s takvom namjerom. Imao je robu ili brodove izrađene za njegovo trgovanje prema vlastitim specifikacijama; no prije je Thomas Hancock nego John ilustrativan primjer za takvu aktivnost, i to prvenstveno što se tiče brodova. No, obojica su imala skladišta i skladištili su robu za druge, jednako kao što su je prevozili kada je bilo slobodnog prostora na njihovim brodovima. Radili su kao komisionari za svoje londonske agente i obavljali bankarske usluge za svoje prijatelje i klijente. Slali su novac u London, rukovali mjenicama, primali depozite i ulagali novac za druge. Takvi su trgovci uobičajeno davali drugima osiguranje protiv nepogoda na moru, dijelom zbog profita, a dijelom očekujući jednaku pogodnost za sebe.

Takav je trgovac, često zvan knezom trgovaca, tijekom pet stotina godina bio temeljni tip trgovca. Prije njegova vremena putujući je trgovac, u većoj mjeri specijalist, vršio svoj posao ondje gdje mu je profit pokazivao put. Europski trgovac jedanaestog i dvanaestog stoljeća ilustrira ovaj tip, kao i karavanski trgovac sjeverne Afrike i Azije od pamtivijeka do danas. Klasu sjedilačkih trgovaca, gdje se generalni napredak dogodio od početka devetnaestog stoljeća slijedi još jedan specijalist, poslovni čovjek sa samo jednim područjem rada. Jedan je čovjek bio veletrgovac, drugi trgovac na malo, treći skladištar, i tako dalje. Kako je mehanička snaga stupala na scenu, poduzetništvo se mijenjalo. Potrebne su bile posebna vještina i dotad neviđena količina kapitala. Započinjala je nova era jače kompetitivnosti. To je trajalo otprilike stoljeće, ali već postoji snažna tendencija ka povratku na nespecijalizirani tip poslovanja kakav je vršio sjedilački tip trgovca. To ilustriraju i horizontalna i posebice vertikalna združivanja. U Americi istaknuti su primjeri Ford Motor Company, General Motors, Du Pont de Nemours and Company i Borden Company.

U zadnje vrijeme, kao i u vrijeme prevlasti sjedilačkih trgovaca, na vidjelo izlazi težak problem u rukovođenju koji donosi kombinacija tolikog broja funkcija. U ranijim vremenima vjerojatno je bilo mnogo pojava neuspjeha u rukovođenju i pitamo se neće li se slične situacije ponoviti. U svakom slučaju, student koji upravo ulazi u praktično poduzetništvo ima pred sobom teškoće i opasnosti ranijih razdoblja – kako su se one razvijale i kako se s njima nosilo u širokom rasponu iskustava. Ali među nekadašnjim sjedilačkim trgovcima s mnogo funkcija i današnjim horizontalnim i vertikalnim korporacijama stoji period prevlasti specijalista. Doista, uobičajeno je razmišljati o specijalistu kao o običnom poslovnom čovjeku, to jest trgovcu na malo, veletrgovcu, proizvođaču, skladištaru ili prijevozniku. Logično je da bi svaki studij poduzetničke povijesti trebao posvetiti nemalu pažnju i njemu. Svaka napredna zemlja ima mnogo primjera specijalista, „prvaka“ industrije. Amerika svoje ne samo da ima, nego ih i poprilično dobro poznaje. Cornelius Vanderbilt I. je zadovoljavajući primjer, zato što je bio izvanredan primjerak uobičajenog tipa. Na žalost, do sada nismo pribavili nikakve novije ili informacije iznutra o njegovome životu. Ipak, jasno je da je Vanderbilt prvo postao specijalist za prijevoz na vodi, a kasnije, poput J. J. Hilla, i na kopnu. Doista, Vanderbilt je bio prvi veliki željeznički magnat u Americi. Pružao je dvije stvari

neophodne u eri specijalizacije – usko poznavanje jedne poslovne grane i raspolaganje velikom količinom kapitala za ostvarenje svojih planova. Vanderbilt je kupio ili osigurao kontrolu jedne željeznice za drugom dok nije upravljao direktnom linijom od New Yorka do Chicaga. Pružao je usluge i plaćao dividende. U sadašnjim mračnim danima, nakon 1929. godine, skloni smo iskazati poslušnost čovjeku koji može obaviti takve zadatke, ali moramo imati na umu da su, dok se on bogatio, njegovi suradnici i javnost plovili na valovima brzog razvoja države još bogate prirodnim resursima.

