

**БИЗНЕС
ОБЩЕСТВО
ВЛАСТЬ**

№ 53-54
2024



НАУЧНО-УЧЕБНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ
В ОБЛАСТИ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

Состав редакционного совета журнала «Бизнес. Общество. Власть»

Председатель совета:

- Шохин Александр Николаевич – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, Президент НИУ ВШЭ, Президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).

Заместитель Председателя совета:

- Кириллина Валентина Николаевна – д.ф.н., профессор, заместитель заведующего кафедрой теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, директор института коммуникационного менеджмента, руководитель аппарата Президента НИУ ВШЭ.

Заместитель Председателя совета:

- Якобашвили Давид Михайлович – Президент ООО «Орион Наследие», член Бюро Правления Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Председатель Комитета по корпоративной социальной ответственности и демографической политике Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Руководитель Российско-американского совета делового сотрудничества.

Члены редакционного совета:

- Баширов Марат Фаатович - Генеральный директор АНО «Центр Изучения Проблем Международных Санкционных Режимов» (Autonomous Non-profit Organization «Center for the Study of Problems of International Sanctions Regimes»), Вице-президент GR лиги.
- Борисов Сергей Ренатович - PhD, к.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, Председатель Попечительского совета Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», заместитель Председателя Правительственной комиссии по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства.
- Браверман Александр Арнольдович – д.э.н., профессор, Генеральный директор – председатель правления АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».
- Никонова Екатерина Васильевна - д.филол.н., профессор, директор департамента Издательство «Пашков дом» – заведующая отделом периодических изданий, главный редактор журнала «Обсерватория культуры»
- Поляков Леонид Владимирович - д.филол.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти, профессор департамента политической науки факультета социальных наук НИУ ВШЭ, член совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека.
- Пумпянский Дмитрий Александрович - д.э.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, председатель Совета директоров Трубной Металлургической Компании и Группы Синара, член Бюро Правления Российского

союза промышленников и предпринимателей (РСПП), Президент Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (СОСПП), председатель Наблюдательного совета УрФУ.

- Сенин Владимир Борисович – к.ю.н., профессор кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ, заместитель Председателя Правления АО «Альфа-Банк», Президент Ассоциации Менеджеров России, член Президиума Совета Ассоциации российских банков, член Комиссии по банкам и банковской деятельности Российского Союза Промышленников и Предпринимателей (РСПП), член Совета Директоров НП «Национальный платежный совет».
- Чирикова Алла Евгеньевна – д.соц.н., главный научный сотрудник Института социологии РАН.
- Яковлев Сергей Михайлович – к.э.н., доцент, директор Международного института экономики и финансов НИУ ВШЭ.

Редакционная коллегия

Главный редактор:

- Орлов Игорь Борисович – д.и.н., профессор, зам. руководителя департамента политики и управления факультета социальных наук, руководитель научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Заместитель главного редактора:

- Ледяев Валерий Георгиевич – д.филос.н., ординарный профессор кафедры анализа политических институтов департамента социологии факультета социальных наук, преподаватель международного института экономики и финансов, ведущий научный сотрудник научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Члены коллегии:

- Гайворонский Юрий Олегович – канд. полит. наук., доцент департамента политики и управления факультета социальных наук НИУ ВШЭ, заместитель руководителя НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций.
- Лексин Владимир Николаевич – д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Федерального исследовательского центра «Информатика и управление» РАН.
- Мытенков Сергей Сергеевич – Вице-президент-Управляющий директор Управления информационных и коммуникационных технологий Российского союза промышленников и предпринимателей.

Ответственный секретарь:

Умаров Саламудин Шамсудинович – стажер-исследователь научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ.

Орлов И.Б.

Колонка редактора 9

Бизнес: отраслевое измерение

Андреева А.Д., Лобачева Е.В.

История развития производства стекла и хрусталя в России 10

Карасени Д.И., Мидлер Е.А.

Факторы успеха кондитерского дела купца Алексея
Ивановича Абрикосова 23

Кокшарова М.В.

Деятельность Российско-Американской компании 1799-1867
гг. 35

Немирова У.О., Богаткевич Т.А.

История успеха Карла Фаберже и влияние на культуру стиля
«Фаберже» 48

Николихин А.А., Лобачева Е.В.

История развития производства спичек в России 58

Полиенко В.А.

Рыболовный промысел на Обском Севере в 1822–1894 гг. 69

Суровцева М.В., Федорова В.И.

Вклад А.М. Сибирякова в развитие судоходства и освоение
североморского пути в конце XIX-начале XX вв. 82

Улитина В.Е., Булохова Т.А.

И.Я. Чурин: иркутский купец-меценат. История успеха в экспортном бизнесе с Китаем..... 87

Династии - социальный капитал России

Зими́на К.С., Золотарева Н.А.

Династия Голдобиных и их социально ориентированное предпринимательство в конце XIX - начале XX веков 95

Каширина А.В., Окружная Е.А., Мильто А.В.

Предпринимательская деятельность крестьянской династии Локаловых и ее вклад в развитие Ярославского региона 102

Норкина Ю.Ю., Малышева Е.А.

Социальная ответственность бизнеса в дореволюционной России на примере династии купцов Шихобаловых..... 113

Ромадова Е.А., Логунова И.В.

Деятельность купеческого рода Шелиховых на Липецкой земле 118

Шелементьев К.С., Лобачева Е.В.

Анализ предпринимательской деятельности на примере рода Араповых..... 126

Портрет женского предпринимательства

Захарова Д.А., Золотова Е.А.

Немаленькие женщины: неолиберализм и феномен женского предпринимательства..... 136

Просвиркина В.В., Задорожная О.А.

Женщины-предпринимательницы на территории Тобольской губернии (1863-1917 гг.)..... 147

Этика бизнеса и благотворительности

Ефанова П.Н., Гурина М.А.

История добрых дел династии елецких купцов Заусайловых 154

Гусева К.А.

Локаловы – крестьяне, построившие город..... 165

Казимилова Ю.В., Щенникова Е.Н.

Благотворительная деятельность нижегородского купца
Дмитрия Алексеевича Обрядчикова 176

Кречетова А.А., Золотова Е.А.

Этика предпринимательства в дореволюционной России:
исследование на примере купечества и внедрение в
современность 182

Объедков И.Д., Барина Е.П.

Общественная деятельность почетного гражданина Самары
И.В. Константинова 195

Селезнева А.С., Логунова И.В.

«Взаимная польза»: предпринимательская и
благотворительная деятельность провизоров Липецкой земли
В.К. Вяжлинского и Э.Е. Карстенса 201

Солоницына Л.И., Попова А.В.

Созидательная любовь: благотворительная деятельность
купеческой четы Подосёновых и их вклад в социальное
развитие города Мологи 212

Вклад бизнеса в развитие образования и науки

Болтенков В.С., Захарова А.Э.

Вклад дореволюционных предпринимателей в развитие
отечественного образования России 218

Зяблицева Е.Ю.

Рыбопромышленная школа В.Т. Земцова как учреждение
профессионального образования на Обском Севере (1897-1903
гг.) 228

Корягина Е.А., Шутько Л.Г.

«Дом науки им. П.И. Макушина» – пример воплощения модели народного университета А.Л. Шанявского в Сибири: влияние культурно-образовательной предпринимательской деятельности на архитектуру г. Томска..... 237

Минигалеев М.И., Мингалеева В.З.

Вклад дореволюционных предпринимателей в развитие науки и образования..... 249

Запечатленная память

Глухова Д.А., Заваленная А.П., Рубин В.А., Сулейманова Н.Р.

Захоронения выдающихся предпринимателей России как памятники истории и денотаты идентичности (на примере купеческой династии Хусаиновых)..... 259

Демидова В.А., Васько Е.К., Арясова А.Ю.

Роль династии Сапожниковых в формировании архитектурного облика купеческой Астрахани..... 268

Смирнова П.В., Попова А.В.

Вклад ярославского купечества в создание архитектурного облика города..... 278

Топоркова П.А., Арясова А.Ю.

Вклад братьев Губиных в историю архитектуры дореволюционной Астрахани..... 289

Связь поколений

Герасимова А.Е., Соколенко Е.В., Тер-Григорьянц А.А.

Промышленник. Финансист. Новатор 299

Изместьев В.А.

Иркутское предпринимательство сквозь века: прошлое и настоящее 304

Незнайкина Ю.В., Пачасуй Ю.В.

Вклад современных предпринимателей в развитие экономики Волгоградской области..... 314

Толчеева М.М., Логунова И.В.

Вклад Николая Ивановича Борцова в развитие Лебедянского района липецкой области..... 324

Щетинская А.И., Золотова Е.А.

Сергей Николаевич Галицкий – пример для будущих поколений 330

Предпринимательская тематика в современном образовательном процессе

Монякова Д.Д., Прохорова Е.С., Кузнецова С.Н.

Зарождение предпринимательства в мире и на Руси..... 341

Селезнева А.С., Кузьмина А.В., Шинкарева О.В.

Применение интерактивных методов преподавания для изучения темы инфляции с применением материала по истории предпринимательства России на уроках обществознания..... 351

Смолянова В.С., Осетров А.М.

Урок в форме образовательного квеста «Назад в предпринимательство» 357

Государство и бизнес

Кашинцев С.Д., Прокудин И.И.

Взаимодействие бизнеса и власти в условиях санкций и специальной военной операции на Украине 362

Кузнецов А.Г., Клышко С.А.

Трансформация GR-практик Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) в условиях специальной военной операции и санкционного давления 382

Паишев И.В.

Государство и бизнес в дореволюционной России..... 402

Сведения об авторах..... 414

КОЛОНКА РЕДАКТОРА



Дорогие читатели и коллеги!

В очередной двойной (3-й и 4-й) номер журнала «Бизнес. Общество. Власть» 2024 года вошли, прежде всего, статьи победителей и призеров Всероссийского конкурса «Наследие выдающихся предпринимателей России», разбитые на рубрики, примерно совпадающие с номинациями конкурса с указанием научных руководителей студенческих работ. Исключение составляют две статьи студентов НИУ ВШЭ, написанные на материалах защищенных в этом году выпускных квалификационных работ и логично закрывающие рубрику, посвященную GR-практикам современного бизнеса в условиях санкций и специальной военной операции на Украине.

Представленные в номере статьи объединены в разные тематические блоки, начиная с отраслевого измерения бизнеса (стекольное, кондитерское, спичечное, ювелирное производство, рыболовный промысел и судоходство) и заканчивая взаимоотношением власти и бизнеса в дореволюционной и современной России. Авторы статей обращаются к истории известных и малоизвестных региональных купеческих династий, отдельно освещают вопросы женского предпринимательства, благотворительности и этики бизнеса. Отмечая вклад предпринимателей в развитие науки и образования в России, молодые исследователи обращают внимание на роль купечества в формировании архитектурного облика российских губернских городов.

Не обошли вниманием участники конкурса такую важную проблему как связь опыта и традиций дореволюционных и современных бизнесменов. И, наконец, отдельной номинацией стала предпринимательская тематика в современном образовательном процессе. Материалы очередного номера журнала наглядно показывают расширение студентов разных специальностей и регионов к истории российского предпринимательства и опыту современного бизнеса.

В настоящее время формируется издательский портфель для номеров следующего года. Ждем новых авторов и новых оригинальных исследований.

Главный редактор журнала «Бизнес. Общество. Власть», доктор исторических наук, профессор И.Б. Орлов

БИЗНЕС: ОТРАСЛЕВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА СТЕКЛА И ХРУСТАЛЯ В РОССИИ

Андреева А.Д.,¹ Лобачева Е.В.²

В данной статье рассматриваются зарождение и развитие производства стекла и хрусталя в России, а также производство стекла и хрусталя на примере центров производства XXI века.

Ключевые слова:

стекольный завод, производства хрусталя в России, стекольное дело, Гусевской хрустальный завод, Никольско-Бахтеевский стекольный завод, Дядьковский хрустальный завод

¹ **Андреева Анастасия Денисовна** – студентка 2-го курса направления «Бизнес-Информатика» Пензенского казачьего института технологий (филиал) Московского государственного университета технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет). Рабочий адрес: 440026, г. Пенза Володарского д 6. Рабочий телефон: 8 (958) 839-02-08. E-mai: andreevaand03@gmail.com

² **Лобачева Елена Вячеславовна** – научный руководитель, преподаватель кафедры «Менеджмент и бизнес-информатика» Пензенского казачьего института технологий Филиала Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет) +79675044558, ev1158@yandex.ru. Г. Пенза, ул.Володарского, 6.

Введение

Актуальность статьи заключается в том, что производство стекла и хрусталя имело и продолжает иметь значительное историческое и культурное значение для России. Изучение истории этой отрасли позволяет понять не только технологические и экономические аспекты развития производства, но и его влияние на различные сферы общества, такие как искусство, архитектура, торговля и даже внешняя политика.

Развитие производства стекла и хрусталя в России до 1917 года

Первые стекольные предприятия появились в России в начале XVII ст. Это были небольшие производства с несколькими десятками рабочих, но понемногу они увеличивались и превращались в полноценные мануфактуры. До XVII в. стекло не пользовалось популярностью в обиходе. Из большого количества литературных источников известно, что в быту была распространена металлическая и деревянная посуда, а стеклянная почти не использовалась. Также не было и оконного стекла. Так, в Измайловском дворце в 1663 г. стояли стекла из слюды, а зеркала импортировали из Западной Европы.

Самый первый завод по производству стекла в России появился в 1635 г. Его построил швед Елисей Койетна в пустоши Духанино в Дмитровском уезде, из-за чего завод и получил свое название Духанинский. Об этом указывается в жалованной грамоте от 31 мая 1634 г., полученной от царя Михаила Фёдоровича: «...пушечного и рудознатного дела мастера Елисея Койета пожаловали, в нашем Московском государстве скляничное дело делать велели»[1]. Духанинский завод выпускал посуду для Аптекарского приказа. Царская аптекарская посуда являла собой высокохудожественные изделия из цветного стекла (темных цветов, а чаще всего коричневого тона), расписанные серебром и золотом.

В 1669 г. открылся второй, уже казенный, стекольный завод в Измайлове (Измайловский завод), начавший производить посуду из стекла. В ассортименте завода, кроме аптекарской посуды, присутствовали чарки, рюмки и т.д. Но их выпуск был сильно ограничен обслуживанием только нужд царского двора. Указанные заводы представляли собой скромные производства с небольшим количеством рабочих и ограниченным выпуском продукции. Однако они имели огромное значение для развития стекольного производства в России. Во-первых, они заложили основы техники стеклоделия. А во-вторых, появились первые русские мастера. Опыт, накопленный на первых заводах, привнес внимание к новому и великолепному материалу, превращая наличие хрустальной посуды для застолий в требование моды.

XVIII век стал поворотным моментом в истории Российского государства, постепенно превращая нашу страну в одного из ведущих мировых игроков. На протяжении этого времени Россия стремительно развивала свою экономику, культуру и достигла уровня передовых европейских стран в военном и промышленном отношении. В первой половине XVIII в. по всей территории нашей огромной страны возникали многочисленные предприятия и мастерские. Примечательно, что уже в конце XVII в. и в первой четверти XVIII в. около половины всех промышленных предприятий было построено за счет государственного казначейства или с помощью его поддержки. Общий промышленный подъем, начавшийся в царствование Петра I, захватил и стекольное дело. При правлении Петра I стекольное производство получило существенное расширение: началось строительство заводов, выпускающих хрустальную и стекольную посуду, а также зеркал в районе Санкт-Петербурга (Ямбургские и Жабинские заводы).

Важнейшую роль в дальнейшем развитии стеклоделия в России сыграл государственный стекольный завод, заложенный Петром I в начале XVIII в. на Воробьевых горах под Москвой, и к середине XVIII ст. вместе с Ямбургскими заводами переведённый в Петербург. Завод этот стал образцом для всех других стекольных предприятий страны, подлинной школой для русских мастеров стекольного дела и лабораторией освоения новой техники. Петр I всячески покровительствовал развитию стеклоделия: отменил пошлины на изделия, приглашал немецких мастеров и посылал русских учиться за границу. В XVIII в. стекольная промышленность в России росла максимально быстро, т.к. спрос был огромным. Изделия пользовались огромной популярностью у разных слоев населения, что являлось гарантом сбыта продукции.

Зарождение частных русских стекольных предприятий помогло начать массовое производство стеклоизделий. Там производилась посуда для использования в быту. Именно частные заводы снабжали ими всю страну. Это была новая, особенная ветвь отечественного стеклоделия, опирающаяся на другие экономические и социальные основы, нежели императорские казенные заводы. При этом государство оказывало непосредственное влияние на развитие отрасли. В качестве примера можно привести тот факт, что в 1747 г. с целью сохранения лесных массивов издается указ Сената, запрещающий строить под Москвой железные и стекольные заводы. Из-за этого в 1748 г. первые частные стекольные предприятия (например, мануфактуры Мальцовых - Гусевская хрустальная и Дятьковская хрустальная) переносятся из Московской губернии.

