

Сайръс Маккормик и индустриализацията на земеделието*

През лятото на 1831 г. публика от няколко десетки заможни фермери, наемни работници и роби се струпва на една пшенична нива във фермата на Джон Стийл в Рокбридж Каунти, Вирджиния, за да наблюдава как едно приспособление, направено от дърво и желязо и теглено от кон, окосява на вълни златните класове. Импресарио на това "представление" е 22-годишният Сайръс Маккормик. Роден през 1809 г., в една и съща година с Ейбрахам Линкълн, Маккормик също е освободител, макар и от друг вид. Жътварката, изобретена от неговия баща, избавя стотици хиляди американци от тежък земеделски труд. Процесът на индустриализация, превърнал националното ни стопанство в най-продуктивната световна сила, не би бил пълен без механизацията на земеделието. И както отбелязва историкът Уилям Хъчисън, "от всички изобретения през първата половина на XIX век, революционизирали селското стопанство, жътварката е може би най-важното". Маккормикови не са единствените, изобретявали жътварка. Редица други компании или отделни лица развиват подобна технология. Но, както пише историкът Хърбърт Касън, Сайръс, "изнамерил бизнеса да произвежда жътварки и да ги продава на фермерите в Америка и чужбина". Неговият гений се състои в това, че се сдобива и защитава патенти за технологията и после превръща изобретението си - на което някои скептично настроени фермери са склонни да лепнат етикета "шмекерия" - в търговска необходимост. Пътувайки из фермерските провинции през 40-те години на XIX век и организирайки "театрални" демонстрации, Маккормик налага жътварката като перспективен търговски продукт. Той въвежда пръв и тактики, които бизнесмените използват оттогава насам: безплатен изпитателен период, гаранции за връщане на парите при отказ, покупки на изплащане и фиксирани цени. Накрая Маккормик премества младото си предприятие от селска Вирджиния в Чикаго, където построява фабрика, разраснала се в мощен индустриален център, известен днес под името "Интернешънъл Харвистър".

ЕДИН МЛАД МЪЖ НАСЛЕДЯВА ТЕХНИЧЕСКИТЕ ДАРБИ НА СВОЯ БАЩА

Сайръс Маккормик е най-голямото от осемте деца на Поли и Робърт Маккормик, потомък на шотландско-ирландски имигранти калвинисти, заселили се в колонии през 1734 година. Преуспяващ фермер, Робърт Маккормик притежава няколкостотин акра земя в обширен имот, включващ дъскорезница и мелница, в Уолнът Гроув, Вирджиния. Уолнът Гроув е разположен в плодородната долина между Блу Ридж и Апалачите - район, незасегнат от индустриалната революция, която по онова време набира скорост в Англия и североизточните щати. В селските области фермерите жънат пшеницата почти по същия примитивен начин като предците си през IV век, тоест ръчно, отрязвайки стъблата със сърп и връзвайки на снопи класовете.

Макар че му липсва училищно образование, Маккормик е човек с обширни познания и е надарен механик. "Моят баща разбираше еднакво добре от механика и изобретения и по онова време можеше да използва инструментите от магазините си, за да майстори всякакви машини", пише покъсно Маккормик. В началото на XIX век Робърт Маккормик експериментира с най-различни механични приспособления, за да облекчи земеделието и то да не бъде толкова трудоемко. Той изработва плуг за ниви, разположени на склон, машина за нищене на коноп и, най-важното, приспособление за жънене на пшеница, теглено от кон. В един забележително продуктивен период

* С любезното съдействие на издателство „Кибее“ ви представяме историята на Сайръс Маккормик и индустриализацията на земеделието.

от 1830 до 1831 г. той получава няколко патента, единия дори за "подобрения в преподаването на изкуството да се свири на цигулка".

Но изобретателският талант на Робърт Маккормик не му донася финансови облаги и, както отбелязва Сайръс: "Повечето от изобретенията му излизаха от употреба след няколко години". За щастие Сайръс Маккормик, освен че наследява техническия гений на баща си, притежава и усет за правене на пари. По-късно той си спомня какво си мислел веднъж като юноша, докато бил на езда: "Представях си как ще направя един милион... като същевременно чувствах, че тази идея е грандиозна, но че изглежда като сън или витаене из облаците - толкова далечна, недостижима, вълнуваща, но и толкова ясна". Мечтата става по-достижима, когато Сайръс получава средствата, чрез които би могъл да натрупа един милион, че и повече. Като най-голям син, Сайръс наследява по-голямата част от имота на баща си. През 1830 г., когато Сайръс става на 21 години, Робърт Маккормик му прехвърля правата върху жътварката, както и върху инструментите и технологията за направата ѝ.