Vanderbiltovo vrijeme bilo je teško i surovo. Vanderbilt je ustanovio da ne može voditi željeznicu i poštivati brojne male zakone različitih saveznih država, jednako kao što danas ne možemo prijeći bilo koju udaljenost a da istovremeno poštujuemo prometne znakove koji kazuju 20 milja na sat ili 14 i pol milja na sat. Kada je njegovim linijama zaprijetila oštra konkurencija, bio je prisiljen pribjeći manipulaciji dionicama kakvu danas ne možemo odobravati. Općenito govoreći, njegovo je doba bilo vrijeme neustaljenih etičkih načela, kakvo bismo mogli očekivati kada je poduzetništvo prolazilo kroz revoluciju u vlastitoj strukturi. Drew, Gould, Fisk i Vanderbilt primjeri su najgorih u svome vremenu, ali Vanderbilt je barem poput Rockefellera bio konstruktivan. Povijest bi mogla pokazati da su ciljevi, a ne metode, ove dvojice vođa bili korisniji društvu nego krajnje uređen i restriktivan sustav koji je uslijedio; sustav koji su ipak pomogle stvoriti njihove vlastite metode. Relativnost etičkih načela moguće je primijeniti na poduzetništvo u jednakoj mjeri kao i na druga životna područja.

John Wanamaker iz Philadelphije, pionir organizacije robnih kuća, pripadao je neznatno kasnijem razdoblju nego Vanderbilt, iako je njegov stav prema javnosti bio potpuno drukčiji: Wanamaker je bio specijalist u djelatnosti i postepeno je izgradio organizaciju koja je bila istovremeno i učinkovita i lojalna. Kapital koji mu je bio potreban zaradio je većinom u samom poslovanju. Njegova jaka strana kao specijalista bilo je oglašavanje. Uvijek je bio pred očima javnosti. Njegova robna kuća u Philadelphiji, a kasnije i ona u New Yorku, nije bila samo mjesto kupnje robe, već i središte novih događanja i novih stavova: njegova robna kuća bila je nacionalna institucija. Posljednjih godina tvrtka je postala korporacija pod kontrolom bankara i odvjetnika, financijski jaka, ali u borbi s jakom komercijalnom konkurencijom. Početni zamah još je uvijek snažan, ali počinje popuštati.

Jay Cooke bio je investicijski bankar čiji je slom pomogao pospešiti paniku 1873. godine. Izdavao je obveznice Građanskog rata s velikim uspjehom, pružajući Sjeveru neophodan prihod, a sebi značajan profit. Njegovo izdavanje obveznica pruža rani primjer popularnog oglašavanja na nacionalnoj razini. Cooke je bio veliki entuzijast i dostojanstveni majstor senzacionalnog oglašavanja. Kada je rat završio i kada je posao rada s vladinim bio na zalasku, Cooke je bio suočen s problemom nalaženja nekog drugog tipa obveznica ili smanjivanja vlastite organizacije. Cooke se pokazao tipičnim Amerikancem: nije htio odustati. Rezultat toga bilo je njegovo okretanje željezničkim obveznicama i time je postao instrument financiranja Nacionalne pacifičke željeznice u vrijeme kad nije bilo ni tereta ni putnika koji bi se vozili u tu regiju. Rezultat je bio katastrofalan. Ima i drugih lekcija koje bi trebalo naučiti iz Cookeovog iskustva, ali njih ćemo preskočiti. Postojanje opsežne dokumentacije i u Philadelphiji i Bostonu daje ovom slučaju iznimnu vrijednost, posebice zajedno sa značajnim iskustvima. Cookeova biografija gotovo je spremna za tisak.