Во второй половине XVIII в. государство поощряло частное предпринимательство. Политика Екатерины II была обращена на расширение прав помещиков, что в 1782 г.

породило закон, который позволял владельцам распоряжаться лесными угодьями. Влияние этого фактора на развитие стекольного производства было непосредственным. Более крупные собственники лесных земель направили свои финансовые ресурсы на строительство стекольных фабрик, чтобы извлечь максимальную выгоду из леса. Ведь использование бесплатного топлива делало производство чрезвычайно прибыльным. В России стекольные заводы функционировали исключительно на лесном топливе, в отличие от западноевропейских заводов, которые использовали каменный уголь. В результате, начиная со второй половины XVIII в., количество стекольных заводов значительно увеличилось и в 1804 г. достигло уже 114. На развитие отрасли также повлиял указ императора Павла I, который постановлял: «по достаточному количеству выделяемого на Российских заводах стекла, зеркал и всякого рода хрусталя повелеваем привоз оных из-за границы запретить». Таким образом, протекционистская политика государства обеспечивала более благоприятные условия для развития отечественного стеклоделия.

В дальнейшем огромное значение для развития отечественных мануфактур имели периодические Всероссийские выставки мануфактурных изделий. Первая выставка была проведена в Санкт-Петербурге в 1829 г., и ее рассматривали как «истинно национальное учреждение». Она должна была «явить свету успехи наших мануфактур в полном их блеске и величии». Эти выставки устраивались через каждые 2 года в Москве и Петербурге попеременно до 1849 г., когда эта система нарушилась в связи с участием России во Всемирных выставках. Кроме того, Нижний Новгород также стал местом подобных выставок и ярмарок. Большую популярность на этих выставках имели массовые изделия, произведенные на мальцовских заводах, поскольку

«хрустальная и фарфоровая посуда ... теперь стала доступна людям среднего достатка», и мальцовскому заводу даже была присуждена большая золотая медаль выставки «за отличное качество хрусталя». Несмотря на это, разница в качестве изделий, создаваемых императорскими заводами и частными производителями, подчеркивалась на таких выставках экспертами: «эксперты всегда смогут отличить изделия императорских заводов от частных, основываясь на высоком качестве материалов, более качественной и надежной позолоте, а также тщательной отделке, придающей изделиям большую ценность»[2].

В результате активного развития отрасли к середине XIX в. уже 153 завода выпускали посуду, а из них 17 изготавливали предметы роскоши для императорского двора, а в конце столетия в России насчитывалось более 300 предприятий стекольного дела. Во время Первой мировой войны производство изделий из стекла и хрусталя сократилось значительно, в некоторых случаях – до 50%. В качестве основных факторов сокращения производства в этом период можно выделить: снижение спроса на товары, ограниченные возможности кредитования, проблемы со сбытом товаров в связи с нарушением железнодорожного движения и отъездом на фронт мастеров (примерно 25%). К тому же усугублял эту ситуацию крайне низкий технический уровень производства. В условиях экономической блокады, голода и саботажа лишь ограниченное количество заводов могло продолжать свою работу. Поэтому из 300 предприятий, занимающихся стекло- и фарфоровой промышленностью, осталось всего 180, и к 1917 г. в России существовало только 60 стекольных заводов.

Историю развития стекольного и хрустального производства в России до 1917 года можно разделить на три основных этапа.

1. В XVI-XVII вв. началось зарождение стекольного производства на

территории России. Местные мастера начали создавать стеклянные изделия, ориентированные на дворянство и церковь. Производство далее развивалось и расширялось.

2. В XVIII-XIX вв. наступил расцвет художественного стеклоделия, благодаря предприимчивым купцам. В это время появилось множество хрустальных фабрик, работающих на полную мощность.

3. Начало Первой мировой войны привело к кризису в стекольном производстве из-за нарушения поставок сырья и изменения приоритетов производства. Промышленность должна была адаптироваться к новым условиям.

История производства стекла и хрусталя в России на примере основных центров производства XXI века

Гусевской хрустальный завод

Как уже отмечалось, на территории современной России в дореволюционный период было много стекольных заводов, которые производили разнообразную продукцию, включая стекло для окон, бутылки, химические сосуды и многое другое. Остановимся более детально на истории стекольных заводов того времени, сохранившихся до XXI в. Именно на примере истории этих заводов можно детально проследить особенности исторического развития производства хрусталя и стекла в России как до, так и после 1917 г. Гусевской хрустальный завод – одно из старейших в Европе и России предприятий по производству хрустальных изделий ручной работы. Завод основал орловский купец Аким Мальцов летом 1756 г. во Владимирском уезде Московской губернии на речке Гусь, в имении Никулино, в урочище Широостекольный завод. В селении при заводе было «74 мужских и 82 женских души»[3]. Поначалу предприятие производило только простые стаканы и рюмки, однако в 1830 г. преемник основателя Иван Мальцов наладил выпуск хрусталя, сделав его почти таким же качественным, как и богемский, но менее

дорогим. В 1832 г. по заказу Придворного ведомства был выполнен Большой сервиз с «мальцовской гранью», который применялся в пригородных дворцах императора. С 1829 г. завод постоянно принимал участие во всевозможных мануфактурных выставках и много раз удостоивался золотых медалей за качество продукции. С 1849 г. было получено право использования Государственного герба России на производимых изделиях. В 1856 г. было получено право использования государственной символики от Министерства финансов.

В середине XIX в. Гусевский хрустальный завод состоял из двух гут: каменной с двумя стекловаренными печами и деревянной с одной печью. На заводе использовалось 180 станков для шлифовки. Также имелся отдельный участок с 21 рисовальным станком. Три паровых двигателя приводили станки в действие. Всего на предприятии работали 604 человека. Во второй половине XIX в. завод активно развивался, перенимая новые стили и технологии из разных стран[4].

Иван Сергеевич Мальцов, считавшийся некоронованным королем русского хрусталя, был не только дипломатом, но и камергером двора, действительным тайным советником, а также кавалером большинства российских и многих иностранных орденов. Поэтому его внезапная смерть в 1880 г. в Ницце стала настоящей потерей. Не оставив прямых наследников, Иван Сергеевич передал свое многомиллионное состояние и промышленные предприятия своему племяннику Юрию Степановичу Нечаеву (1834–1913), который, в память о своем дяде, добавил к своей фамилии вторую – Мальцов. За немногим более тридцати лет Юрий Степанович сумел еще больше продвинуть производство хрусталя и приобрести себе славу великодушного защитника искусств. На Гусевском хрустальном заводе он успешно внедрял передовые технологии, которые обогатили

художественный образ хрусталя: технику «Галле», «Миллифиори», «Ирризация», «Люстры», а также внедрил механизированные линии для «Алмазной грани» и кислотной обработки.

К концу XIX в. гранение хрусталя и художественная гравировка на заводе достигли высочайшего качества. Отличительная черта гусевского хрусталя выражалась в том, что, несмотря на небольшую стоимость изделий, их качество и исполнение оставались на самом высоком уровне. В 1900 г. на Всемирной выставке в Париже гусевской завод получил бронзовую медаль за свои изделия[5]. Продукция завода главным образом отправлялась в столицы - Москву и Санкт-Петербург. Кроме этого, стекло и хрусталь шли в 43 города России, а также и за границу. В 1909 году в Москве был открыт оптово-розничный фирменный магазин столовой посуды и хрусталя. В 1913 г. к празднованию 300-летию Дома Романовых на заводе была изготовлена серия винных приборов, состоящих из штофов со стопками, украшенных гербов династии Романовых и монограммами разных монархов.

Ю.С. Мальцов прожил долгую жизнь и в 1913 г. скончался в возрасте 79 лет. После его кончины наследниками завода стали два внучатых племянника: Павел Никитич Игнатъев и Елим Павлович Демидов князь Сан-Дonato, владевшие наследством до 1918 г. Во время Первой мировой войны завод стал работать в убыток из-за отсутствия рынка сбыта продукции. В начале XX в. отечественное стеклоделие переживало кризис. Разорялись многие крупные и мелкие предприятия, но Гусевской хрустальный завод был одним из немногих, кто смог удержаться на плаву.

В 1917 г. Гусевской хрустальный завод вошел в состав акционерного общества «Ю.С. Нечаев-Мальцов Наследник». В 1918 г. завод был национализирован, а в 1921 г. вошел в состав Гусь-Хрустального комбината – государственного хозрасчетного

объединения. К 1930 г. был достигнут довоенный уровень производства по объему, но не по качеству. Но в 1938 г. на заводе появилась новая шлиффония. Впервые была введена штатная единица художника. Огромным прогрессом в производстве стекла на заводе стал переход с деревянных форм на чугунные. Машинную шлифовку стали применять не только для обработки стаканов, но и на более широком ассортименте.

В 1939 г. началась реконструкция предприятия с целью выпуска в последующие годы высокохудожественных изделий. В 1940-е гг. на заводе стали использовать полуавтоматы для производства прессованных стаканов, а затем на автоматах организовали производство блюдце, сахарниц, масленок и т.п. Также была освоена технология изготовления стеклянных пуговиц со вставками из краски и рисунками. В годы Великой Отечественной войны на заводе выпускали продукцию для фронта: медицинские ампулы, светотехническое стекло, термосы, фляги и шары для горючей смеси. Это привело к сокращению выпуска сортовой стеклянной посуды.

С 1946 г. на заводе полностью запустили все печи, а одна из них использовалась для производства выдувной сортовой посуды. В начале 1950-х гг. началось массовое производство свинцового хрусталя. В это же время стали использовать трубки-самодувки. В 1951 г. на заводе налажена технологическая линия для производства выдувных чайных и винных стаканов на автоматах. Постепенно предприятие перешло на поточно-конвейерный метод обработки изделий. В 1954 г. завод был награжден орденом Октябрьской Революции. Он снова начал участвовать в международных выставках. В 1958 г. на мировой выставке в Брюсселе его продукция была отмечена бронзовой медалью.

Продолжалась реконструкция предприятия. В 1960 г. в мировой практике стекловарения была запущена опытная

варная печь для варки хрусталя. Выпуск сортового хрусталя увеличился в 5 раз. В 1965 г. создан новый цех для увеличения производства цветных изделий на ножке. В 1971 г. группа работников завода была награждена государственной премией СССР за разработку и внедрение в производство способа непрерывной варки и производства изделий из свинцового хрусталя и цветных стекол, окрашенных окислами редкоземельных элементов. Коллекция международных наград продолжала пополняться: в 1976 г. завод был отмечен двумя золотыми медалями на выставке в Братиславе, а в 1979 г. получил большую золотую медаль на Лейпцигской ярмарке.

Каждые двое суток завод производил столько продукции, сколько раньше производилось за год. С 1975 г. по 1981 г. они освоили 130 новых видов изделий. В 1980 г. были запущены новые изделия улучшенного качества с индексом «н». В 1980-х гг. на заводе было более 50 конвейеров разных типов протяженностью около 5 км. Созданы 7 технологических линий, включая начальное производство и склад готовой продукции. Завод стал лидером в отрасли по выпуску сортовой посуды. В 1981 г. город Гусь-Хрустальный был удостоен ордена «Знак Почета» за свои достижения в развитии отечественной стекольной промышленности и вклад в народное хозяйство.

Специализация в стеклохрустальном производстве продолжала развиваться в городе не только в советское, но и в постсоветское время, несмотря на трудности 1990-х гг. В сентябре 1990 г. на заводе был проведен международный симпозиум художников стекла в признании их заслуг в области художественного стеклоделия. В мероприятии приняли участие представители из 17 стран мира. В 1995 г. в результате изменения организационно-правовой формы завод был переименован в Открытое акционерное общество «Гусевской Хрустальный Завод».

В 2000 г. начался новый этап технического обновления. Были установлены химические полировочные машины «Нойтра» с системами управления и контроля. Завод стал единственным предприятием в России, где использовалась современная технология химического полирования стеклоизделий, соответствующая международным стандартам. В этом же году был запатентован новый товарный знак. В 2001 г. на заводе впервые в России была запущена автоматизированная линия немецкого производства для производства тонкостенной посуды европейского качества. В это же время завод получил наградной знак, был признан одним из лучших художественных предприятий России в рамках всероссийского проекта «Национальные символы России». В 2004 г. завод выпустил свою первую партию энергосберегающего стекла, которое стало одним из основных продуктов компании. Это позволило предприятию расширить свою долю на рынке и привлечь новых клиентов. С 2006 г. по 2010 г. завод продолжал активно развиваться, увеличив объем производства и расширив ассортимент продукции. При этом особое внимание уделялось улучшению экологических показателей и снижению выбросов вредных веществ в атмосферу.

Вследствие экономического кризиса 2008-2009 гг. легендарный промысел мог прекратить своё существование, но производство удалось возродить. 26 декабря 2013 г. Гусевской хрустальный завод, который теперь носит имя своего основателя, купца Акима Мальцова, возобновил работу после двухлетнего перерыва. Производство хрусталя было возобновлено под названием «Гусевской хрустальный завод имени Акима Мальцова». В старом цехе было установлено новое оборудование и вместо традиционных ваз и бокалов там было налажено изготовление авторского хрусталя ручной работы по индивидуальным заказам. Начиная с 2016

г., компания активно расширяла свое присутствие на международных рынках, в том числе, в странах Европы и Азии. В рамках этого процесса завод подписал ряд соглашений о сотрудничестве с зарубежными партнерами и инвестировал в развитие новых технологий. В течение 2018-2020 гг. завод успешно преодолел последствия пандемии COVID-19 и продолжил рост. Компания стала одним из лидеров на рынке энергосберегающего и шумозащитного стекла. В перспективе руководство завода планирует дальнейшее расширение производства и внедрение новых технологий, что позволит увеличить объем выпуска продукции и улучшить ее качество. В результате чего, Гусевской стекольный завод будет оставаться современным и высокотехнологичным предприятием, способным конкурировать на международном уровне и обеспечивать потребителей качественной стекольной продукцией.

На основании этого, можно выделить несколько факторов, которые обеспечили существование завода до наших дней. Во-первых, особое внимание уделяется качеству продукции. Постоянное стремление к высокому уровню качества позволило заводу удерживать лидирующую позицию на рынке. Во-вторых, завод активно внедрял инновации и технологический прогресс, что способствовало его конкурентоспособности. Также значительным фактором успеха стал уникальный и запоминающийся дизайн продукции, который привлекает клиентов. Наконец, эффективные маркетинговые стратегии и рекламные кампании помогли заводу укрепить свою позицию на рынке. В итоге завод по производству хрусталя, основанный Акимом Мальцовым, продолжает успешное существование и развитие, опираясь на свою богатую историю, качественную продукцию, инновации и уникальный подход к бизнесу.

Дядьковский хрустальный завод

В 1785 г. умер Аким Васильевич Мальцов – основатель Гусевского хрустального завода, и управление делами перешло, ввиду малолетства детей, к его вдове Марии Васильевне Мальцовой. Таким образом, все мальцовские владения объединились, теперь уже в руках Марии Васильевны Мальцовой. Именно она, купив у местных помещиков все Дядьковские земли, основала Дятковский хрустальный завод в 1790 г. Новое место для постройки фабрики было выбрано на редкость удачно. Располагавшаяся в глубине лесов небольшая деревенька, носившая название Дятково, находилась на берегу речки Ольшанки, в которую впадает множество лесных источников. Завод стал выпускать высокохудожественный хрусталь с виртуозно тонкой алмазной гранью и изделия с на цветом.

Строительством стекольной фабрики в Дятково было положено начало созданию крупнейшего в глубине России центра стекольной промышленности. В дальнейшем фабрика переходила к сыновьям – сначала Ивану, затем Сергею. В литературных источниках отмечается [6] интересный исторический факт, что в 1810 г. в Дяткове был построен местный сельский собор, в котором иконостас, все подсвечники перед местными иконами, покровы над плащаницей и престолами были выполнены из хрусталя. Из хрусталя также была изготовлена люстра для храма.

С 1823 г. этими предприятиями руководил внук основателя И.С.Мальцов. Иван Сергеевич внимательно следил за всеми технологическими новшествами и внедрял их на производстве. При нём началось участие изделий завода во всероссийских мануфактурных выставках, где они отмечались высокими наградами, а также были удостоены «высочайшего благоволения и права изображения на них государственного герба». В 1829 г. на первой публичной выставке российских мануфактурных изделий в Санкт-

Петербурге продукция Дятковской фабрики была награждена большой золотой медалью. В документах отмечалось: «...ни на каком другом заводе в России так чисто, искусно и аккуратно не производятся изделия, а данная фабрика – первая, которая достигла такой степени отделки, что повседневные предметы не уступают английским и, следовательно, относятся к самой высшей категории» [7].