СПЕЧЕЛВАНЕ НА ПОПУЛЯРНОСТ ЧРЕЗ ПУБЛИЧНИ ДЕМОНСТРАЦИИ

През 1881 г., когато приблизително 70 на сто от работната сила на Америка, включително 1,18 милиона роби, обработват земята, шестима души трябва да работят цял ден, за да ожънат два акра пшеница. С жътварката на Маккормик за същото време двама души могат да се справят с десет акра. Нуждата е очевидна и продуктът съществува, за да задоволи тази нужда.

Предизвикателството е в това да бъде открит начин този продукт да намери своя пазар в епоха, в която липсват всякакви масмедии, чрез които той да достигне до потенциалните си потребители.

"Театралните" публични демонстрации са единствената истински убедителна маркетингова техника. И спектакълът, който Маккормик организира във фермата на Джон Стийл през 1831 г., е първото от многобройните публични изпитания на жътварката. На следващата година той изнася ново представление в близкия град Лексингтън. Този път жътварката не се справя добре по хълмистата земя, но един от присъстващите, Уилям Тейлър, предлага на Маккормик да изпробва машината по неговите по-равни ниви. След като жътварката "изяжда" шест акра, Маккормик я изтегля на площада пред съдилището в Лексингтън, където казват, че един местен учител възкликнал: "Тази машина струва сто хиляди долара!"

Маккормикови все още не бързат да вкарат жътварката в широка употреба. Семейството вярва, че друго от изобретенията на Робърт - машината за нищене на коноп, крие по-надежден търговски потенциал. Сайръс приема ролята на главен пласьор и на тази машина. Но докато пътува из Кентъки, за да я популяризира и демонстрира, жътварката все не му излиза от ума. Той пише у дома, за да предложи да построи няколко жътварки в Кентъки. Робърт Маккормик обаче не е съгласен да се избързва: "Мисля, че построяването на машина за събиране на зърно в тази провинция ще бъде свързано с много трудности" - отвърща той, приканвайки Сайръс да се върне, тъй като жътварката "изисква ново оформление, което, ако се извърши у дома, ще бъде далеч от любопитните и завистливи погледи на чужденци".

Мнозина фермери, присъствали на демонстрациите или чели статии за машини, произведени в Англия и Съединените щати, си построяват собствени приспособления за жънене. В интерес на истината никой не може да претендира, че е изобретил първата жътварка. Както казва по-късно Сайръс Маккормик Младши: "Когато се отнася за просто земеделско сечиво от този род, по-правилно е да се употреби думата "конструирам", вместо "изобретявам". И наистина, един изобретател от Охайо, Обед Хъси, демонстрира и патентова своя собствена жътварка през 1833 г. Вероятно след като научава за машината на Хъси, Сайръс Маккормик кандидатства за патент на

машината, която той и баща му са построили през 1831 г. Срещу такса от 30 долара 25-годишният младеж получава през 1834 г. четиринадесетгодишен патент, подписан от президента Андрю Джаксън.

По онова време един патент е нещо повече от законова необходимост. Снабден с печат за одобрение и оригиналност, той представлява мощен маркетингов инструмент. През 1834 г. Сайръс Маккормик пише писмо до редактора на Микеникс магазин, в което твърди, че дизайнът на неговия конкурент "е част от принципа на моята машина и е изобретен от мен. Тя е изпробвана върху пшеница и овес през юли 1831 година... Бих искал да предупредя всички лица да се въздържат от каквато и да било употреба на гореспоменатия принцип, защото ще я разглеждам и третирам като посегателство върху моите права."