Armour and Company izvanredan je primjer uspješne kompanije za pakiranje, dugo pod kontrolom vlasnika i njegova sina, ali danas u širem vlasništvu. Dok je vlasnik ulagao svaki napor kako bi u izvanrednom slučaju imao vlastite financijske snage kojima će pomoći svom poduzeću, sin je kompaniju koristio kako bi potpomagao različita izdvojena poduzeća. Kad su nastale teškoće, žrtvovao je vrijednosne papire središnje kompanije kako bi zadržao ostala poduzeća. Posljedica je bio gubitak obiteljske kontrole i skoro svega ostaloga. Tvrtka je bila pionir u pakiranju i aktivna u razvoju nusprodukata, ali čini se da nije bila dovoljno brza u prepoznavanju da, dok je tehnološka ili produktivna integracija relativno lagana, distributivna integracija predstavlja gotovo nepremostive teškoće.

Tvrtka J. P. Morgan and Company, privatni investicijski bankari, nedvojbeno je najpoznatiji američki koncern, osim možda Ford Motor Company. U razdoblju od otprilike 1884. do 1913. godine ova je tvrtka pokušavala uvesti red u kompetitivni kaos koji je postojao u prometnim i industrijskim sustavima Sjedinjenih Država. Imala je velike uspjehe, ali i velike gubitke. Kada se osvrnemo na četrdeset godina izvanrednog poduzetničkog vodstva starijeg Morgana, moramo zaključiti da je primarna politika bila valjana, ali metode manjkave. Kongres je otada smatrao nužnim pokušati završiti ono što je Morgan započeo. Da je Morgan znao kako proširiti svoju bazu da uključi i radnike i klijente kao i dioničare i vlasnike obveznica, bio bi naš najveći poslovni čovjek. Želio je zaustaviti nepošteno i neučinkovito rukovođenje kao i pogubno natjecanje. Njegovo oružje bila je novčana moć banaka i osiguravajućih kompanija. Na čast mu služi činjenica da je samo federalna vlada uspjela u reformama kojih se on prihvatio, i to nakon nekoliko godina prikupljanja iskustva.

Mnoge slučajeve koji se koriste mora se skupiti iz vanjskih izvora. Jedino zadovoljavajuće istraživanje dolazi od posjedovanja unutrašnjih računa i vanjskih komentara i kritika. Proučavanje agencije za oglašavanje N. W. Ayer and Son je takav slučaj. Ova tvrtka, najstarija i vjerojatno najpoznatija u Sjedinjenim Državama učinila je dostupnima svoju korespondenciju, račune i opsežnu dokumentaciju koja pokriva čitavo razdoblje njihova postojanja. Osnovana 1869. godine, korijenima seže do 1848. kroz kupovinu starijih kompanija. Uspjeh koji je doživjela sklop je visokog stupnja integriteta, pažljivog poslovanja i kreativnog oglašavanja. Takav koncern sličan je banki. Posjeduje nešto poput bankovne veze s klijentima koje zastupa. Interesi su mu raznoliki. Ima javni aspekt koji joj pomaže da služi širokoj grupi. To je uistinu suvremeni primjer razreda poslovnih pomoćnika koji seže do srednjovjekovnih posrednika, mjenjača novca i notara. Drago mi je što mogu reći da je knjiga o povijesti ove tvrtke već u pripremi.

Bez unutrašnje dokumentacije ne možemo daleko dogurati u poduzetničkoj povijesti. U slučaju postojećih tvrtki, poput gore navedene, ne postoji, jasno, prilika za prikupljanje građe s obzirom na to da je ona još uvijek u praktičnoj upotrebi. Ali u slučaju mrtvih tvrtki problem je otkriti, zaštititi, klasificirati i urediti izvore. Obično je trošak građe tako nizak kao što su troškovi kasnije obrade visoki.