Выпуск продукции, ориентированной на восточный рынок, связан с дипломатической деятельностью И.С. Мальцова в Персии. Он занимал должность первого секретаря посольства, которое возглавлял А.С. Грибоедов. Во время погрома, учинённого религиозными фанатиками в русской миссии в 1829 г., Мальцов был единственным, кому удалось спастись. После кровопролития принцем Хозреф-Мирзой русскому двору был отправлен алмаз «Шах», как плата за смерть А.С. Грибоедова, а Мальцов получил право беспощинной торговли с Персией.

Наследником огромного состояния И. С. Мальцова стал его племянник Ю.С.Нечаев-Мальцов. Стали внедряться передовые технологии, завоёвываться новые рынки сбыта. В конце XIX в. мальцовский хрусталь получает всемирное признание: в 1893 г. на выставке в Чикаго за серию изделий в восточном стиле продукция завода была удостоена бронзовой медали и почётного диплома, а в 1900 г. в Париже – высшей награды Гран-при. В 1889 г. на Всемирной выставке в Париже изделия завода получили золотую медаль. В начале XX в. их предприятия производили основной объём сортового стекла и высококачественного хрусталя в России.

После революции 1917 года Дятковский хрустальный завод, как и многие другие предприятия, был национализирован. В первые годы советской власти завод столкнулся с рядом трудностей, связанных с нехваткой сырья и производственных мощностей. Однако,

благодаря поддержке государства, завод смог преодолеть эти трудности и продолжить свою работу [8]. В период индустриализации 1930-х гг. завод был модернизирован и расширен. Были установлены новые производственные линии, что позволило увеличить объемы производства и улучшить качество продукции. Во время Великой Отечественной войны завод был эвакуирован вглубь страны, но после ее окончания вернулся обратно и возобновил свою работу. Завод начал производить стекло для строительства, в том числе, для восстановления разрушенных зданий.

В последующие десятилетия, в 1960–1970-е гг., на завод пришли молодые талантливые художники и мастера: Е. Шувалов, М. Грабарь, И. Мачнев, В. Погребной, М. Кизлов, Б. Федоров, В. Котов, З. Чумакова. Именно в эти десятилетия были созданы их самые известные произведения – многочастные ансамбли из бесцветного и цветного стекла и хрусталя, а также отдельные авторские работы. В 1960-1980-е гг. завод продолжал развиваться и расширять свою деятельность. Были открыты новые цеха, освоены новые виды продукции, налажены связи с зарубежными партнерами. Продукция завода пользовалась большим спросом не только на внутреннем рынке, но и на экспорт.

В 1990-е гг., после распада СССР, Дятьковский хрустальный завод столкнулся с серьезными экономическими трудностями, вызванными изменением политической и экономической системы. В это время были проведены различные реформы, направленные на модернизацию производства и улучшение качества продукции [9]. С 2000-х гг. завод начал активно развиваться, привлекая инвестиции и осваивая новые технологии. В 2012 г. была запущена линия по производству хрустальных изделий с применением нанотехнологий, что позволило улучшить качество продукции и увеличить объемы производства. В 2018 г.

завод принял участие в международной выставке, где представил свою продукцию, а в 2021 г. выпустил новую коллекцию хрусталя, вдохновленную русскими народными мотивами.

Сегодня Дятьковский завод продолжает оставаться одним из ведущих производителей хрусталя в России, экспортируя свою продукцию в разные страны мира. Завод активно сотрудничает с ведущими мировыми брендами в области дизайна, что позволяет создавать уникальные и оригинальные изделия. Исследование истории завода по производству хрусталя, основанного Марией Васильевной Мальцовой в 1790 г., позволяет сделать вывод о его успешном развитии и выживании до наших дней. Завод продолжает успешно существовать и развиваться благодаря своей богатой истории, высокому качеству продукции, инновациям и уникальному подходу к бизнесу. Семейное наследие и управление сыграли важную роль в выживании завода. Успешное управление Марией Васильевной Мальцовой и ее потомками способствовало развитию и сохранению завода на протяжении долгих лет. Кроме того, постоянное стремление к высокому качеству продукции и приверженность этому принципу помогли заводу удерживать лояльных клиентов. На протяжении всей своей истории Дятьковский завод был символом мастерства и традиций, и будет продолжать развиваться и расти, сохраняя свои исторические корни и достижения. Кроме того, успешные маркетинговые стратегии и эффективные рекламные кампании сыграли важную роль в привлечении новых клиентов и укреплении позиции завода на рынке. Завод активно использовал маркетинг и рекламу для продвижения своей продукции, и создания уникального имиджа.

Никольско-Бахтеевский стекольный завод

Это завод был основан Алексеем Ивановичем Бахметевым в 1764 г. в

Пензенской губернии, рядом с поселениями Никольское и Пестровка. Отставной военный А.И. Бахметев получил высочайшее разрешение на его строительство от Екатерины Великой. Строительство завершилось в 1766 г. и в этом же году Бахметевский завод начал выпускать изделия из цветного стекла (лазоревого, фиолетового, зелёного). В 1767 г. Никольский стекольный завод начал завоевывать популярность благодаря высокому качеству продукции и инновационным подходам к производству. Продукция этого завода славилась своим качеством и стала примером для других производителей. Бахметевский хрусталь считался воплощением роскоши и изысканности. На заводе применялись инновационные технологии и техники, включая особый режим нагрева в специальных печах, а также насыщение стекла драгоценными металлами. Изделия становились особенно ценными и востребованными как в России, так и за рубежом. Однако во время Пугачевского бунта в 1773 г. завод был разграблен и почти уничтожен. Очень красноречиво масштабы бедствия представлены в материалах дела Мануфактур-коллегии, датированного 1775 г.: «...в Пензенском уезде привилегированные хрустальная и стеклянная фабрики, действующие на семь печей, разорены, товар, который был перебит, деньги при домовой конторе разграблены, письменные дела, в которых находились и записки, кому что роздано на поставку материалов, сожжены и изодраны, так что тех денег за неимением записок и собрать никак не можно...»[10].

Но столь тяжелый удар по бизнесу не уничтожил предпринимательский дух А.И. Бахметева. После подавления бунта завод был восстановлен и значительно усовершенствован. Недостаток средств для восстановления завода заставил Бахметева обратиться за финансовой помощью в Камер-коллегию. Просьба была решена положительно, и в 1775 г. ему была выдана ссуда, позволившая в довольно короткие

сроки возобновить стекольно-хрустальное производство. Однако невзгоды и потрясения, свалившиеся на Алексея Ивановича, не могли не отразиться на здоровье коллежского прокурора, умершего в 1779 г. в возрасте 50 лет. После смерти Алексея Ивановича фабриками управляла его вдова, а затем они перешли в наследство их сына.

В 1789 г. Николай Алексеевич Бахметев учредил Музей стекла и хрусталя. Это уникальное место превратилось в настоящий Хрустальный сад, где каждый экспонат была несравненным цветком. Здесь собирались самые изысканные изделия, созданные мастерами из Никольского. Коллекция музея дополнялась произведениями стеклянного искусства из Европы, которые служили вдохновением для российских мастеров. Музей стекла и хрусталя стал одним из первых в России и был открыт для широкой публики. В его сокровищнице хранилось более 5 тысяч экспонатов.

На рубеже XVIII-XIX вв. завод начал производство стекла, имитирующего дорогостоящий фарфор. С 1795 г. завод выполнял заказы царского двора, персидского шаха, высшей думы дворянства и религиозных учреждений, включая соборы, монастыри и церкви. Под руководством Н.А. Бахметева Бахметевский хрусталь стал серьезным конкурентом для других производителей стеклянных изделий. Продукция, созданная на заводе, отличалась оригинальностью, необычностью и своеобразным стилем. Бахметевский завод также славился своими мастерами-художниками, которые создавали уникальные декоративные элементы из хрусталя[11]. В 1812 г., во время Отечественной войны, завод начал производить стеклянные бутылки для военных нужд. К 1820 г. Никольский стекольный завод стал одним из самых крупных и успешных стекольных заводов в России. В 1820-е гг. производство расширили, построили новые мастерские,

в том числе, шлифовальни, гравировальни, каменные гуты (печи). В результате, в начале XIX в. Бахметевский хрустальный завод был одним из ярчайших представителей отрасли. Здесь, как на волшебной фабрике, рождались изящные хрустальные изделия: бокалы, лафитники, стопки, фужеры, конфетницы, цветочные вазы. Александр Вершинин был известным мастером завода, который создал «Вершининский стакан» – настоящее чудо искусства. Внутри стакана находились удивительные миниатюры из мха, соломки, перьев и других материалов, каждая из которых была отдельным миром полным загадок и красоты. В 1829 г. завод получил большую золотую медаль на первой всероссийской выставке мануфактурных изделий, а с 1836 г. по 1861 г. предприятие достигло наивысшего процветания под руководством семьи Бахметевых. Завод приобрел высокую репутацию благодаря своим искусным и опытным мастерам, передающим свое мастерство от поколения к поколению.

В 1884 г. завод перешел в наследство князя Александра Дмитриевича Оболенского, который вложил значительные средства в модернизацию и техническое переоснащение завода. Завод непрерывно развивался, и в 1900 г. его изделия были отмечены большой золотой медалью на Парижской всемирной выставке. После революции 1917 г. Никольско-Бахметевский завод был национализирован, а его название изменено на «Хрустальный № 1». В 1925 г. завод получил новое название – «Красный гигант». Эти изменения существенно повлияли на производительность предприятия. Было потеряно множество уникальных знаний, и в начале своего существования «Красный гигант» выпускал массовую продукцию низкого качества, такую как граненые стаканы, недорогие наборы рюмок и бокалов, ламповое стекло, банки, бытовая, аптечная и парфюмерная посуда.

В 1930-1940-х гг. ассортимент изделий завода был расширен за счет оборонных заказов. В послевоенное время завод продолжал осваивать производство новых видов технических изделий из стекла для оснащения аэродромов и транспорта. В это время завод получил крупный заказ на оформление станций московского метрополитена, что позволило ему значительно расширить свою деятельность. Также на заводе было запущено производство оптических приборов[12]. Несмотря на военные и послевоенные трудности, мастера завода продолжали заниматься искусством стекла и сотрудничали с известными художниками и скульпторами, создавая уникальные сервизы по персональным заказам. В результате сотрудничества с Верой Мухиной был создан «Кремлевский» хрустальный сервиз и уникальная ваза-фонтан для выставки в Нью-Йорке. Таким образом, завод «Красный гигант» превратился из стеклодувной мастерской в многоотраслевое предприятие, играющее значимую роль в развитии научно-технического прогресса страны. Его изделия заслуженно оцениваются как в России, так и за рубежом. Даже в трудные времена бурных событий и послевоенных испытаний мастера «Красного гиганта» продолжали создавать уникальные произведения искусства, делая каждое изделие настоящим шедевром. Отличительной чертой завода стало превращение его в художественную галерею, где каждое изделие становилось произведением искусства.

Однако после распада СССР «Красный гигант» столкнулся с серьезными проблемами. Уменьшилось количество госзаказов для оборонной промышленности, накопились долги, и в 2005 г. завод объявил о банкротстве. В 2008 г. работа на заводе была остановлена, а выпуск продукции прекратился. В 2010 г. «Красный гигант» объявлен банкротом и распродан частями, не дожив до своего 250-летия четырех лет. Сейчас в нескольких

зданиях ещё теплится жизнь, но большинство цехов либо снесено, либо заброшено.

Здесь необходимо акцентировать внимание на том, что Гусевской и Дятьковский заводы продолжают процветать, в то время как Никольско-Бахтеевский стекольный завод прекратил свое существование. Это может быть объяснено несколькими причинами:

Во-первых, управление и стратегия развития Гусевского и Дятьковского заводов были более успешными и адаптированными к современным условиям рынка, что нельзя сказать о Никольско-Бахтеевском стекольном заводе. Эффективное управление, инновации и адаптация к изменяющимся требованиям потребителей могли способствовать процветанию этих предприятий.

Во-вторых, Гусевской и Дятьковский заводы направляли инвестиции на модернизацию производства, внедрения новых технологий и развития новых продуктов. Это способствовало их конкурентоспособности и росту, в то время как Никольско-Бахтеевский стекольный завод не направлял такой же уровень инвестиций.

В целом, комбинация эффективного управления, инноваций, адаптации и инвестиций в модернизацию позволила Гусевскому и Дятьковскому заводам продолжать процветать, в то время как Никольско-Бахтеевский стекольный завод не смог выдержать конкуренцию и закрылся.

Список источников и литературы

1. Развитие стекольной промышленности России URL: <https://kctsoft.ru/suok/suok8xpr/razvitie-stekolnoj-promyshlennosti-rossii-chast-pervaya> (дата обращения: 14.10.2023).
2. Стекольный промысел в России URL: <https://nashauk.ru/viewtopic.php?t=1146> (дата обращения: 03.09.2023).

3. История завода. // Гусевской хрустальный завод им. А. Мальцова: [официальный сайт]. URL: <https://www.goose-crystal.ru/brands/Gus/> (дата обращения: 14.11.2023).

4. История завода. - Гусевской хрустальный завод имени Акима Мальцова. – URL: <https://land.lib33.ru/site/publication/4344> (дата обращения: 14.11.2023).

5. История завода // Гусевской хрустальный завод им. А. Мальцова: [официальный сайт]. URL: <https://www.goose-crystal.ru/brands/Gus/> (дата обращения: 14.11.2023).

6. Основана Дятьковская хрустальная фабрика // Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. URL: <https://www.prlib.ru/history/619473?ysclid=ltkf397phl608511540> (дата обращения: 21.01.2024).

7. Гусевский хрустальный завод = Russian-cut-glass = Russisches Kristall = Lecristall russe: [альбом] / Е. П. Прокофьев. Л.: Художник РСФСР, 1970. 155 с.

8. Дятьковский хрустальный завод // Брянская областная научная универсальная библиотека им. Ф.И. Тютчева. URL: <https://libryansk.ru/dyatkovskij-hrustal-/?ysclid=ltkeydfqad992444703> (дата обращения: 20.02.2024).

9. Дятьковский хрустальный завод. URL: <https://www.monetnik.ru/obuchenie/brand/dyatkovskij-hrustalnyj-zavod/> (дата обращения: 10.01.2024).

10. Бахметьевы. Не хрусталём единым. URL: <http://lensteklotrest.ru/index.php?topic=3851.0> (дата обращения: 21.01.2024).

11. Никольский стекольный промысел. URL: <https://fishki.net/2479387-nikolyskij-stekolynyj-promysel.html> (дата обращения: 01.02.2024).

12. Стекольный промысел в России - Исторические факты. URL: <https://nashauk.ru/viewtopic.php?t=1146> (дата обращения: 01.02.2024).

THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF GLASS AND CRYSTAL PRODUCTION IN RUSSIA

Anastasia Andreeva – 2nd year student of Business Informatics Penza Cossack Institute of Technology (branch) Moscow State University of Technology and Management named after K.G. Razumovsky (First Cossack University) Working address: 440026, Penza Volodarsky d 6. Work phone: 8 958 839 02 08. E-mail: andreevaand03@gmail.com

Elena Lobacheva – Scientific supervisor, lecturer at the Department of Management and Business Informatics of the Penza Cossack Institute of Technology Branch of the Moscow State University of Technology and Management named after K.G. Razumovsky (First Cossack University) +79675044558, ev1158@yandex.ru . Penza, Volodarsky str., 6.

This article examines the origin and development of glass and crystal production in Russia, as well as the consideration of glass and crystal production based on the production centers of the XXI century.

Keywords:

glass factory, crystal production in Russia, glassmaking, Gusev Crystal Factory, Nikolsko-Bakhteevsky Glass Factory, Dyadkovsky Crystal Factory

БИЗНЕС: ОТРАСЛЕВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

ФАКТОРЫ УСПЕХА КОНДИТЕРСКОГО ДЕЛА КУПЦА АЛЕКСЕЯ ИВАНОВИЧА АБРИКОСОВА

Карасени Д.И.,³ Мидлер Е.А.⁴

Статья посвящена исследованию предпринимательского успеха кондитера дореволюционной России на примере династии Абрикосовых и её самом ярком представителе - Алексее Ивановиче Абрикосове. В статье исследуется история зарождения династии, путь создания крупнейшей в стране кондитерской фабрики, а также факторы успеха коммерсанта, среди которых знания, капитал, реклама, маркетинговая деятельность, технологические инновации и семейные ценности.

Ключевые слова:

«шоколадный король», династия Абрикосовых, факторы успеха, купечество, товарищество «А.И. Абрикосова Сыновей», кондитерская фабрика.

³ Карасени Диана Иосифовна - студентка 3 курса направления «Педагогическое образование (профиль: Экономическое образование) Государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. Рабочий телефон - 8 (911) 227-65-23. E-mail: karaseni-evdokia@mail.ru

⁴ Мидлер Елена Александровна - профессор кафедры экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена. E-mail: midler2005@yandex.ru

Среди известных предпринимателей дореволюционной России было много выходцев из крепостных: Пётр Елисеев, основатель торгового дома “Братья Елисеевы”; Пётр Губонин - “дорожный король”; Савва Морозов - текстильный магнат, а также Алексей Абрикосов - “шоколадный король”. В чём же был секрет их успеха? Как крепостные, не имевшие никаких имущественных и личных прав, стали купцами, влияющие на экономическую жизнь страны? Ответы на эти вопросы нам даёт история династии Абрикосовых, и прежде всего, судьба Алексея Ивановича Абрикосова, её самого яркого представителя.