Обаче писането на писма до незначителни вестничета не е ефикасен начин да се чуе думата му. За да направи изобретението на баща си достояние на широката публика, Маккормик все още трябва да го демонстрира пред скептично настроени земеделци. Ала предизвикателството е особено голямо, тъй като Маккормик няма жътварка за продажба. Подобно на режисьор, нежелаещ да покаже постановката си, преди и последният детайл да бъде изпипан, Сайръс не иска да действа прибързано. "След като машината ми бе изпробвана и представена за първи път, взаимният интерес - на публиката и моят - налагаше да продължа работата си над нея, за да я доведе до такова съвършенство, каквото позволява залегналият в основата ѝ принцип, преди да я предложа на обществеността", пише той през 1834 година.

По-нататъшното развитие на жътварката е възпрепятствано поради участието на семейството в други търговски начинания. През 1836 г. Робърт и Сайръс Маккормик се заемат с операция за добиване и топене на желязо, наречена от тях "Котопакси". Но новият бизнес бързо замира, когато цените на желязото се сгромолясват, оставяйки Маккормикови да се разправят с тълпа разярени длъжници. "...Мисля, че това бе един от най-полезните уроци в моя делови опит - пише Сайръс през 1874 г. - Ако бях успял в начинанието с желязото, навярно никога нямаше да проявя достатъчно решителност и постоянство в усъвършенстването на жътварката, довели до сегашния успех."

След като постепенно се освобождават от ангажиментите си към "Котопакси", Робърт и Сайръс Маккормик, към които се присъединяват и по-младите братя Лиандър и Уилям, започват да пренасочват своите творчески и търговски усилия към жътварката. През лятото на 1839 година Сайръс подновява публичните си демонстрации и машината отново получава възторжени отзиви. "...Да се каже, че бяхме доволни от нейното функциониране, би било слаб израз на удовлетворението, което изпитахме" - отзовава се възторжено стантънският Спектейтър (Вирджиния). - Тя несъмнено е едно възхитително изобретение." В желанието си да подсили ефекта от подобни безпристрастни мнения Сайръс Маккормик ги използва като реклама и ги отпечатва в други вестници, купувайки място в тях.

Въпреки това жътварката бавно печели популярност. През 1840 г., когато все още отнема 37 часа изнурителен труд, за да се ожъне един акър пшеница на ръка, Сайръс Маккормик продава две домашно изработени машини за около 110 долара всяка, но те се счупват. След като отстранява дефектите в работилницата в Уолнът Гроув, семейството продава седем жътварки през 1841 г. Сайръс си спомня, че "всички те функционираха задоволително с допустимо отклонение от нормата, което по-късно щях да коригирам". За разлика от баща си, Сайръс Маккормик притежава способността да се концентрира изцяло върху един-единствен продукт. "Беше вложил цялата си душа в своята жътварка" - казва за него един съсед.

ЕДИН ТЪРГОВСКИ ПЪТНИК ПРОДАВА ЛИЦЕНЗИ

Изпипването на всеки отделен детайл е особено важно, защото жътварката на Маккормик се сблъсква с конкуренция; машините на Обед Хъси също получават благоприятни отзиви. И тъй като фермерите изявяват готовност да наблюдават и двамата съперници как жънат нивите им, изобретателите се подготвят за публичен двубой. Плантаторите от Вирджиния организират състезание между конкурентите през 1843 г. Съдийското жури установява, че машината на Маккормик е окосила 17 акра, докато по-малката жътварка на Хъси е успяла да се справи само с два.

До жътвата през 1844 г. Сайръс и членовете на семейството му са продали 50 машини за по 100 долара от базата си в Уолнът Гроув. Във Вирджиния са продадени 42. Тъй като никой фермер няма да купи такъв скъп продукт, без първо да му го демонстрират, пазарът на жътварки по правило е местен. И дори ако някой фермер от централна Пенсилвания поиска да се сдобие с жътварката на Маккормик, би срещнал големи трудности при доставката. Понеже по онова време нито железопътна линия, нито важен воден път обслужват Уолнът Гроув, превозването на жътварките е прекалено скъпо.

Маккормик заключава, че тази дилема може да бъде разрешена, ако жътварките се произвеждат по-близо до отдалечените потребители. През октомври 1843 г. той помества обява в ричмъндския вестник Семи-Уикли Уиг: "Тъй като е малко вероятно да успявам да задоволявам нуждата от жътварки в цялата страна, предлагам съдружие за производството им и продавам права върху патента." Неколцина предприемачи откликват на офертата, но фактически всички живеят в райони, съседни на Вирджиния. Цялостното производство на жътварки нараства на 75 през 1844 г., като 50 от тях са изработени от Маккормикови, а 25 - по техен лиценз.