Društvo za poduzetničku povijest očigledno je sredstvo prikupljanja građe i potpomaganja istraživanja i objave. Business Historical Society iz Bostona, Massachusetts, osnovano 1925. godine, pozdravilo bi osnivanje drugih organizacija za ovo područje kod kuće ili u inozemstvu. A kakvu prednost imaju Engleska i kontinent pred Amerikom! Italija ima neprocjenjivu poslovnu dokumentaciju četrnaestog i petnaestog stoljeća.

Gospodin H. Gordon Selfridge velikodušno je bostonskom društvu za poduzetničku povijest posudio zbirku Medici. Njegovo je vlastito istraživanje trgovačke povijesti učinilo da cijeni rad trgovaca i bankara iz obitelji Medici.

Pretpostavljam da bi London mogao osnovati takvo društvo da prikuplja financijsku, trgovačku i posebice manufakturnu građu. Birmingham bi mogao posvetiti posebnu pažnju metalu, Manchester tekstilu, i tako dalje. U praksi je neka vrst specijalizacije u području preporučljiva jer inače bi pothvat mogli preplaviti i skupljena građa i interesi koje će izazvati. Iskustvo već ukazuje na neke zaključke što se tiče organizacije takvog društva. Najbolje je ujediniti znanstvenike i poslovne ljude u zajedničkom nastojanju. Svaka grupa može ponuditi nešto što ona druga ne posjeduje. U izboru dokumenata neusporedivo je mudrije izabrati nekoliko zaokruženih, cjelovitih zbirki nego mnogo raznovrsnih fragmenata. Za istraživanje poslovnoga pothvata sva je građa praktična i sve su vrste građe potrebne jer je inherentni cilj kritički razumjeti podlogu i mudrost politike i rukovođenja tvrtkom. Pri skupljanju građe poduzetništva tražite korespondenciju, zapisnike direktora i dioničara, dnevne registre i registre računa, knjige salda, opće i posebne dnevnik. Birajte tipične tvrtke, ne samo one koje su prepoznatljive po nečemu izvan svog područja rada. Otkrivanje takve građe pružalo je posebnu radost pokojnom profesoru Unwinu, koji je ostavio bilješke o svom iskustvu.

Za očekivati je da će prikupljanje poduzetničke građe i proučavanje poduzetničke povijesti ostaviti traga na gospodarskoj povijesti. Ne vidim zašto bi se gospodarska povijest pretvorila u poduzetničku, niti zašto bi se već trebale sjediniti. Poduzetnička povijest razumije javne poslove i koncentrira se na privatno poduzetništvo. Gospodarska povijest razumije privatno poduzetništvo i koncentrira se na javni ili opći razvoj. Istina, neki gospodarski povjesničari poput profesora Gaya zainteresirali su se za privatno poduzetništvo samo po sebi. Objema grupama će se, shodno tome, upravljanje i rukovođenje individualnih tvrtki činiti velikom dnevnom stvarnošću suvremene ekonomske aktivnosti. Rastaviti poduzetništvo na ključne dijelove opasno je, čak i za potrebe proučavanja. Na primjer, odvojiti rad od cjelokupnog nastojanja poduzetničke jedinice smrtonosna je disekcija stvarnosti. Prava priroda našeg zajedničkog nastojanja da proizvedemo višak, još uvijek bez formalne konstitucije, bit će očigledna jedino ako budemo promatrali tok koordinirane aktivnosti većinom vođene motivom profita.

BILJEŠKE

- 1 N. S. B. Gras, „Business History,“ *The Economic History Review*, 4/4 (1934.), 385.-398.



Pro Tempore

Pro Tempore

ČASOPIS STUDENATA POVIJESTI BROJ 8/9, 2010.-2011.

Pro Tempore

Časopis studenata povijesti
godina VII, broj 8-9, 2010-2011.