Зарождение династии Абрикосовых

Алексей Иванович Абрикосов родился в 1824 г. в семье купца 3 гильдии. Купечество в Российской империи делилось на 3 гильдии в соответствии с размером имеющегося в распоряжении капитала. За гильдейское свидетельство купцы платили сбор в размере 1,75% активов. А благодаря принадлежности к гильдии они освобождались от подушной подати и рекрутской повинности. Иван Степанович, отец нашего героя, будучи купцом 3 гильдии, имел право вести мелкую торговлю и заниматься ремеслом, а именно производством сладостей и их продажей. К сожалению, бизнес Ивана Абрикосова обанкротился, и будущему “шоколадному королю” пришлось начинать своё дело “с нуля”.

Сама династия Абрикосовых началась в с. Троицком Чембарского уезда Пензенской губернии с крепостного Степана Николаевича. У него было только отчество, так как крепостные фамилии не имели. Степан готовил к барскому столу[3] мармелад, засахаренные фрукты и карамель с различной начинкой, а особенно хорошо ему удавались сливовое варенье и абрикосовая пастила. В московском Зарядье он снимал 4 лавки, через которые торговал сладостями, произведёнными на селе за лето[4]. В 1804 г.

Степан Николаевич смог выкупить себя, свою семью и переехать в Москву. На тот момент ему уже было 64 года[5]. Правовым основанием для вольной крепостному послужил указ от 20 февраля 1803 г. “Об отпуске помещиками своих крестьян на волю по заключении условий, основанных на обоюдном согласии”. Там Степан зарегистрировался купцом 3 гильдии, заявив капитал в 8 000 руб. (9 600 000 современных) ценными бумагами Градскому обществу по купеческой части Семёновской слободы. В Арбатской части Москвы Степан снял квартиру, продолжил производить в Зарядье конфеты, варенье, марципаны и исполнял заказы на разные торжества чиновников, купцов и старост московских приходов. Имелась у новых жителей Москвы и торговая лавка, где можно было купить мармелад, пастилу, сухофрукты, цукаты и выпечку. В 1812 г. Степан передал кондитерское дело и бакалейную лавку старшему 20-летнему сыну Ивану, а в 1818 г. Степан Николаевич умер.

Таким образом, мы видим, что у родоначальника известнейшей кондитерской фамилии дело было небольшим, кустарным. Но потомкам от него досталась уникальная рецептура, клиентура, капитал и освобождение от крепостного гнёта. А всероссийскую славу этому роду суждено будет принести его внуку. В 1814 г. по распоряжению столичной полиции Иван Степанович получил за торговлю фруктами фамилию Абрикосов. “Говорящая” фамилия была выбрана из-за популярного среди москвичей “абрикосового пата” - тугой пастилы, изготовленной из абрикосового теста по секретному рецепту. Иван развивал семейный бизнес в пострадавшей от войны Москве (в 1812 г. гильдейский сбор повысился до 4,75%, а в 1821 г. остановился на 5,25%), и даже так преуспел, что в 1820 г. стал купцом 2 гильдии. В книге объявленных капиталов Семёновской слободы ежегодно указывал сумму в 8000 руб., что давало ему большие шансы

вступить в первую. На пике коммерческого успеха Иван вместе с братом Василием были приглашены на Промышленную выставку 1833 г. в Санкт-Петербурге, созданную по инициативе императора Николая I. Она проходила с большим размахом: были построены торжественные корпуса вблизи Зимнего дворца. Отбор участников производился с тщательной скурпулёзностью, поэтому российскую промышленность представляли лучшие предприниматели России. На выставке братья презентовали налаженное производство картофельной патоки, которая использовалась в кондитерском деле взамен сахара. За свои достижения они были удостоены золотого перстня из рук самого императора. Перстень был с гравированной памятной датой и тостом императора “За здоровье трудящихся в пользу Отечества” на дужке кольца.

Начало эры “шоколадного короля”

В 1824 г. у Ивана Степановича родился сын Алексей, которого впоследствии назовут “шоколадным королём” России. В 11 лет отец отправил его в Московскую практическую академию коммерческих наук. Алексей хорошо учился и демонстрировал блестящий ум, однако в 1838 г. дела Ивана Степановича резко ухудшились из-за роста конкуренции. Выставка 1833 г. дала толчок к развитию русской промышленности, и в южных регионах страны стали открываться мануфактуры, на которых перерабатывалась сахарная свёкла, и в промышленных масштабах производился сахар-рафинад. Таким образом, картофельная патока, которой занимался И.С. Абрикосов, стала вытесняться товарами-заменителями; цены на неё снизились, что привело к его банкротству в 1841 г. Алексея пришлось забрать из академии и определить в торговую комиссионерскую контору немца Гофмана, который торговал “колониальными товарами” [6] из Индии и Китая. 14-летний юноша занимался разной работой: вёл счета, носил письма на почту, подрабатывал привратником за 5 рублей (6

тыс. современных) [7] в месяц. Работал юноша хорошо, поэтому после смерти главного бухгалтера Гофман назначил Алексея на его место. Будущий предприниматель старался мало тратить, чтобы скопить средства на открытие собственного дела. И уже в 1847 г. (в 23 летнем возрасте!) он смог открыть небольшую “конфетную мастерскую” на Варварке. Причём Гофман всячески поддерживал начинания своего работника: открыл Алексею кредит в банке, делился практическими советами и дал о своём подопечном рекомендацию [8] кондитеру Эйнему (ныне фабрика “Красный Октябрь”), будущему конкуренту Абрикосова. Для Эйнема Алексей Иванович стал главным поставщиком сырья.

Для расширения своего дела требовались значительные денежные средства, поэтому Алексей стал задумываться о женитьбе. Надо понимать, что в то время к вопросу брака подходили прагматично. Для такого важного дела даже обращались к профессиональной свахе, которая была в курсе финансового положения московских купеческих домов и о количестве в каждом из них девушек “на выданье”. А так как за Агришину Александровну Мусатову давали приличное приданое, выбор пал на неё. В 1849 г. Алексей женился на Агришине Мусатовой, дочери хозяина табачной и парфюмерной фабрик [9], а в приданое получил 5 тысяч рублей (6 млн. современных). Все эти деньги были пущены на развитие бизнеса.

В первое время на небольшом кустарном предприятии использовался только ручной труд 24 работников, а Алексей контролировал всё производство: лично каждый день ездил на Болотный базар за свежими ягодами и фруктами, вёл бухгалтерию и строго следил, чтобы продукция изготавливалась по семейному рецепту. И вот уже через несколько лет производство имело “40 очагов для варения сахарного сиропа и варений, 35 каменных

плит для разделки конфет, 5 духовых сушильных печей, 1 ручную машину для тёрки миндаля и 1 для прессовки монд <...>”, которые выпускали более 30 пудов сладостей в год, (~ 491,415 кг), а прибыль достигала 20 тыс. рублей в год (24 млн. современных).

Финансовый успех к предпринимателю пришёл не сразу[11]. Дело в том, что кондитерское производство было низкорентабельным из-за большого количества ручного труда. Однако у Агриппины Александровны была сестра Аграфена, которая была замужем за чайным купцом Поповым. Чайная торговля приносила огромные прибыли. Для сравнения: годовой оборот кондитерского предприятия 1,5 млн. руб. (1,8 млрд. современных), а чайного - 10 млн. руб. (12 млрд. современных). Муж Аграфены Александровны умер в 1872 г., не имея наследников, зато у Абрикосовой их было 22 - 10 мальчиков и 12 девочек! Чтобы прокормить такое большое семейство и не отдавать бизнес в чужие руки, управление было передано Алексею Ивановичу. Уставной капитал товарищества “Поповы К. и С. братья” составлял 1,5 млн. руб. Фирма занималась оптовой продажей чая, розничной торговлей сахара и кофе. Компаньоны имели складские помещения и сети магазинов в Москве, Санкт-Петербурге, Киеве, Варшаве и в ещё 47 городах Российской империи. Кроме того она имела свои представительства в Лондоне, Париже, Нью-Йорке, Вене, Бухаресте, являлась поставщиком Дворов австрийского императора, греческого, бельгийского, шведского, норвежского и румынского королей[12].

Прибыль от чайного дела Абрикосов вложил в новое направление - доходные дома. В 1870 г. он стал владельцем домов № 3,5,6,7,8 по Малому Успенскому переулку, дома 6/5 по Большому Успенскому, домов и флигелей в Лефортово. Занималась недвижимостью Агриппина Александровна и вполне успешно:

общалась с квартирантами, управляла проведением ремонта, перестраивала дома. Прибыль от чайного бизнеса была настолько огромной, что её хватало и на развитие кондитерского дела. Именно участие в чайном бизнесе позволили Алексею Ивановичу добиться дальнейшего размаха.

Создание фабрики

В 1872 г. мастерская Абрикосова была преобразована в фабрику. Она стала крупнейшим московским механизированным предприятием, выпускавшим более 500 тонн продукции в год на сумму 325 тыс. рублей (390 млн. современных). Фабрика была оборудована по последнему слову техники. Так, например, был закуплен паровой двигатель мощностью 12 л.с. Более того, Алексей Иванович ввёл традицию улучшать техническое оснащение фабрики каждые 10 лет. В 1874 году Алексей Иванович принял решение продать паи старшим сыновьям Николаю и Ивану. Он считал, что если они самостоятельно не смогут заработать денег на выкуп паёв, то не будут полезны в коммерческом деле. Эта характеристика Алексея Ивановича позволяет сделать вывод о его личностных качествах. Он человек твёрдых убеждений, не делающий поблажек даже для своих детей.

Для владения фирмой его сыновья учредили компанию “Торговый дом А.И. Абрикосова Сыновей.” В 1878 году, по инициативе Ивана Алексеевича Абрикосова был открыт филиал фабрики в Симферополе для производства дешёвого и качественного сырья. Филиал круглогодично поставляла свежие фрукты в Москву на изготовление пастилы и варенья (в Симферополе имелось садовое хозяйство площадью 1 га). Благодаря симферопольскому филиалу, Абрикосов смог первым применить технологию консервирования, опередив конкурентов - кондитерские фирмы “Эйнем”, “А. Сиу” и “Жорж Борман”. В 1879 г. было куплено 4 га земли в Сокольниках, в загородной части Москвы, куда переведено промышленное

предприятия с Успенского переулка. Поначалу эта фабрика производила только яблочную пастилу из крымских яблок, а затем шоколад, карамель и бисквиты. Теперь когда-то малый бизнес стал крупным предприятием, которое стало известно на всю страну, но большие победы были ещё впереди.

Алексей Иванович заботился не только о прибыли, но и о благополучии своих работников. Так, например, при фабрике было построено общежитие для рабочих, предоставлено бесплатное питание и услуги врача, а также подарки на праздники (выдавались отрезки материи на платья для женщин и костюмы для мужчин) и вино к обеду. Работники имели право покупать продукцию фабрики в 10 раз дешевле, чем в магазинах (фунт шоколада "Амато" стоил в магазине 1 руб. 40 коп., а рабочий мог купить его за 14 коп.). Благодаря усилиям Агриппины Александровны при фабрике были открыты детский сад и школа. Это стало огромным шагом в поддержке работающих матерей.

В 1880 г. к управлению фабрикой присоединились ещё трое сыновей Абрикосова - Владимир, Георгий и Алексей, и было учреждено паевое товарищество "А.И.Абрикосов и сыновья" с уставным капиталом 2 млн. рублей (2,4 млрд. современных). В семье Абрикосовых было установлено, что отцовское наследство неделимо. Все паи товарищества были распределены между членами семьи, посторонние к управлению не допускались. Благодаря этому имущественные споры среди наследников не допускались. В 1880-е гг. фирма Абрикосовых вышла на совершенно новый уровень. Их фабрика контролировала 50% продаж кондитерской продукции в России[13]. Кондитерские изделия паевого товарищества "А.И. Абрикосова сыновей" были отмечены на ярмарках и Всероссийских художественно-промышленных выставках. До начала 20

века им удалось победить в них трижды и завоевать право размещать на этикетках два государственных герба, а их продукция стала лучшей в отрасли.

К началу 1890-х годов фирма Абрикосовых была одним из 5 крупнейших предприятий в Российской империи, а ведь по всей России действовало около 1000 кондитерских предприятий. В 1899 г. обороты фирмы составляли 1,5 млн. руб (1,8 млрд современных), 53 тыс. пудов конфет и карамели (~866 тонн) и 45 тыс. пудов варенья (~737 тонн), а работало на фабрике 1,9 тыс. рабочих. Такому обороту во многом способствовала разветвлённая сеть магазинов. Продукцию фирмы можно было купить: в Москве в Солодовниковском пассаже, в Верхних торговых рядах (ныне ГУМ), на Тверской и на Лубянке; в Санкт-Петербурге на Невском проспекте; в Киеве на Крещатике; в Одессе на Дерибасовской. Более того, в разных регионах были представительства, которые снабжали продукцией крупные магазины и небольшие заведения.

В 1899 г. Алексей Иванович Абрикосов удостоился высшего звания - "Поставщика двора Его Императорского Величества" и чина действительного статского советника, что соответствовало по Табелю о рангах чину генерала и автоматически возводило в дворянство. Однако от дворянства Абрикосов отказался[15], так как был преклонного возраста и считал, что оно ему не нужно. Вслед за отцом от титула отказалась и семья. Последним главой предприятия стал внук Алексея Ивановича - Сергей Николаевич Абрикосов. Он отучился на физико-математическом факультете Московского университета[16]. Не стоит удивляться, что Сергей Николаевич получил не экономическое, а инженерное образование. В семье Абрикосовых считалось полезным изучать различные науки, в том числе, непосредственно с коммерческим делом не связанные, ведь широкий кругозор способствует

новаторскому мышлению и умению видеть задачи бизнеса под разными углами. За годы управления Сергея Николаевича было переоборудовано производство, а в 1917 г. была приобретена фабрика фирмы Тиде, ставшая третьей фабрикой товарищества «А.И. Абrikосова сыновей», так как предприятие на Малом Успенском переулке было закрыто после 1882 г. Перед самой революцией уставной капитал товарищества достиг 4 млн. руб. (4,8 млрд. современных).

С приходом к власти большевиков предприятие Абrikосовых не избежало участи национализации. Сергей Николаевич эмигрировал, где умер в 1940 г. в Париже. Так закончилась история дореволюционного кондитерского паевого товарищества «А.И. Абrikосова сыновей». В 1922 г. фабрика получила новое название в честь московского большевика, рабочего железнодорожного депо Москва-Сортировочная Петра Бабаева, который погиб в борьбе с контрреволюцией в 1920 г. и никакого отношения к пищевой промышленности не имел. Однако ещё несколько лет на этикетках полюбившихся сладостей писали: «Фабрика им. рабочего П.А. Бабаева» с уточнением – «быв. Абrikосова», что гарантировала людям качество продукции.

Интересно, что в условиях репрессий против бывших «имущих классов» среди потомков Абrikосова есть немало прославившихся в СССР. Например, полный тезка Алексей Иванович Абrikосов был патологоанатомом, Героем Социалистического Труда, и участником бальзамирования тел Ленина и Сталина. Мария Алексеевна Абrikосова была главным врачом сборной СССР по академической гребле. Алексей Алексеевич Абrikосов, физик, обладатель Нобелевской премии (2003 г.) и сын Абrikосова патологоанатома. Дмитрий Иванович Абrikосов был последним послом царской России в Японии и первым в советской России. Анна Ивановна

Абrikосова обратилась в католичество и организовала в Москве на своей квартире первую в России женскую монашескую общину доминиканок 3 ордена. Андрей Львович Абrikосов стал знаменитым актёром Вахтанговского театра, народным артистом СССР. Он снялся в таких фильмах как: «Тихий Дон»; «Александр Невский»; «Илья Муромец»; «Иван Грозный». Последний из известных наследников фамилии Дмитрий Петрович Абrikосов в январе 1993 г. зарегистрировал фирму с историческим названием «Товарищество А.И. Абrikосова Сыновей», а в 1997 г. запатентовал торговую марку «Товарищество А.И. Абrikосова Сыновей», однако коммерческого успеха, сравнимого с прошлым достичь не удалось. Сейчас он активно занимается распространением и поддержанием исторического наследия своего рода: выпустил биографические книги, а также учредил медаль памяти Алексея Ивановича Абrikосова.