След като урежда няколко машини да бъдат изпратени с товарен влак до далечни градове като Синсинати и Сейнт Луис, Маккормик дотътря една жътварка по обиколните пътища западно от Апалачите, където земята е по-равнинна, отглеждането на зърнени култури преобладава и работна ръка се намира по-трудно, отколкото във Вирджиния. Той демонстрира жътварката на селскостопански панаири, в частни ферми и в градове пред фабриканти, които евентуално биха проявили интерес да закупят лиценз.

Сред първите, сдобили се с лиценз, е "Бейкърс, Фич енд кърпани" от Брокпорт край Ню Йорк, през 1845 г. В обширни райони от онова, което тогава наричали Запада, Маккормик вербува купувачи на лицензи от Мисури, Охайо и Илинойс. Всяка сделка е различна: повечето притежатели на лицензи плащат на Маккормик по 20 долара за всяка жътварка, която произвеждат и продават. Други заплащат преференциална такса в замяна на изключителните права над дадена област. В старанието си да разшири обхвата на жътварката Сайръс вербува един свой братовчед, Дж. Б. Маккормик, като търговски пътник, отговарящ за Тенеси и Мисури.

Независимо от очевидните си, спестяващи труда преимущества, жътварката се продава трудно, най-вече заради високата си цена от 100 долара. От своите бази Сайръс Маккормик разяснява на фермерите икономическите съображения, убеждавайки ги, че машината ще изплати многократно цената си със спестен труд.

Докато Сайръс разкарва жътварката по пътищата, братята и баща му работят върху подобрието ѝ. Главният недостатък е, че редом с жътварката трябва да крачи и човек, който да пласти пожънатата пшеница върху платформата. Но през 1845 г. Маккормикови добавят специална седалка, на която пластачът може да седи. "Сега мога да гарантирам, че пластенето на пшеницата

ще се извършва с лекота и пълноценно от човек, удобно седнал отгоре на жътварката", пише Сайръс в Спектейтър (Маунт Морис, Ню Йорк). Този дизайн, станал известен под името "Олд Рилайъбъл", щял да бъде модел "Т" на жътварките - най-важният продукт на компанията в продължение на близо две десетилетия.

Когато търсенето нараства значително, Маккормик се сблъсква с проблема за качествен контрол. Притежателите на лицензите му са неблагоприятни. Някои от тях просто не са в състояние да произведат машините достатъчно бързо, за да посрещат нуждите на пазара. Други се инатят да внесат подобрения като седалката за пластача. "Ще останете изненадани, когато прочетете, че "Бейкърс, Фич енд кърпани" не си мърдат пръста да построят и една машина! - пише Маккормик у дома по време на една от безкрайните си обиколки. - Без никакво приемливо извинение... "Бейкърс, Фич енд кърпани" просто пренебрегват сделката."

Междувременно увеличеното търсене смазва малкото предприятие в Уолнът Гроув, където Маккормикови използват собствените си налични запаси от дървен материал, купуват готовата стомана от един местен човек и са наели няколко работници. Но макар да изработват 75 жътварки през 1846 г., производителността е повече от недостатъчна, за да се изпълнят всички поръчки, които пристигат. С тези нетърпеливи клиенти, обхващащи района от северните покрайнини на щата Ню Йорк - до далечния бряг на река Мисисипи, производството на жътварки престава да бъде индустрия от селски тип. Семейството разбира, че бизнесът му ще пострада, ако не премести производството по-близо до новите потребители в обещаващия Запад. Както пише Уилям Маккормик през 1857 г.: "Колкото и много да обичам старата Вирджиния, щяхме да погубим бизнеса си, ако бяхме останали там". Това смело действие изиграва решаваща роля за по-нататъшния успех на фирмата.