Glavni i odgovorni urednik
Filip Šimetin Šegvić

Počasni urednik
André Burguière

Uredništvo
Tomislav Brandolica, Marko Lovrić,
Andreja Piršić, Filip Šimetin Šegvić,
Nikolina Šimetin Šegvić, Stefan
Treskanica

Urednici pripravnici
Marta Fiolić, Kristina Frančina, Sanda
Vučićić

Redakcija
Tomislav Brandolica, Marta Fiolić,
Kristina Frančina, Marko Lovrić,
Andreja Piršić, Nikolina Šimetin Šegvić,
Filip Šimetin Šegvić, Stefan Treskanica,
Sanda Vučićić

Tajnica uredništva
Martina Borovčak

Recenzenti
dr. sc. Damir Agičić
dr. sc. Ivo Banac
dr. sc. Zrinka Blažević
dr. sc. Ivan Botica
Miodrag Gladović, d.i.e.
dr. sc. Borislav Grgin
dr. sc. Mirjana Gross
dr. sc. Željko Holjevac
dr. sc. Nenad Ivić
Branimir Janković, prof.
dr. sc. Bruna Kuntić-Makvić
mr. sc. Hrvoje Klasić
dr. sc. Isao Koshimura
dr. sc. Mirjana Matijević Sokol
dr. sc. Hrvoje Petrić
dr. sc. Radivoj Radić
Danijel Rafaelić, prof.
dr. sc. Drago Roksandić
dr. sc. Relja Seferović
dr. sc. Boris Senker
Marina Šegvić, prof.
dr. sc. Božena Vranješ-Šoljan

Lektura i korektura
Marta Fiolić
Ana Jambrišak
Vedrana Janković
Nikolina Kos
Marko Pojatina
Tihomir Varjačić
Tajana Vlaisavljević

Dizajn i priprema za tisak
Tomislav Vlainić
Lada Vlainić

Prijevodni s engleskog jezika
Tomislav Brandolica
Jelena Krilanović
Tina Kužić, prof.
Marko Lovrić
Marija Marčetić
Judita Mustapić
Andrea Pečnik
Marko Pojatina
Prijevodi s njemačkog jezika
Sara Katanec
Mirela Landsman Vinković
Azra Plićanić Mesić, prof.
Filip Šimetin Šegvić
Prijevodi s francuskog jezika
Marta Fiolić
Tea Šimičić
Marina Šegvić, prof.
Mihaela Vekarić
Prijevodi sa slovenskog i srpskog jezika
Krešimir Matešić
Prijevodi s talijanskog jezika
Marina Šegvić, prof.

Izdavač
Klub studenata povijesti - ISHA
Zagreb

Tisak
ZT ZAGRAF

Naklada
Tiskano u 300 primjeraka

ISSN: 1334-8302

Tvrđnje i mišljenja u objavljenim
radovima izražavaju isključivo stavove
autora i ne predstavljaju nužno stavove
i mišljenja uredništva i izdavača.

Izdavanje ovog časopisa financijski su
omogućili:
Odsjek za povijest Filozofskog fakulteta
Sveučilišta u Zagrebu,
DTM GRUPA d.o.o.,
NARCOR d.o.o.,
TRANSPORTI KRAJAN d.o.o.,
HEMA d.o.o.,
KEMOKOP d.o.o.,
EUROGRAF d.o.o.,
Privatne donacije: S. S., M. F., prof.
dr. Drago Roksandić, Marko Lovrić,
Filip Šimetin Šegvić, Nikolina Šimetin
Šegvić, Tomislav Brandolica.

Redakcija časopisa Pro tempore svim
se donatorima iskreno zahvaljuje na
financijskoj podršci!
Redakcija se također posebno
zahvaljuje gospodinu Zlatku Ožboltu,
dia na trudu i pomoći. Zahvaljujući
njemu, put do izdavanja ovog broja
bio je mnogo lakši. Gospodinu Zoranu
Ivankoviću isto tako dugujemo veliku
zahvalu što nam je izašao u susret
prilikom tiskanja časopisa.

Časopis se ne naplaćuje.

Adresa uredništva:
Klub studenata povijesti - ISHA
Zagreb
(za: Redakcija Pro tempore),
Filozofski fakultet
Sveučilišta u Zagrebu,
Ivana Lučića 3, 10000 Zagreb

E-mail:
pt.redakcija@gmail.com
phillip.simetinsegvic@gmail.com