Факторы успеха фирмы «А.И. Абrikосова сыновей»

Рассмотрим, какие факторы способствовали предпринимательскому успеху кондитера Алексея Ивановича Абrikосова. Выделим 4 основных фактора:

- 1. ЗНАНИЯ**[17]. Благодаря рецептам своего деда, опыту управления фирмой, полученному от отца, знаниям, приобретённым в Практической Академии и на службе у Гофмана, Алексей имел уникальные возможности для развития кондитерского дела. Так, например, работая бухгалтером у немца, Абrikосов придумал составлять трёхгодичный план по обороту фирмы: доход за первый год замораживался на непредвиденные случаи, и только через 3 года эти средства становились чистой прибылью. Этот способ управления помог относительно легко выстоять фирме во время революции 1905-1907 гг. На фабрике заботились об оптимизации издержек, поэтому в период реновации заранее готовился запас продукции, чтобы обороты предприятия в

это время не снижались. Интересен пример применения Алексеем Ивановичем вытягивающей системы: когда в Москве созревала клубника, на симферопольской фабрике варенье из неё прекращали изготавливать, чтобы не допустить перепроизводства. Также Абрикосов тщательно выбирал местоположение фабрик и магазинов. Поэтому фабрика в Сокольниках была построена именно на этом месте ввиду того, что рядом находились вокзал и железная дорога, которые способствовали снижению расходов на логистику, обеспечивали быструю доставку сырья и отправку готовой продукции в другие регионы страны.

2. КАПИТАЛ. Накопленные за 9 лет сбережения на службе у немца, значительное приданое жены, а также кредит, который помог получить Гофман, помогли Алексею Ивановичу на первое время развивать бизнес и закрыть вопрос с капиталом. Как мы знаем, дальнейший капитал Абрикосов смог получить благодаря участию в чайном товариществе “Поповы К. и С. братья”, с помощью которого открыл фабрику.

3. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ. Абрикосов, как упоминалось выше, ввёл традицию переоснащать фабрику каждые 10 лет, а сами предприятия Алексея Ивановича были оборудованы по последнему слову техники: современное шведское и английское оборудование, электричество, газ. Инновационным было и инженерное оборудование фабрик. Например, в Крыму предприятие состояло из 3-х корпусов, которые были соединены между собой рельсовыми путями. Это было ноу-хау для того времени. В 1882 г. фирма “А.И. Абрикосов и сыновья” запатентовала машину, упрощающую производство мармелада. В начале 1890-х гг. Алексей Иванович открыл при фабрике в Крыму лабораторию, которой руководил иностранный эксперт по паровому нагреванию фруктов. Здесь был открыт

секрет изготовления глазированных фруктов, который до этого был известен лишь французским мастерам. Также этой лабораторией был изобретён способ, при котором некондиционные фрукты превращали в пюре, а оно в свою очередь шло на производство джема и мармелада. Такое технологическое новшество позволяло до минимума сокращать потери сырья. Таким образом, мы видим, что успех определяется инновационными решениями в области организации промышленного процесса.

4. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИННОВАЦИИ, РЕКЛАМА И ДИЗАЙН.

Алексей Абрикосов прекрасно понимал, что для существенного увеличения продаж одного лишь качества продукции недостаточно, поэтому активно занимался продвижением своего бренда: пятая часть ежегодных доходов уходила на рекламу во всевозможных газетах, афишах, каталогах, буклетах и росписях на фасадах домов. В 1891 г. на рекламу было потрачено 300 тыс. руб., что в пересчёте на современные деньги составляет 360 млн. руб. Посетителей привлекала красивая обложка, поэтому магазины Абрикосова были оформлены с богатым убранством, в котором работал приветливый персонал. Для разработки дизайна упаковки на фабрике Абрикосова работал штат из 30 художников, в том числе знаменитый Виктор Васнецов, под руководством зятя Абрикосова - Фёдора Шемякина. Художники, применяли следующие приёмы[18]:

1. Использование стиля модерн.

Фабрика “А.И. Абрикосов и сыновья” одной из первых применила в упаковке оформление в стиле модерн. На открытках и жестяных коробочках изображался декор с плавными, изогнутыми элементами. Упаковка Абрикосова считалась чуть ли не произведением искусства, поэтому покупатели её коллекционировали. Например, дамы хранили бутоньерки из-под шоколада, корзиночки и ларцы для

конфет, так как могли их использовали их для хранения украшений. А чтобы усилить интерес покупателей, в коробочки и баночки для леденцов могли помещать сюрпризы: открытки, фрагменты мозаики, причём фрагмент мозаики мог быть лишь частью серии, и таким образом побуждал покупателя к новой покупке. Такой лояльности к продукции бренда может позавидовать и современный предприниматель.

2. Использование изображения детей.

И снова один из первых Фабрикант Абрикосов использовал в рекламе сюжеты с улыбающимися детьми, что располагало к себе покупателей. Кондитерская фабрика уделяла внимание и образовательному элементу на упаковке. Так, например, выпускались серии конфет: “Бабочки”, “Рыбы”, “Сказки”, “Народы мира”, “Военные баталии”, “Таблица умножения”, “Загадки”, фантики которых школьники коллекционировали, на обёртках размещались частушки, поговорки и пословицы, различные виды спорта.

3. Анималистика.

Прекрасный психолог, знаток своей целевой аудитории, Абрикосов решил для большего привлечения детей изображать на упаковке анималистические сюжеты: цапли на мармеладе “Царском”, зайцы на мармеладе “Лилипут”, утки на конфетах от кашля “Утиные носы”, насекомые, птицы, рыбы и даже животные с других континентов. Ведь реклама от лица вымышленных персонажей отлично привлекает детскую аудиторию, которые верят в сказки и чудеса.

4. Целевая аудитория и праздники.

На фабрике существовало разделение упаковок на целевые аудитории и привязка к праздникам. Например, жестяную коробку в виде сердца мужчины дарили своим возлюбленным, а дети получали шоколадного Деда Мороза и зайцев на Новый Год. На Пасху предназначались

шоколадные зайцы с сюрпризом (прообраз современного “Киндер-Сюрприза”), обёрнутые фольгой с изображением русских народных сюжетов. А для взрослых на них изображались исторические сцены, например, батальные сюжеты 1812 года.

5. Отказ от “штамповки”.

Фабрика Абрикосова выпускала не однообразные упаковки, а их большое разнообразие, учитывая, что ассортимент доходил до 750 наименований. И что, не менее важно, широко рекламировала выпуски новой продукции, устраивала промоакции. Например, к 100-летию А.С. Пушкина всем московским гимназистам бесплатно раздавали шоколадные медальоны с изображением на одной стороне - силуэта поэта и название фабрики - на другой. К Пасхе и юбилею Романовых были выпущены лимитированные наборы в праздничной упаковке. А однажды в 1880 г.у в газетах распространили слух о том, что в одном из магазинов сети Абрикосовых все женщины блондинки, а в другом - брюнетки. На самом деле это было не так, но новых клиентов это привлекло. Тонкий психолог, Алексей Иванович придумал для посетителей с низким достатком продавать сладости в кредит. Чем не современная рассрочка?! Таким образом, фабрике удалось до 1913 г. реализовать ок. 50% товаров в кредит. Такие большие усилия и вложения, безусловно, оправдались. Можно сказать, что Абрикосов предвосхитил не только “Киндер-Сюрпризы”, но и эру экономики впечатлений.

В 1901 г. умерла жена Алексея Ивановича, а в 1904 году и сам Абрикосов. После себя он оставил крупнейший кондитерский концерн, выпускающий первоклассную продукцию, и множество наследников, которые занимались развитием предприятия, а потомки прославились в различных сферах жизни. Таким образом, начавшись со Степана Николаевича, семейное дело передавалось от отца к сыну, а в развитии бизнеса

участвовали все члены семьи. Именно поэтому династия Абрикосовых так долго смогла просуществовать.

Благотворительная деятельность

Надо сказать, что Алексей Иванович большое внимание уделял благотворительности. Так, например, он пожертвовал 1000 рублей (1,2 млн. современных) на строительство психиатрической больницы на Канатчиковой даче. Помогал ополчению во время Крымской войны и семьям солдат после турецкой. Семья Абрикосовых жертвовала свои средства на культурное развитие Москвы. Так, на деньги шести купцов, в составе которых была и чета Абрикосовых, был надстроен третий этаж здания Московской консерватории. Благотворительность была, как и кондитерское дело, семейной, так в разное время домочадцы Абрикосова выступали попечителями шести городских училищ, детской больницы им. В.Е. Морозова, членами Московского общества бесплатных квартир, а женщины выступали попечительницами приютов для бедных.

Агрипина Александровна тоже оставила глубокий след в истории благотворительности Москвы. В 1899 г. она создала родильный приют на шесть мест. Там рожениц принимали бесплатно, а женская и детская смертность составляла всего лишь 1%. В этом заведении работали лучшие врачи и акушеры, которые получали высокое жалованье. Так, например, заведующий бригады акушеров получал 800 руб. в год (960 тыс современных), а обычная акушерка - 650 руб. (780 тыс современных), их было 12! Оно полностью финансировалось за счёт средств Агрипины Александровны. За год через приют проходило более 200 рожениц. Потомки Агрипины Александровны решили подарить Москве в память о ней 100 тыс. руб (120 млн. современных) на строительство роддома и выдвинули три условия: роддом всегда должен быть бесплатным, открытым для нуждающихся и содержаться за счёт

государства. Открылся он в 1906 г., но после революции произошёл ряд крупных изменений. В 1918 г. ему присвоили имя Надежды Крупской, при том, что она детей не имела, а на сегодняшний день ни одно из условий, высказанных потомками, не выполнено. Роддом платный, и соответственно, открыт не для всех нуждающихся и содержится за счёт частных средств. Но стоит сказать, что имя его настоящей вдохновительницы в 1994 г. было возвращено, а в 2016 г. на территории роддома был установлен памятник многодетной матери на деньги народного артиста России Иосифа Матаева. Таким образом, династия кондитеров Абрикосовых, преодолев путь к масштабному успеху длиной в 76 лет, внесла существенный вклад в развитие российского предпринимательства и благотворительности.

Заключение

Подводя итог, можно сказать, что прообраз успешных маркетинговых решений (громкие PR-акции, сегментирование целевой аудитории, качественное и современное оформление упаковки) нам дала история предпринимательской деятельности А.И. Абрикосова. Но эти решения не были бы успешными, если бы не знание бухгалтерского учёта, уникальных рецептур для изготовления сладостей, капитал, полученный в приданое от жены, технологические (рельсы, соединяющие корпуса фабрики; рецепт глазированных фруктов и тд.) и управленческие инновации (размещение фабрик у железнодорожных узлов), а также его личные качества: целеустремлённость, дальновидность, умение верно расставить приоритеты. Отметим, что бизнес-стратегия Абрикосова опередила время в части выстраивания успешной стратегии бизнеса и позиционирования на рынке. Это позволяет говорить о том, что успех в предпринимательской деятельности - это, своего рода, опережение времени. Поэтому для успеха в бизнесе необходимо следить за трендами в области технологий,

менеджмента, маркетинга и упаковки товара.

К сожалению, современные кондитерские фабрики уступают компаниям с иностранным капиталом в затратах на рекламу[2]. В пятёрку по затратам российские компании не входят. Самую большую долю в первом полугодии 2015 г. - 42,08% затрат на рекламу осуществила компания ООО "Mars Inc." (США), далее 17,45% ООО "Mondelez Int.", шестое место занимают "Объединённые кондитеры" с долей 2,91%, а кондитерская фабрика "Славянка" - 0,33% (см. таблицу 1) Таким образом, современным

отечественным компаниям стоит сделать больший упор на узнаваемость своего бренда и увеличить затраты на рекламу. Так, например, применить приёмы А.И. Абрикосова: использовать анималистичные сюжеты в рекламе, проводить PR-акции к всенародно любимым праздникам для привлечения внимания, создавать практичную упаковку, которую можно коллекционировать и использовать в быту. Так покупатель всегда будет помнить об этом бренде.

Таблица 1

Топ - 15 рекламодателей по затратам на рекламу в категории шоколадные изделия за 1 полугодие 2015 г. и их показатели в 1-м полугодии 2014 г.

Рекламодатель	2014/1	2015/1	1Н 2015/1Н 2014
	Доля от категории, %		Изменение бюджета, %
Mars-Russia	52,79%	42,08%	-26%
Mondelez International	14,63%	17,45%	11%
Ferrero	18,25%	16,89%	-14%
Nestle	8,13%	15,08%	73%
Storck	2,92%	3,37%	8%
Объединённые кондитеры	0,55%	2,91%	396%
Perfetti Van Melle	0,65%	0,53%	-24%
Lindt & Sprungli	0,17%	0,41%	130%
Славянка (кондитерская фабрика)	0,95%	0,33%	-67%
X5 Retail Group	0,24%	0,24%	-8%
Karl Fazer	0,01%	0,22%	1879%
Акконд	0,23%	0,14%	-43%
Metro Group	0,15%	0,07%	-53%
Лента	0,03%	0,06%	101%
Rewe Group	0,06%	0,04%	-30%

● Цветом выделена совместная реклама шоколадных изделий и торговых организаций.

Список источников и литературы

- 1) Абрикосов Д.П. Главные тайны семьи Абрикосовых. 2-изд. испр. и доп. М.: Издательство "Кучково поле", 2023. 400 с.
- 2) Курган А.И. Анализ рынка шоколада и шоколадных изделий, 2019 // Электронный журнал МГИМО МИД России. URL: <https://tiec.mgimo.ru/2019/2019-01/russian-chocolate-market-analysis> (дата обращения: 16.02.2024).
- 3) Шмельёва С. Кондитерские короли из Внуково // Газета "Мой район: Внуково. 2019. № 2. - URL:

https://aif.ru/my_area/vnukovo/konditerskie_koroli_iz_vnukovo_v_usadbe_izvarino_zhili_kupcy_abrikosovy (дата обращения: 16.02.2024).

4) Абрикосов Д.П. Купцы Абрикосовы и Хлудовы. На службе Москве. URL:

https://www.youtube.com/watch?si=IMhedZG_i_HiEV7-&v=2cE_gHZ2Osc&feature=youtu.be (дата обращения: 08.02.2024).

5) Кошельникова Д. Дореволюционные «Киндер Сюрпризы»: как развивал свою кондитерскую империю Алексей Абрикосов. URL: <https://vc.ru/story/14950-abrikosov> (дата обращения: 03.01.2024).

- 6) Музей Москвы - династия Абрикосовых // Видеохостинг Youtube. URL: <https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=cBNrcx4goSQ> (дата обращения: 06.02.2023)
- 7) Белостоцкая Н. Шоколадная империя Абрикосовых: знания, капитал, связи, технологии. URL: <https://kachestvo.pro/kachestvo-upravleniya/svoy-put/shokoladnaya-imperiya-abrikosovykhznaniya-kapital-svyazi-tehnologii/> (дата обращения: 08.01.2023).
- 8) Кондитерская династия Абрикосовых. URL: <https://www.ceo.ru/news/business/legenda/konditerskaya-dinastiya-abrikosovyh> (дата обращения: 05.02.2024).
- 9) Чумаков В.Ю. Русский капитал: от Демидовых до Нобелей. М.: Издательство “НЦ ЭНАС”, 2008. 336 с.
- 10) Васильева Е.К., Пернатъев Ю.С. 50 знаменитых бизнесменов XIX - начала XX в. : М.: Издательство “Фолио”, 2004. 510 с.
- 11) Шаклеина М. Наследник знаменитой кондитерской фамилии - об истории русских сладостей. URL: <https://eda.ru/media/kredo/dmitriy-abrikosov> (дата обращения: 08.02.2024).
- 12) Сладкая империя. // Живой Журнал. URL: <https://germany.ch.livejournal.com/250382.html> (дата обращения: 26.01.2024).
- 13) Абрикосовы // Универсальная энциклопедия Кирилла и Мефодия. URL: <https://megabook.ru/article/Абрикосовы> (дата обращения: 08.02.2024).
- 14) Купцы Абрикосовы: история династии из уст потомка// Видеохостинг Youtube. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=IIIJbcL1reA> (дата обращения: 06.02.2023).
- 15) Платонов О. 1000 лет русского предпринимательства. Из истории купеческих родов // Современник. 1995. URL: <https://www.universalinternetlibrary.ru/book/25002/ogl.shtml> (дата обращения: 26.01.2024).
- 16) Белостоцкая Н. Управленческий гений Абрикосова: визионер, гуманист, маркетолог. URL: <https://kachestvo.pro/kachestvo-upravleniya/svoy-put/upravlencheskiy-geniy-abrikosova-vizioner-gumanist-marketolog/> (дата обращения: 26.01.2024).
- 17) Седова Е. Дизайн упаковки как метод продвижения кондитерской империи Абрикосовых. URL: <https://deziign.ru/project/2bdab6becf59403284e227484be30156> (дата обращения: 05.02.2024).
- 18) Гаков В. Дети «шоколадного короля». URL: <https://kp.vedomosti.ru/article/2017/02/09/676972-abrikosovoe-derevo> (дата обращения: 08.02.2024).
- 19) Самая сладкая фамилия. История семьи Абрикосовых. // Городской вестник Москвы. 2020. URL: <https://www.mos.ru/news/item/82543073/> (дата обращение: 08.02.2024).
- 20) Семейное дело Абрикосовых // Живой Журнал. URL: <ps://sergeytsvetkov.livejournal.com/285128.html> (дата обращение: 08.02.2024).
- 21) Товарищество А.И. Абрикосова сыновей // Электронная библиотека старых книг о Москве. URL: <https://www.ssmoroz.ru/brendy/konditery/2/#&gid=1&pid=43> (дата обращение: 08.02.2024).
- 22) Кондитерский концерт Бабаевский // Официальный сайт ОАО “Бабаевский”. URL: <http://www.alius.ru/old/babaev/history.htm#001> (дата обращение: 08.02.2024).
- 23) Демиденко Ю. Сладкая империя Абрикосовых. URL: <https://diletant.media/articles/45364137/> (дата обращение: 08.02.2024).