ИЗСЕЛВАНЕ И ПОСТРОЯВАНЕ НА ФАБРИКА В ЧИКАГО

Робърт Маккормик умира на 4 юли 1846 г., докато Сайръс е далеч от дома. Смъртта му се отразява болезнено на неговите синове, но същевременно им служи като импулс да напуснат Вирджиния и да проучат новите западни пазари. След победата си в Мексиканско-американската война Съединените щати спечелват обширни територии на запад. Когато правителството обявява новите земи за заселване, имигранти и жители на Изтока се стичат към просторните равнини и прерии. Мнозина от тях засяват прясно изораните ниви със здрави житни семена.

Сайръс Маккормик окончателно решава да се премести в Чикаго през 1847 г., където сключва съдружие за производство с "Грей енд Уорнър", бивши притежатели на лиценз. Граничният град, тогава бледо подобие на сегашния индустриален гигант, наброява само 17 000 жители и има няколко павирани улици. Но той бързо се разраства и става притегателен център, още повече, че е разположен на брега на езерото Мичиган, което позволява на компанията важен достъп до реките и каналите. Новите съдружници построяват близо 500 жътварки за реколтата през 1848 година.

Маккормик и Грей се скарват по основни финансови въпроси. За да избегне съда, Грей продава своя дял на Уилям Огдън и Уилям Джонс - заможни чикагски инвеститори, които са доволни да приемат пасивна роля в бизнеса. На следващата година по неясни причини Огдън и Джонс се съгласяват да продадат дела си на Маккормик за 65 000 долара, като така Сайръс Маккормик става единственият собственик. През тази година - 1849 - 123-мата работници на компанията произвеждат 1500 жътварки.

Вече самостоятелен, Маккормик проектира бързо уедряване на предприятието на брега на река Чикаго. Когато бива завършена в началото на 50-те години, фабриката се простира на площ от 706

квадратни метра и заема два етаж. Излазът на реката позволява на работниците да товарят готовите машини, всяка от които тежи около половин тон, направо на баржите и параходите. След 1851 г., когато изтича и последното от лицензните споразумения, всички машини се произвеждат в чикагския завод под надзора на Лиандър Маккормик, който се е преселил на Запад, за да работи с брат си. Изтормозени от зависимостта си от външни доставчици в ранния производствен стадий, Маккормикови търсят начин да направят предприятието си самозадоволяващо се. Още известно време те продължават да купуват сърпове от една масачузетска компания и предпазни палци, придържащи житните стъбла, за да бъдат отрязвани, от една фирма в Ню Джърси. Скоро обаче се освобождават от всичките си външни доставчици и построяват железолоярна, в която да се изработват необходимите компоненти.

Когато производството се увеличава драматично, Маккормик разработва основна дистрибуторска система. Методите, които изнамира, за да пласира нарасналата продукция, довеждат до няколко нововъведения в бизнеса: компанията наема търговски посредници, които отговарят за цели щати или за групи щати. В този едва ли не първи пример за подобна система посредниците отварят магазини, получават търговски образци от машините и вземат комисионни върху продажбите. Друго нововъведение е, че фермерите имат право да купуват жътварките на изплащане, като вноските се разпределят между жътвите. "По-добре е аз да чакам за парите, отколкото вие да чакате за машината, от която се нуждаете", казва Маккормик. И накрая, като един от първите, въвели подобна практика за обслужване на клиентите, която ще стане характерна за американския бизнес, той предлага безплатни изпитателни срокове и гаранции за връщане на парите при отказ.

Ефективно произвеждана и широко разпространявана, жътварката е приветствана като революционно съоръжение. През август 1854 г. Пенсилвейния Фарм Джърнъл отбелязва: "Днес може да се каже, че ерата на косите и прикрепените към тях гребла е безвъзвратно отминала". Също както модел "Т" на Форд се превръща в емблема на американската техническа мощ през първите десетилетия на ХХ век, така и жътварката на Маккормик символизира селскостопанската механизация и самоопределяне на страната. Маккормик представя своята жътварка на първото световно изложение в Лондон през 1851 година, където тя е показана в прочутия Кристъл Палас и демонстрирана на панаирната площ. Побеждавайки категорично на изпитанията по време машината на Хъси и местната конкуренция, жътварката спечелва златен медал. "Жътварската машина е ценна колкото всички експонати на изложбата, взети заедно" - съобщава Лондон Таймс.