FACTORS OF THE SUCCESS IN THE CONFECTIONERY BUSINESS OF MERCHANT ALEXEI IVANOVICH ABRIKOSOV

Karaseni D.I. - a 3-rd year student of the «Pedagogical education (profile: Economic education)» program at the Herzen State Pedagogical University. Work phone number: 8 (911) - 227 65 23. E-mail: karaseni-evdokia@mail.ru

Scientific Supervisor - Midler Elena, professor of the department of economic theory and economic education at Herzen State Pedagogical University. E-mail: midler2005@yandex.ru

This article explores the entrepreneurial success of a confectioner in pre-revolutionary Russia using the example of the Abrikosov dynasty and its most prominent representative - Alexei Ivanovich Abrikosov. The article examines the history of the dynasty's origins, the process of creating the country's largest confectionery factory, as well as the factors contributing to the merchant's success, including knowledge, capital, advertising, marketing activities, technological innovations, and family values.

Keywords:

"Chocolate King", Abrikosov dynasty, factors of success, merchant class, partnership "A.I. Abrikosov Sons", confectionery factory.

БИЗНЕС: ОТРАСЛЕВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКОЙ
КОМПАНИИ 1799-1867 ГГ.

Кокшарова М.В.⁵

Данная статья посвящена функционированию Российско-Американской компании, созданной отечественными предпринимателями на территории Русской Америки в первой половине XIX в. Российско-Американская компания является примером монопольного предприятия, которое успешно организовало свою деятельность в Тихом океане. Усилиями русских промышленников компании удавалось вести политику, полностью отвечающую интересам Российской империи на протяжении почти 70 лет. В статье рассматривается административное управление, промысловая и торговая деятельность РАК.

Ключевые слова:

Российско-Американская компания (РАК), предпринимательская компания, Русская Америка, торговля, монополия, промысловая деятельность, акции

⁵ Кокшарова Марина Владимировна - студентка 2 курса направления «История» Сургутского государственного университета. Рабочий адрес: 628408, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Энергетиков, д. 8. Рабочий телефон - 8 (3462) 76-30-34. Контактный телефон автора: 8(904) 472-77-97. E-mail: koksharova_mv@edu.surgu.ru

Организация управления Русской Америкой

Российско-Американская компания (далее - РАК) представляла собой коммерческое объединение, учрежденное в Российской империи с целью организации освоения территорий Русской Америки, Курильских и других островов в Тихом океане[19, 308]. Возможно, РАК была создана по примеру Ост-Индской торговой компании или Персидской компании с получением монопольного права на торговлю со странами Азиатского континента. Организация РАК позволила российскому купечеству выйти на новый уровень в международную торговлю и улучшить свои позиции в Тихоокеанском регионе. Отметим, что с появления в составе империи территорий на Американском континенте российские предприниматели стали активно включать этот регион с сферу коммерческой деятельности. 3 августа 1798 г. в Петербурге был подписан документ об объединении всех сибирских, прежде всего иркутских, купцов в одну компанию. На акте стояли подписи известных за Уралом торговцев Н.А. Шелихова, И.Л. Голикова, Н.П. Мыльников, П.Д. Мичурина. Для расширения прав Павел I 8 июля 1799 г. подписал указ о создании Российско-Американской компании с наделением ее большими привилегиями[10, 132]. Возникла двойственная ситуация, которая сопровождала РАК весь период ее деятельности: с одной стороны, объединение частного, первоначально купеческого капитала, с другой стороны, деятельность компании нужна была правительству для закрепления своих прав на новые территории, поэтому система правления тесно связана с государственными интересами. Так, Н.Н. Болховитинов отмечал полную заинтересованность правящей бюрократии в контроле русской территории в Новом Свете, как упорядоченной эксплуатации местного

населения, так и освоении природных богатств Аляски. Создание единой организации позволяло России решить, как вопросы собственной экспансии в Тихоокеанском регионе, так и препятствовать проникновению, деятельности иностранных государств[13, 15].

Источники позволяют выделить три этапа в административном управлении американскими колониями с учетом объема наделенных прав и привилегий:

- первый этап длился с подписания Акта о соединении иркутских компаний 3 августа 1798 г. по 13 сентября 1821 г.;
- второй этап - с принятия нового устава РАК в 1821 г. по 10 октября 1844 г.;
- третий этап - с 10 октября 1844 по 20 марта 1867 г., т.е. до дня продажи Аляски и колониальных владений в северной части Тихого океана[14, 96].

В 1799-1821 гг. штаб-квартира Русско-Американской компании размещалась в поселении Новоархангельском. Первоначально должность главного правителя занимал предприниматель А.А. Баранов (1799-1818 гг.), а его преемником на этом посту был капитан-лейтенант Л.А. Гагемейстер. Согласно уставу 1821 г., главным правителем РАК мог стать только офицер Военно-Морского флота Российской империи, наделенный большими правами и обязанностями. Он ежегодно составлял подробный отчет о юридическом, экономическом и социальном статусе русских служащих и крестьян-переселенцев, креолов, а также зависимых и независимых жителей Аляски. Главный управляющий отвечал также за благополучие церкви и безопасность русскоязычного населения.

Только к 1844 г. оформился административный аппарат колоний на Американском континенте, куда вошли: главный правитель, Совет из служащих и

представители колониальных контор РАК[3, 625-630]. Фактически полномочия военно-морских чинов, выполняющих обязанности служащих предпринимательской компании, соответствовали структуре руководства русским портом. В отношениях с инородцами главный правитель получил права не только российского губернатора, но и полномочия суда и полицейских органов, а в отношении с иностранцами – полномочия дипломата. Созданный Совет колониальной администрации включал главного правителя, его помощника, главу Ново-Архангельской конторы, нескольких морских офицеров и правительственных чиновников, секретаря главного правителя, секретаря помощника главного правителя и контролера, который фиксировал все сделки компании. При этом Совет не имел полномочий выработать новые правила или политику. Нижняя ступень колониального аппарата состояла из русских старшин, вождей и оседлых инородцев. Эти служащие были ответственны за систему одиночек, нередко разрешали споры коренного населения, предоставляли им работу.

Сеть административных единиц была создана еще при Баранове и состояла из четырех ступеней, в этом виде практически просуществовав до 1867 г.:

- Первая ступень включала сначала четыре департамента на островах Ситхе, Кадьяке, Уналашке, Курилах, а затем расширилась за счет отделов на острове Атха и Северных о-вах. Но местные конторы фактически контролировали только районы вблизи укрепленных постов с круглосуточной боевой охраной.

- Вторая ступень административных единиц – крепости или редуты по подобию сибирских острогов, которые размещались на стратегически важных местах, так как здесь проживали служащие и рабочие компании, хранились запасы товаров и продовольствия, топливо и вооружение и

содержались под стражей заложники. В части крепостей были организованы сыромятни, рыбоперерабатывающие заводы, мельницы, лесопильни, верфи, были построены церковь или часовня и выделены земельные участки под выращивание зерновых культур, овощей и фруктов, а также для разведения скота.

- Третья ступень колониальной администрации – одиночки или укрепленные посты. Если необходимость в такой точке была постоянной, то со временем ее преобразовывали в крепость, во главе которой находился русский приказчик или старшина.

- Четвертая ступень – торговая фактория – небольшое временное поселение, в котором проживал служащий компании русский или креол[14, 103-104]. К моменту образования компании в 1799 г. Россия располагала поселениями на Алеутских островах, на Кадьяке, в прибрежной полосе Кенайского пролива и Чугацкой губы, в Якутатском заливе с центром в Павловской гавани.

Однако проблема была в организации государством исполнительной власти на местах и установлении отношений с коренным населением. По мере увеличения государственного интереса к дальнейшему расширению русских владений на материке, территориальная экспансия РАК усиливалась. Так, к 1820 г. на американском континенте и островах было 15 постоянных поселений[16, 53-56]. Отметим, что увеличение числа населенных пунктов не было результатом увеличения численности русского населения в Новом Свете, а стало скорее формой вовлечения коренного населения в деятельность РАК для закрепления позиций России. В целом соотношение русского и инородческого населения было 1:20. Именно поэтому аборигены составляли основу рабочей силы предпринимательской компании. Однако ни в социальном, ни в этническом отношении местное население не было

однородным, поэтому нормативно-правовые документы РАК делили коренное население на две группы. Так, к первой группе относились те, кто проживал на территории военно-торговых и административно хозяйственных колоний или вблизи в своих традиционных населенных пунктах. В основном это были алеуты, эскимосы Южной Аляски и индейцы танаина, которые находились под контролем коммерческой компании. Во вторую группу входили свободные инородцы, проживающие в удаленных территориях или по границам. Правление РАК стремилось установить дружеские и торговые отношения с теми, кто жил на границах. При каких-либо сомнениях в лояльности этой категории местного населения брались в плен заложники-аманаты, которые служили гарантией безопасности, или аборигены для выполнения работ на добровольной основе. К этой группе относились эскимосы аглегмюты, индейские племена атна, эяки и тлинкиты[13, 25]. По сведениям В.С. Завойко, жители Ново-Архангельска разделялись на особенные общества: первый круг составлял главный правитель, его семья, помощник, правитель конторы и военные моряки; к среднему кругу принадлежал представители купеческого сословия; остальное народонаселение состояло из креолов и промышленников, которые получали жалованье за службу[22, 352].

Говоря о возможности развития сельского хозяйства, следует отметить, что годной для посадки зерновых культур земли на данной территории было мало, так как основную часть составлял каменистый или песчаный грунт. Рожь и пшеница не созревали, но в некоторых местах созрел овес. При наличии хороших семян удавалось собрать урожай капусты, редьки, картофеля, репы и других овощей. Животноводство развивалось успешнее: на Кадьяке разводили рогатый скот, свиней и птицу, а лошадей не держали в большом количестве из-за

отсутствия дорог[20, 121-123]. Еще при А.А. Баранове началась разведка руды, угля, меди и других полезных ископаемых, и велись разработки месторождений. При некоторых поселениях были даже построены лесопилы, кузнечные и слесарные мастерские, бочарни и кирпичные заводы[22, 20].

Основные рабочие кадры в начале XIX в. компания формировала из беглых крестьян, разорившихся мелких купцов и ремесленников, которые стремились на окраины в поисках заработка и обогащения. По данным Окуня, этих людей компания вербовала разными способами, в результате чего они долгие годы могли оставаться «промышленниками» по контракту. Также в течение службы на работника налагались штрафы, и у него появлялись долги, которые не давали возможности возвращения на Родину. Согласно условиям контракта, полный расчет должен был производиться в Охотске по прибытию, но компания тянула с выплатами. В ходе ожидания окончательного расчета РАК заставляла промышленников выполнять разные работы[16, 165-170].

В 1817 г. капитану 2 ранга В.М. Головину по Предписанию морского министра было поручено выявить злоупотребления компании. Он отметил, что данные нарушения были известны правительству, так как указывались в отчетах Крузенштерна и Лисянского, однако никакие меры для их прекращения приняты не были[5, 116]. Головин, например, выяснил, что алеутов отправляли на дальние промыслы, где они нередко оказывались в тяжелых условиях, а их семьи голодали, так как за промыслы платили немного. Однако доказательств не было, так как метрические книги не велись. Промышленники жаловались на притеснения и обманы со стороны компании, тяжелые условия труда и недостаток медицинского обслуживания. В целом Головин крайне негативно

отзывался об общем состоянии колоний. Руководство компании было не заинтересовано в благополучии местных жителей и промышленников, так как основной целью было получение прибыли.

Лейтенантом Л. Загоскиным была составлена пешеходная опись части русских владений, в которой он отметил, что к 1840-м гг. креолы и алеуты стали терять свою идентичность: «Мужчины алеуты уже ходили в куртках и сюртуках, женщины в ситцевых платьях и рубашках, замужние одевали на голову платок, а молодые женщины стремились выйти замуж за русского или креола, чтобы поменять сословную принадлежность». Загоскин отмечал, что православие сблизило местное население с пришлым. Обучение их русскому языку было необходимо и облегчало отношения с русским начальством[9, 13]. Чиновник также отметил разницу между креолами Новоархангельска и теми, которые жили в отделах. Последние были больше приспособлены к жизни в традиционных условиях: легко переносили холод, могли сшить себе одежду и обувь, выследить и убить дикого зверя, изготовить ловушки и т.д. Креолы из метрополии колоний получали все готовое и становились хорошими работниками в портах, матросами на судах. Однако они абсолютно не знали своих прав, в том числе на размер жалования. Этой категории местных жителей запрещалось покидать населенные пункты на байдарках, изготавливать оружие, самостоятельно охотиться или рыбачить. Все это свидетельствовало о том, что предпринимательская компания, обучая аборигенов, приспособливая их к работе в колониях, уничтожала их природную самобытность.

В 1860 г. капитан-лейтенант П.Н. Головин в своем отчете указал, что «за 60 лет привилегированного существования предпринимательская компания сделала не особо много для Русской Америки». Поскольку для РАК главным объектом

торговли была мягкая рухлядь, компании пришлось отказаться от политики «приручения», например, алеутов, с которыми РАК имела возможность выгодного обмена предметов охоты. Помимо этого, необходимость в рабочей силе заставила коммерческую организацию строить училища и школы, нанимать на работу детей, вдов и престарелых людей. Расширение региона для земледелия и скотоводства требовало продвижения вглубь страны, но осуществить торговая компания этого не могла и не стремилась по разным причинам[11, 25-26]. Это привело бы к появлению здесь настоящей государственной власти и распространению законности, что грозило потерей прибыли и своей монополии для РАК. За все время управления, компания не оказала существенной пользы, кроме получения дивидендов.

В «Докладе комитета об устройстве русских американских колоний» прослеживается динамика численности населения в 1819-1861 гг. (см. таблицу 1). Так, за 42 года в целом население сократилось на 3572 чел. Среди причин сокращения числа представителей местных племен можно указать: междоусобные войны, злоупотребления промышленников, низкую рождаемость и болезни[15, 331-332]. Сокращение численности аборигенов стало следствием политики РАК и естественных причин.

Таблица 1
Состав жителей территории,
находящейся в распоряжении
Российско-Американской компании
(1819-1861 гг.)

Население	год (человек)					
	1819	1821	1830- 1839	1840- 1849	1850- 1861	1861
русские	391	488	669	605	595	577
креолы	244	533	1075	1428	1793	1892
Коренное (алеуты и курильцы)	8324	5334	6713	4320	4367	4752
Итого	9019	6355	8457	6353	6755	7221

Таким образом, предпринимательская компания выстроила систему управления, которая скорее отвечала требованиям рынка, а не интересам государственной власти. Это привело к тому, что местное и русское население становилось социально и экономически зависимым от компании. Главной целью РАК на американском континенте стало получение прибыли как коммерческой структуры.

Торгово-финансовая политика Российско-Американской компании

27 декабря 1799 г. Павел I издал Жалованную грамоту об учреждении РАК, согласно которой, компании даровалось одиннадцать привилегий сроком на 20 лет. Некоторые из привилегий имели большое экономическое значение, а именно: пользование всеми промысловыми заведениями, наземными и подземными ресурсами, торговля с соседними державами[4]. Как отмечалось выше, предпринимательская деятельность компании была направлена на функционирование, как внутренней, так и внешней торговли мехом пушного зверя: морских и речных бобров, морских котов, нерп, моржей, сивучей, норок, песцов, оленей, медведей, волков, лисиц, росомех, рысей, выхухолей, еврашек. По данным В.Н. Берха, королевским товаром для РАК стали морские коты, песцы, лисы, выдры и бобры[12, 135]. Первостепенное значение имели бобры и коты, поскольку ценные породы водились у берегов русских

колоний. Второстепенное значение имел мех лисиц и песцов, на которых можно было охотиться на всех Алеутских островах, Кадьяке, Ситхе и на американском материке. Хотя последние были качеством ниже камчатских, но из-за невысокой цены пользовались спросом как на внутреннем русском рынке, так и на внешнем - в Китае и Турции. В небольшом количестве вывозились из колоний моржовая кость, китовый ус и бобровая струя[16, 57].

Морских бобров промыслили с помощью сетей, стрел и луков, преимущественно летом в безветренную погоду. На речных бобров охотились сетями зимой, поскольку в это время их шкурки представляли наибольшую ценность. Выдр также добывали сетями и луками. Помимо добычи этих животных в небольших количествах на Лисьих островах, их покупали у местных жителей рядом с Кенайским и Чугацким заливами, где располагались бобровые реки. Морские коты добывались на о. Прибылова, Лисьих и Командорских островах. Лисиц промыслили клещами и стрельбой до наступления зимы и по ее прошествии. Они делились по окрасу на черных, красных и сиводушек. Также были островные и земляные лисицы. Более всего ценились шкуры земляных, которые приобретались у аборигенов на материке вблизи залива Нортон и Михайловского редута. Песцов на о. Св. Георгия, Атхе и Командорских о-вах добывали таким же способом, как и лисиц. По цвету меха

делились на белых и голубых. Медведи водились на Аляске и некоторых других местах, обычно их меха принадлежали к числу невысоких сортов. Большая их часть, ровно, как и шкуры волков, норок, рысей, росомех и еврашек приобреталась у местного населения на берегах рек Кукоквима, Квихпака и окрестностях Нортонского залива.

Одним из видов промысловой деятельности компании являлось китоловство. Тихменев отмечал, что в начале XIX в. промысел китов составлял необходимую статью в продовольствии для русских и алеутов [20, 124]. Китоловством занимались только около 20 кадьякских аборигенов. Китов промыслили небольших, без усом, каждый из которых давал не более 3-х бочек жира. По всему американскому берегу ни китовина, ни жир в пищу не употреблялись, алеуты использовали жир только для смазки байдарок. Однако с середины XIX в. ситуация стала меняться. Охотское море стало главным местом китоловного промысла. Здесь иностранные промысловики, по большей части американские, «фактически захватили монополию» в Тутурском заливе и всегда возвращались с богатой добычей китового жира и уса. В первое время добывали до двух тысяч баррелей жиру, с течением времени, по мере увеличения числа китобоев, количество промысла уменьшалось. РАК для предотвращения убытков от иностранных китобоев и получения собственной выгоды от промысла не раз пыталась расширить собственный китоловный промысел в Тихом океане. Так, 13 декабря 1850 г. был принят Устав российско-финляндской китоловной компании, в которой одним из учредителя выступала РАК. Оценивая деятельность компании, можно отметить, что она не могла получать большую прибыль по причине: войны с Англией и Францией. Первый корабль «Суоми» за 1852-1853 гг. добыл 1500 баррелей китового жира и 21 400 фунтов уса, промысловый

товар был продан за 88 001 руб. сер., из них чистой прибыли - 13 601 руб. сер. Добыча второго судна «Турко» за 1852-1854 гг. составила 1750 баррелей жира и 24 091 фунтов уса. Груз был сдан в Новоархангельске и хранился там до конца войны. В 1857 г. Турко прибыл в Бремен, где получил от продажи чистой прибыли 3075 руб. сер. К началу 1861 г., в следствие сильного промышленного застоя, компания пришла в упадок, затраты на снаряжение экспедиций не окупались. Промысел со всех судов составлял только 2200 бар. жира и 9000 фунтов китового уса. По решению акционеров корабли были проданы в Европе, а российско-финляндская китовая компания ликвидирована. Таким образом, деятельность компании была неудачной, не принесла РАК никакой экономической выгоды.

Согласно Экстракту от 1803 г., с территории Русской Америки и островов было вывезено в общей сложности 316 514 шкур (см. таблицу 2)[1]. Внутри колоний происходил обмен с местным населением на предметы потребления: табак, бисер, обувь, солдатское сукно, холст. Часть товаров сбывалась также охотникам и звероловам. Компания активно сотрудничала с соседними странами, где использовались в основном меха низкого и среднего качества, например, с Китаем через Кяхту. Были установлены торговые отношения с Калифорнией, откуда доставлялись продукты земледелия и животноводства, а с 1852 г. стали заготавливать и продавать лед. Торговля велась также с населением Чили, Перу, Гавайскими островами. В России продукцию РАК продавали в Москве, Санкт-Петербурге, на Ирбитской, Макарьевской ярмарках и т.д. Также на продажу выставлялись меха и товары, приобретенные по пути следования на ярмарку у китайцев. Традиционно, меха продавались оптом, за исключением морских бобров, а чай, вывозимый на кораблях из Шанхая, продавался по частям

или целыми партиями. По данным Тихменева, только продажа товара на внутреннем рынке России принесла компании в период с 1841 по 1862 г. более 20 205 681 руб. 8 коп. сер. Эти данные свидетельствуют о том, что товары из

Америки и Китая были востребованы у российского потребителя.

Таблица 2

Количество вывезенных из Русской Америки и островов на кораблях РАК мягкой рухляди на 1803 г.

Критерий	Пушные животные (штук)					Всего
	Бобры	Выдры	Лисы	Песцы	Морские котики	
из Атхи на «Дмитрии»	1303	226	3686	521	85759	
из Уналашки на «Петре и Павле»	1358	208	3696	1846	194185	
из Америки на «Елизавете»	10419	3330	9977	-	-	
Итого	13080	3764	17359	2367	279944	316514

Благосостояние компании напрямую зависело от добычи мехов. Так, если изучить результаты торговой деятельности РАК в первом десятилетии XIX в., то можно обнаружить, что в период своего становления, компания переживала кризисы, связанные именно с продажей «мягкой рухляди». В.Ф. Широкий крайне негативно отзывался о пушном промысле компании [21, 207-221]. За одну шкуру морского котика можно было выручить 6 руб. 50 коп., а из-за высокой доходности промышленники были заинтересованы в том, чтобы убить как можно больше животных. Как итог, в 1805 г. было убито ок. 9 млн. котиков. Такое количество шкур подверглось неправильной технологии сушки, в результате чего они стали непригодны к потреблению. Продажа части товара осуществлялась по низкой цене, как в России, так и иностранцам. Тогда стали приглашать высококвалифицированных специалистов по выделке шкур, но и такое решение не принесло значительных результатов. Некоторое количество товара удалось

сбыть с рук, другую часть сожгли в Иркутске и Охотске. Все эти действия компании привели к тому, что убытки составили 800 000 руб.

Еще одним следствием активного пушного промысла стало сокращение популяции морских котиков. Чтобы исправить ситуацию, правление запретило охоту на этих животных на 5 лет. Также были даны распоряжения не принимать от промышленников некачественные шкуры, посылать в Охотск только доброкачественные меха. В 1810 г. запрет на охоту был снят с ограничением добычи до 150 тыс. шкурок в год. Однако товар снова был с дефектом. В результате, компания в очередной раз понесла значительные убытки от своего промысла. Хищническое использование природных богатств, доставшихся компании, привело к тому, что в первое десятилетие XIX в. ее промысловая деятельность не приносила ожидаемой прибыли.

Во второй половине XIX в. компании удалось значительно улучшить положение дел. Так, в Отчете Российско-Американской компании за два года, по 1

января 1842 г., сказано, что компания не понесла ни малейших убытков. Больше всего было отправлено в Кяхту шкурок речных бобров - 19 439 штук и морских котиков - 28 935 штук. В обмен на пушные товары за 1840-1841 гг. было получено 8 270 пудов чая. Главное Правление отмечало, что обмен в Кяхте за 1842 г. был значительно выгоднее, так как цены на чай ниже прошлых лет 131 руб. сер. за цибик. Таким образом, доход от проданного чая составил 10 436 386 руб., а от пушнины 434 320 руб. 65 коп.[7, 18-36]. Для сравнения обратимся к отчету 1863 г., в который доход от мехов и чая составил 518 387 руб. 88 коп., в том числе, 68 488 штук пушного зверя. Из отчета видно, что компания помимо торговли в России, сбывала товар в Нью-Йорк, Гамбург и Лондон. Что касается чайной торговли, то поставляемые из Шанхая чаи выдержали конкуренцию с чаями, доставляемых из английских колоний. Однако чистая прибыль была не так значительна, как в предшествующие годы. Чтобы повысить доходы за счет увеличения количества товара, предпринимательская компания заказала две партии лучшего чая, но из-за чайного кризиса понесла большие потери. В конечном итоге, Главное Правление на некоторое время было вынуждено приостановить заказ чая из Китая[8, 7-15].

Отметим, что Российско-Американская компания получала значительную прибыль от продажи пушнины и осуществления обменных операций чая. Эта деятельность в целом стала основой благополучия для коммерческой компании, обеспечивала ее функционирование и давала возможность взаимодействия с другими государствами, позволяя России укреплять свои позиции на международной арене. Российско-Американская компания являлась крупной отечественной монопольной предпринимательской компанией, которая смогла не только успешно функционировать на мировой арене, но и посредством своей экономической

деятельности оказать значительное влияние на развитие всего Тихоокеанского региона, определив направление внешней политики для стран, которые имели свои интересы на американском континенте.

Помимо непосредственной предпринимательской деятельности компания стремилась увеличить, прежде всего, оборотный капитал за счет увеличения численности акционеров. На момент образования компании в 1799 г. ее основной капитал был утвержден в 724 000 руб., которые делили на 724 акций. Для того чтобы привлечь новых акционеров, правительство разрешило выпустить тысячу акций РАК. Согласно источникам, теперь стать пайщиком мог любой российский подданный или иностранец, получивший российское подданство[6]. В список акционеров входило 20 фамилий, которые были связаны с эксплуатацией пушных промыслов тихоокеанского побережья и торговлей с Китаем. Помимо представителей Шелиховых, Голиковых и Мыльниковых, чьи промышленные компании послужили основой для организации РАК, в составе акционеров вошли: П.Д. Мичурин, С.А. Старцов, Стефан, Иван и Федор Дудоровские, Е.И. Деларов, Е.Г. Ларионов, А.П. Литвинцов, А.И. Зубов, А.Ф. Останин, П.Ф. Иванов, И.М. Киселев, Е.Н. Сухих и П.И. Давыдов. Помимо этого, местное купечество было представлено 15 иркутскими купцами, а также несколькими гильдейцами Западной Сибири. Этот факт свидетельствовал о том, что сибирское купечество в начале XIX века начинает все более успешно выступать на рынке, а Иркутск сохранил за собой статус крупного торгового центра.

Так как стали выпускаться акции 500-рублевого достоинства с разрешения Коммерц-коллегии, это позволило увеличить число ценных бумаг до 7350 штук. В первое время деятельности РАК продажа акций приостановилась, поэтому император Александр I специальным рескриптом уведомил директорат, что он приобрел 20 акций на сумму 10 тыс. руб.

Этот факт стал привлекательным для российской элиты и чиновничества, что подчеркивало государственное значение частной коммерческой компании. Одновременно с императором акционерами компании стали его мать вдовствующая императрица Мария Федоровна и жена Елизавета Алексеевна, которые владели четырьмя акциями каждая, а также Великий князь Константин Павлович - двумя акциями. Впоследствии частыми лицами было приобретено акцией на полмиллиона рублей (см. таблицу 3). В целом изменения количество акций будет отражать реорганизацию РАК: в 1806 г. было 8318 акций, в 1818 г. - 7713 акций [18, 286-298]. Отметим, что акциями обладали церкви, монастыри, школы, торговые и государственные учреждения, частные лица, не связанные между собой ни деловыми, ни родственными отношениями. Если в начале XIX в. акции РАК стремились как можно быстрее продать, то в последующем

они стали приносить дивиденды, и спрос на них увеличился. В портфеле компании было 7484 акции на сумму первоначально 3742 тыс. руб., но стоимость отдельной акции со временем снизилась до 150 руб. (1840 г.). К 1858 г. движимое и недвижимое имущество компании составило 5 344 195 руб. 9 коп., а акционерам в среднем выплачивалось в год по 18 руб. на акцию. На Санкт-Петербургской бирже акции компании предлагали в продажу по 337,5 руб., а покупатели давали 335 руб. Самая высокая доходность акций РАК составила 120% по отношению к номиналу. Однако впоследствии из-за кризиса компании и решении вопроса о продаже российских колоний стоимость акций снижалась. На момент, когда Аляска была продана в 1867 г., стоимость одной акции составляла всего 275 руб. [17, 31-50].

Таблица 3
Состав акционеров Русско-Американской компании на начало XIX века

Акционеры	акционеры		акции		Примечания
	человек	%	штук	%	
Члены императорской фамилии	4	2,5	71	1,0	
«Большие акционеры»	15	9,2	3135	45,0	
«Могущие быть директорами»	50	30,9	2487	35,7	В числе акционеров Адмиралтейств-коллегия
«Право голоса имеющие»	93	57,4	1271	18,3	В числе акционеров Томский приказ общественного призрения
Итого	162	100,0	6964	100,0	

Таким образом, экономическая деятельность Российско-Американской компании на территории Американского континента в целом была успешной. Почти за 70 лет своего существования организация переживала периоды

кризисов и подъемов. Компания являлась крупным промышленным предприятием, организовавшим монопольное управление ресурсами Тихоокеанского бассейна. Однако для государства деятельность компании была скорее связана с попыткой

организовать освоение вновь присоединенной территории.

Несмотря на отдаленность территорий, руководство РАК создало такой аппарат управления, который позволял контролировать всю деятельность компании как на континенте, так и в самой Российской империи. Однако административный аппарат не смог в полной мере реализовать эффективную систему правления на местах. Компания предпринимала попытки для обеспечения жизнедеятельности колоний и развития социальных отношений, но как видно из источников, это все было направлено лишь для того, чтобы получить собственную выгоду. РАК втягивала людей в долговые отношения, из-за чего работники попадали в зависимость и были вынуждены долгие годы трудиться на благо компании.

Что касается предпринимательской деятельности, то она была более успешной, чем административная и политическая. Предпринимательскую деятельность РАК на территории Русской Америки скорее можно отнести к бизнес-проектам, которые принесли опыт акционирования за счет объединения «чужого» капитала. Разнообразие промысловой деятельности и опыт русских промышленников способствовали тому, что РАК стала крупной монопольной компанией в северном бассейне Тихого океана. Торговля с другими странами значительно повысила международный авторитет компании. Компания, как крупный монополист, успешно функционировала на международном рынке, оказывала значительное влияние на иностранные государства, имевшие интерес на данных территориях, и определяла вектор их внешней политики. Данные от продажи пушнины и обменных операций свидетельствуют, что компания получала значительный доход от своей деятельности и в общем оправдала цель ее создания. Несмотря на то, что деятельность РАК вызывает много споров в отечественной и зарубежной историографии, нельзя не

оценить тот вклад, который она сделала в развитие американского края. На протяжении всего периода существования компания не раз переживала периоды подъемов и кризисов, но предельно ясно одно: компания могла существовать лишь до тех пор, пока нахождение русских на территории американского континента было выгодно для государства.

Список источников и литературы

1. G.V. Yudin Collection of Russian-American Company Records: Various papers concerning the operations of the Russian-America Co., -1806; Extract of Russian-American Company register of goods exported from America, 1803; Various papers concerning the operations of the Russian-American Company. 1803. Manuscript/Mixed Material. Retrieved from the Library of Congress. URL: <https://www.loc.gov/item/mss468700152/> (дата обращения 17.12.2023).

2. Высочайше ратифицированная конвенция об уступке Северо-Американским Соединенным Штатам Российских Северо-Американских колоний // ПСЗРИ. СПб., 1871. Т. 42. 1209 с.

3. Высочайше утвержденный Устав Российско-Американской Компании // ПСЗРИ. СПб., 1871. Т. 19. 1446 с.

4. Жалованная грамота Павла I об учреждении Российско - Американской компании, о покровительстве Павла I над компанией и о даровании ей на 20 лет привилегий // Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина: сайт. URL: <https://www.prlib.ru/item/332251> (дата обращения 20.09. 2023).

5. Записка капитана 2 ранга Головнина о состоянии алеутов в селениях Российско-американской компании. СПб.: тип. Морского министерства, 1861. С. 116-128.

6. Начертание правил учреждаемой компании для промыслов в Америке и на островах Северовосточного моря, январь 1799 г. // Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина: сайт.

URL: <https://www.prlib.ru/item/351082>

(дата обращения: 04.10.2023).

7. Отчет Российско-Американской компании Главного правления за два года, по 1-е января 1842 года. СПб.: Привилегированная типография Фишера, 1842. 76 с.

8. Отчет Российско-американской компании за 1863 год. СПб.: Привилегированная типография Фишера, 1865. 72 с.

9. Пешеходная опись части русских владений в Америке, произведенная лейтенантом Л. Загоскиным в 1842, 1843 и 1844 годах: с меркаторскую карту, гравированную на меди: Ч. 1-2. СПб.: Типография Карла Крайя, 1848. 183 с.

10. Алексеев А.А. Судьба Русской Америки. Магадан: Кн. изд-во, 1975. 326 с.