Най-после завоювали широк потребителски пазар, Маккормикови увеличават продукцията си между 1851 и 1859 г. от 1004 на 4119 жътварки. Междувременно икономии от обема, съчетани със спестяването на материали, намаляват производствените разходи за една машина от 56,92 долара през 1853 г. - на 46,58 през 1859 г. Тъй като Маккормик поддържа цената сравнително стабилна, скоро жътварката става достъпна за повечето потенциални клиенти. До 1860 г. западните фермери събират с жътварката около 70 процента от цялата житна реколта в страната.

С помощта на тази машина производството на пшеница в САЩ се покачва от 100 милиона бушела през 1849 - на 173 милиона бушела през 1859 г. Вярна на очакванията, жътварката позволява по-малко фермери да извършват повече работа и през 1860 г. само 59 на сто от активната работна сила е заета в селското стопанство, вместо 70 на сто през 1830 г..

С бума на пазара за пшеница компанията на Маккормик става важно предприятие, а до 1860 г. Сайръс вече е милионер, какъвто мечтаел да стане. Той започва да играе активна роля в Демократическата партия и в делата на Презвитерианската църква. Именно в черквата, една неделя той среща Нанси Фаулър, дъщеря на собственик на магазин от околностите на Ню Йорк, която гостува на приятели в Чикаго. Маккормик е прави предложение в писмо и двамата сключват брак

на 26 януари 1858 година. През следващите 17 години им се раждат пет деца. Най-големият, Сайръс Младши, роден през 1859 г., заема по-късно предопределеното от името му ръководно място във фирмата.

ЖЪТВАРКАТА СЪТВОРЯВА ИНДУСТРИАЛЕН ЦЕНТЪР

Предлагайки ефективен начин за бързо прибиране на пшеницата, жътварката вече се е отразила върху хода на икономическата история. Но през 60-те години на века тя повлиява и върху развоя на най-паметното събитие в националната история. Макар и създадена от вирджински робовладелец, жътварката се оказва важно предимство за каузата на обединението на щатите в Гражданската война. Когато войната избухва през 1861 г., в пшеничните ниви на Севера има достатъчно жътварски машини, които да заменят труда на един милион роби. "За Севера жътварката е това, което е робството за Юга - пише на Маккормик военният министър Едуин Стантън. - Замествайки цели батальони млади мъже в житните поля на Запада, тя ги освобождава да се бият за Съединението на щатите на фронта и същевременно осигурява достатъчно хляб за народа и неговите войски".

Дори докато оръдията гърмят при Форт Съмтър, Маккормик и посредниците му се суетят около направата и продажбата на нова, подобрена жътварка. Самозагребващата машина е снабдена с механизъм, който автоматично помита от платформата житните класове и ги струпва на земята в спретнати купчини. Така отпада и необходимостта от пластач. До 1864 г. две трети от жътварките, произведени от Маккормик, са снабдени с този механизъм.

Тъй като войната продължава да измъчва нацията, Маккормик проумява, че бизнесът му в Америка за известно време ще бъде в застои. Затова през 1862 г. той заминава за Англия и прекарва следващите две години със семейството си в чужбина, като предприема голяма обиколка из Европа със самозагребващата жътварка. Машината е удостоена с награди в Германия, издържа успешно изпитания в Белгия, Русия и Италия. През зимата на 1863-1864 г. Маккормик пише на свой колега в САЩ: "Работих усилено и се надявам да постигна нещо, но се изисква време, за да се осъществи цялостно и широко внедряване на новото устройство в Европа". Въпреки успешните изпитания, получените положителни отзиви и рекламата, жътварката не намира пазар на континента, защото местните производители са много малко, а презокеанският транспорт се урежда трудно. Освен това в редица райони на Европа земевладелците не са заинтересовани да инвестират в машина, която би облекчила работата на техните арендатори.

След края на Гражданската война компанията възобновява производството си за САЩ и продължава да строи още по-ефикасни машини - докато не се разразява бедствие. Големият пожар в Чикаго на 8 и 9 октомври 1871 г. опустошава 9 квадратни километра от града и оставя без покрив близо 100 000 души. Сред унищоженото имущество на стойност 188 милиона долара е и фабриката на Маккормик, в която той е вложил през годините около 2 милиона долара и която е произвела главозамайващата цифра от 10 000 жътварки предишната година. "Реших веднага да започна работите по възстановяването" - пише Маккормик. Изоставяйки мястото на старата фабрика, той купува 160 акра земя край един от ръкавите на река Чикаго и изразходва 619 000 долара, за да построи внушителна фабрика с главна сграда 60 на 110 метра (десет пъти по-голяма от първата постройка от 1848 г.), склад от 40 000 квадратни метра и леярна и ковачница на 400 метра по протежение на реката. Фабриката бива открита през февруари 1873 г. и бързо започва да бълва жътварки. През 1875 г. възстановената компания е продала 13 031 машини.

НАЧЕЛО НА КОНКУРЕНЦИЯТА ЧРЕЗ УСВОЯВАНЕ НА НОВИ ТЕХНОЛОГИИ

В годините след Гражданската война "Маккормик и компания" възприема различен подход към разработването на нови продукти. Със славата на голямо индустриално предприятие, с международно признато марково име и внушителна вътрешна разпространителска мрежа Маккормик няма нужда да развива повече своя собствена технология. Компанията е заинтересована по-скоро да оставя гладни предприемачи да развиват нови изобретения и да изпитват качествата им на полето. Проследявайки няколко успешни дебюта, компанията закупува патентите и ги внедрява в собствените си нови продукти. Както пише Уилям Хъчисън през 1870 г.: "Изобретението се превърна в инструмента, а изобретателят - в служител на фабриканта".

Така например през 1860 г. Чарлс и Уилям Марш разработват жътварска машина, която прехвърля житни класове от платформата в сандък, за да бъдат вързани. Сега фермерът може да връзва снопите, докато се вози на машината, свършвайки за един ден толкова работа, колкото трима или четирима сноповръзвачи преди това. През 1873 година Маккормик купува патента на Марш. За наблюдателите новата хитрина представлява още една крачка напред в марша на човешкия прогрес. "От десетте или дванадесетте потящи се черноработници, които се трепели на житните ниви, вече можело всички да бъдат освободени - косачи, гребачи, пластачи, сноповръзвачи - всички с изключение на водача, а той имал честта да се вози на тази машина - триумфална колесница, която вършела сама цялата работа" - пише историкът Хърбърт Касън.

Тази триумфална колесница шества гордо цели десетилетия из нивите на западните и северните Съединени щати. А в края на 70-те години, до голяма степен благодарение на подобреното презокеан СЪЗДАВАНЕ НА "ИНТЕРНESHЪНЪЛ ХАРВИСТЪР" След смъртта на Сайръс Маккормик 25-годишният му син Сайръс младши поема бизнеса. До 1902 г. чикагската фабрика - единственото производствено предприятие на компанията - произвежда 35% от селскостопанския машинен парк на страната. Маккормик все още е изправен срещу конкуренцията на други производители на съоръжения и срещу нарастващото предизвикателство на нови компании, произвеждащи селскостопански машини, задвижвани с газ и пара. Обезпокоен от потенциално деструктивната конкуренция, Сайръс Маккормик Младши прави това, което правят много други бизнесмени в онази епоха: той посещава кантората на Дж. П. Морган в Ню Йорк. С партньора на Морган - Джордж Пъркинс - изпълнителните директори на Маккормик съставят план да слезат компанията с три други водещи компании. Планът предвижда новосъздадената компания да закупи активите на другите компании за 60 милиона долара. След добавяне на 50 милиона от сметки, по които предстои да се събират пари, и 10 милиона от Морган, "Интернешънъл Харвистър" щяла да разполага с капитал от 120 милиона долара. Маккормик сам предлага добавяне на "Интернешънъл" към името на компанията. При създаването си тръстът с президент Сайръс Маккормик Младши държи 85 на сто от пазара на селскостопански машини в страната. Подобно на повечето други големи предприятия "Интернешънъл Харвистър" става прицел на антитръстовите разследвания в началото на ХХ век. Но правителството не разбива компанията. Въпреки своите размери тя среща силна конкуренция: първо, от страна на производителите-ветерани на съоръжения като Джон Дийр и, по-късно - от автомобилни компании като Форд, чиито задвижвани с газ трактори бързо завоюват основен дял от пазара през първото десетилетие на ХХ век.