11. Афанасьев Д.М. Российско-американские владения (Историческое обозрение образования Российско-американской компании и действий ее до настоящего времени. Сост. П. Тихменев. Ч. I. 1861 г., часть II. 1863 г.): Рецензия. С.-Петербург: Тип. Морского министерства, 1864. 42 с.

12. Берх В.Н. Хронологическая история открытия Алеутских островов, или Подвиги российского купечества. С присовокуплением исторического известия о меховой торговле. СПб.: Типография Н. Греча, 1823. 202 с.

13. Болховитинов Н.Н. История Русской Америки (1732-1867): В 3 тт. Т. 2: Деятельность Российско-американской компании, 1799-1825 / Под общ. ред. Н.Н. Болховитинова. М.: Междунар. отношения, 1997. 469 с.

14. Дмитришин Б. Административный аппарат Российско-

американской компании, 1798-1867: пер. с англ. А. Петрова // Американский ежегодник. 1993. М., 1994. С. 96-115.

15. Миропиев М.А. О положении русских инородцев. СПб.: Синодальная тип., 1901. 515 с.

16. Окунь С.Б. Российско-американская компания / под ред. и с предисловием академика Б.Д. Грекова. М.; Л.: Государственное социально-экономическое издательство, 1939. 258 с.

17. Петров А.Ю. Деятельность Российско-Американской Компании накануне продажи Аляски США. 1858 - 1867 гг. // Вопросы истории. 2006. № 2. С. 31-50.

18. Преображенский А.А. О составе акционеров Российско-Американской компании в начале XIX в. // Исторические записки. 1960. Т. 67. С. 286-298.

19. Российско-американская компания // Большая советская энциклопедия. В 30 тт. Т. 22. / Гл. ред. А. М. Прохоров. 3-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1975. 628 с.

20. Тихменев П.А. Историческое обозрение образования Российско-Американской компании и действий ее до настоящего времени. Ч.1,2. СПб.: Типография Эдуарда Веймара, 1861-1863. 1248 с.

21. Широкий В.Ф. Из истории хозяйственной деятельности Российско-Американской компании // Исторические записки. 1942. Т. 13. С. 207-221.

22. Русская Америка: По личным впечатлениям миссионеров, землепроходцев, моряков, исследователей и других очевидцев / Отв. ред. А. Д. Дридзе, Р. В. Кинжалов. М.: Мысль, 1994. 373 с.

THE ACTIVITIES OF THE RUSSIAN-AMERICAN COMPANY IN 1799-1867

Marina Koksharova - is a 2nd year student of the History department at Surgut State University. Work address: 628408, Khanty-Mansi Autonomous Okrug-Yugra, Surgut, Energetikov str., 8. Work phone - 8 (3462) 76-30-34. The author's contact phone number: 89044727797. Email: koksharova_mv@edu.surgu.ru

This article is devoted to the functioning of a Russian-American company established by domestic entrepreneurs on the territory of Russian America in the first half of the XIX century. The Russian-American company is an example of a monopoly enterprise that has successfully organized its activities in the Pacific Ocean. Through the efforts of Russian industrialists, the company managed to pursue a policy that fully met the interests of the Russian Empire for almost 70 years. The article discusses the administrative management, fishing and trading activities of RAC.

Keywords:

Russian-American company (RAC), entrepreneurial company, Russian America, trade, monopoly, fishing activities, shares.

БИЗНЕС: ОТРАСЛЕВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

ИСТОРИЯ УСПЕХА КАРЛА ФАБЕРЖЕ И ВЛИЯНИЕ НА КУЛЬТУРУ СТИЛЯ «ФАБЕРЖЕ»

Немирова У.О.⁶, Богаткевич Т.А.⁷

Статья посвящена истории одной из самых известных ювелирных фирм Российской Империи – «Фаберже» и человеку, который вывел ее на международный уровень - Карлу Фаберже.

Ключевые слова:

Карл Фабереже, пасхальный яйца фирмы «ФАБЕРЖЕ», предпринимательство, ювелирная фирма «ФАБЕРЖЕ»

⁶ **Немирова Ульяна Олеговна** - студентка 2 курса Севастопольского государственного университета по специальности "история". Контактный телефон: +79786712576. Электронная почта: Nemirova168@gmail.com

⁷ **Богаткевич Татьяна Анатольевна** - научный руководитель, доцент кафедры всеобщей истории и мировой культуры института общественных наук и международных отношений Севастопольского государственного университета; доцент кафедры истории Филиала МГУ в г. Севастополе. Контактный телефон: +7 (978) 724-87-85. Электронная почта: tatiana.bogatkevich@yandex.ru

История успеха Карла Фаберже - это не только история блестящего предпринимателя, но и история формирования нового стиля в искусстве и дизайне. «Фаберже» как стиль стал символом элегантности, роскоши и утонченности, оказывая значительное влияние на культуру и искусство начала XX века. Данная тема остаётся актуальной, так как предпринимательский опыт Фаберже является образцом успешного бизнеса и признанного творческого гения, способного создать великолепные произведения искусства, которые стали визитной карточкой России в мире. Путь успеха и биография Фаберже, безусловно, продолжают вызывать интерес у исследователей. В нашей стране одни из первых упоминаний работ ювелирной фирмы появились в досоветский период в журнале «Столица и усадьба» в 1916 г. Советские исследователи по идеологическим причинам проявить глубокую заинтересованность в этой теме не могли, тем не менее, искусствоведы обращали внимание на художественную ценность произведений Фаберже. В XXI в. о Карле Густавовиче писали Елена Васильева с Юрием Пернатевым в книге «50 знаменитых бизнесменов XIX – начала XX века», а также Валентин Скурлов и Галина Смородинова в своем труде «Фаберже и русские придворные ювелиры» и Ольга Колпакова в книге «Карл Фаберже и русские ювелиры».

Объектом исследования являются история успеха Карла Фаберже и наследие ювелирного дома «Фаберже», а предметом - влияние Карла Фаберже на формирование культуры стиля «Фаберже». Целью исследования является изучение истории успеха Карла Фаберже и выявление его влияния на развитие художественного стиля «Фаберже». Задачи исследования: 1) проанализировать влияние событий жизни Карла Фаберже на его становление как мастера; 2) изучить особенности техники искусства Фаберже; 3) определить влияние творчества Фаберже на развитие стиля «Фаберже».

Карл Фаберже - известный русский предприниматель, ювелир, художник, искусствовед, реставратор и дизайнер,

которому удалось вывести небольшой ювелирный бизнес отца на мировой уровень, а свои произведения искусства, такие как «Яйца Фаберже», сделать не просто прекрасными ювелирными изделиями, но и одним из символов России.

Предки Карла Фаберже были уроженцами с севера Франции, из Пикардии (с 2016 г. – Нор-Па-де-Кале-Пикардия). Из-за религиозных преследований гугенотов, в XVI в. семья Фаберже начала искать новое место жительства, обосновавшись в Германии, а в нач. XIX в. поселилась в Российской империи, сначала в Пернау (современная Эстония), а затем и в столице. Отец Карла Густав Фаберже учился в Санкт-Петербурге у известных ювелиров Иоганна Вильгельма Кейбеля и Андерса Фердинанда Шпигеля и получил профессию «ювелирных дел мастер». В 1842 г. в возрасте 28 лет Густав открывает собственную мастерскую в столице на Большой Морской улице под собственным именем [1, с. 267-272]. В своих мемуарах главный мастер и художник-миниатюрист фирмы «Фаберже» в 1893-1918 гг. Франц П. Бирбаум описывал ранние годы мастерской как дело, которое начиналось очень скромно. Ювелиры Фаберже создавали обычные броши, медальоны и браслеты. С течением времени мастерских становилось все больше, каждая имела свою специальность и личное клеймо. На камнерезном деле специализировались мастерские Хольстрема и Тилермана. Над изделиями из серебра работали мастерские Раппопорта, Арне, Вяквиве. Золотые украшения создавали мастерские Реймера, Коллина, Перхин. При этом, во внутренние дела каждого филиала администрация почти не вмешивалась [2].

Карл Густавович Фаберже, крещенный под именем Петр, родился 30 мая 1846 г. в Санкт-Петербурге. Все детство ребенок проводил много времени с отцом в его мастерской, а после окончания немецкой частной школы Святой Анны, в 15 лет отправляется в Германию, где в Дрезденской школе изобразительных искусств изучал сокровищницу «Зеленый свод», в которой

хранилась самая большая коллекция драгоценностей в Европе. Стремясь получить дополнительное образование, Фаберже поступает в Коммерческий колледж Шлосса в Париже. Во Франции Карл знакомится с глиптикой - искусством резьбы по камню. Он посещает музеи, где его вниманием завладевают ювелирные камни Медичи и коллекция сосудов, покрытых эмалью. Фаберже также продолжает изучать французское искусство эмальеров, венецианцев и саксонских камнерезов, которое оказало значительное влияние на его развитие как ювелира и художника в будущем. После Франции Фаберже-младший посещает Англию и Италию, где начинает работу над своими первыми ювелирными изделиями.

Несмотря на то, что фирма «Фаберже» работала без убытков и уже обзавелась постоянными покупателями, ее основатель - Густав Фаберже в 1860 г. покидает пост руководителя предприятия и уезжает из России, передав все дела сотрудникам Х. Пендину и В. Заянчковскому[3, с. 751-754]. Вернувшись в Россию в 1867 г., у Карла Фаберже появилась возможность получить опыт каталогизации и реставрации произведений искусств в Эрмитаже. Эта работа была волонтерской, но дала ему возможность изучить и поработать с ювелирными техниками, приемами и стилистическими особенностями прошлых веков[1, с. 267-272]. Таким образом, к началу 1870-х гг., когда Карл стал управляющим фирмы, он обладал уже внушительным опытом работы в ювелирном ремесле, имел профессиональное многопрофильное образование - искусствоведческое, ювелирное и коммерческое. Также он был знаком с ювелирным рынком ведущих стран Европы, что позволило новой главе компании сделать правильные акценты в дизайне новых украшений фирмы «Фаберже» и вывести ее сначала на всероссийский, а затем и на мировой уровень.

В XIX в. Санкт-Петербург был не только столицей Российской Империи, но и культурным центром высшего общества страны. Петербург - законодатель моды, стилистических решений и культурных веяний

– являлся объектом вдохновения для многих творческих личностей. Поэтому закономерно, что именно конец XIX ст. становится для фирмы «Фаберже» этапом возвышения на рынке и всеобщей любви у покупателей. Карл Фаберже был воспитан в традициях русской культуры, а во время обучения в Европе постиг и западную, таким образом, совместив в своих изделиях два разных направления. С приходом на пост управляющего компанией «Фаберже» в начале 1870-х гг., Карл Густавович начал череду изменений. Сперва Фаберже-младший выкупил новые помещения для размещения мастерских, которые находились на той же Большой Морской улице, что и первое здание фирмы. На этой же улице находилась и личная квартира Карла Фаберже, дизайнерская студия, специализированная библиотека фирмы и ювелирные мастерские. На рубеже XIX-XX вв. фирма активно расширялась: новые филиалы открылись в Москве в 1887 г., в Одессе в 1901 г., в Киеве в 1906 г. и в Лондоне в 1903 г. Число сотрудников превышало 500 чел.

Выдающиеся способности Карла Фаберже, как бизнесмена и работодателя, позволяли расширять дело и создать сплоченную команду высококвалифицированных специалистов. Карла Фаберже быстро распознавал талантливых мастеров и умел привлечь их для работы в своих мастерских, даже уговорить для этого переехать в Россию. Кроме того, он смог обеспечить им благоприятные условия для работы и реализации творческих идей. В условия контракта сотрудников Фаберже входило: право мастеров самим набирать и обучать персонал, самым выдающимся работникам дозволялось подписывать свои изделия, но ювелиры не имели права работать где-либо еще[1, с. 265]. Такие условия притягивали многих мастеров Европы. Так в мастерских «Фаберже» появились лучшие ювелиры со всего мира. Главой отдела, занимающимся серебряными украшениями, был Юлиус Раппопорт, а изготовлением золотых изделий занимались Август Хольмстрем, Эрик Коллин, Виктор Аарне и многие другие. Ведущими скульпторами были Георгий Савицкий и Борис Фредман-Клюзель,

художниками-миниатюристами - Иоганн Цейнграф и знаменитый Василий Зуев. Главными художниками-постановщиками работали Фаберже Агафон, а затем Франц Бирбаум. Фирма «Фаберже» сотрудничала с известными русскими художниками Валентином Серовым и Александром Бенуа. В мастерской Михаила Перхина, а затем его приемника Генрика Вигстрема, впервые были созданы императорские пасхальные яйца, которые принесли колоссальный успех фирме. За всю историю компании с 1842 по 1918 г. фирма произвела более 300 000 предметов. Помимо высокого качества, многие из них были уникальны и принесли известность не только ювелирному дому «Фаберже», но и стали символом России для иностранцев. В число клиентов «Фаберже» входила вся императорская семья Романовых, многие монархи Европы, например, король Британии Эдуард VII или греческая принцесса Великая Княгиня Мария Георгиевна[4, с. 25], а также их родственники, знаменитые артисты, политические и государственные деятели. Перемены коснулись и художественной составляющей компании. Главные художественные стили Европейских ювелирных украшений XIX века - ренессанс, ампир и рококо, но Карл Фаберже начал создавать изделия в стиле модерн. Он придерживался одного правила в создании всех предметов, изготавливаемых его компанией: каждое изделие должно быть создано одним мастером и в одной мастерской, а автор каждого ювелирного произведения обладал полной творческой свободой.

Первую широкую известность фирме «Фаберже» принесла копия золотого браслета «Скифские львы», выполненная мастером Э. Коллиным. В 1882 г. ювелирный дом «Фаберже» поучаствовал на выставке «Русского художественного и промышленного искусства», где Карл Фаберже познакомился с императором Александром III и его женой Марией Федоровной[5, с. 554]. В том же году Карл Густавович получил звание «Ювелира Его Императорского Величества и ювелира Императорского Эрмитажа». В 1885 г. на выставке «Изящных искусств» в Нюрнберге

фирма «Фаберже» была удостоена золотой медали за копии скифских украшений и получила международное признание[1, с. 268]. В 1888 г. на выставке в Копенгагене компании «Фаберже» дали почетный диплом. В 1896 г. в Нижнем Новгороде - Золотая медаль, а в 1897 г. на выставке в Стокгольме Карл Фаберже получил должность ювелирного поставщика для короля Швеции и Норвегии. Но известность, которая вышла за пределы Европы, Карл Фаберже получил на выставке в Париже в 1900 г., когда продемонстрировал миру пасхальные императорские яйца. Также всех немало удивили копии царских регалий. За эти произведения искусства фирма «Фаберже» была награждена орденом Почетного легиона, а Карл Густавович был зачислен в гильдию парижских ювелиров. О статусе управляющего фирмы свидетельствует факт, что в 1912 г. русским Художественно-промышленным обществом был проведен конкурс рисунков, где Карла Фаберже пригласили в качестве члена жюри[4, с. 46-48].

Можно сделать вывод, что Карл Фаберже вывел российскую индустрию ювелирного искусства на новый уровень, который не только сделал ювелирный дом «Фаберже» первым в Российской Империи, но и заявил о себе всему миру, поставив «Фаберже» наравне с европейскими домами. Помимо высокого качества и уникального художественного стиля, творения ювелирного дома «Фаберже» отличались своим «живым» исполнением. В своих работах Карл Фаберже любил брать за основу мотивы природы, в частности, цветы. По воспоминаниям главного художника фирмы Франца Бирбаума, Карл Густавович обратил внимание на каменные букеты, когда на починку в одну из мастерских принесли букет хризантем. Фаберже-младший настолько увлекся реставрацией этих цветов, что стал разрабатывать собственные композиции. Для большего сходства с природой при мастерской возвели оранжерею, в которой выращивали растения, служившие образцом и объектом вдохновения для создания их копий из камня[6, с. 59]. Натуральный оттенок цветов не всегда был достижим с помощью натуральных камней и металлов. Чтобы решить эту проблему, Карл

Фаберже возродил забытую с эпохи Ренессанса технику «кватра колор», то есть в изделиях из золота белого, красного, желтого и зеленого цветов мастера стали использовать серый, голубой и оранжевый цвета. Такой метод позволял достигать новых оттенков без привлечения иных металлов в сплаве изделия [1, с. 269]. До наших дней сохранился альбом Карла Фаберже с фотографиями настоящих цветов со всевозможных ракурсов. Но вдохновлялся Фаберже не только природной красотой, но и бриллиантовыми букетами, находящимися в Эрмитаже, у которых ювелир позаимствовал эффект иллюзии наполовину наполненной водой вазы [7, с. 418]. Каменные букеты тогда пользовались большой популярностью. В 1896 г. императрице Александре Федоровне в честь коронации преподнесли букет ландышей в корзине из золотых и платиновых нитей: цветы были выполнены из бриллиантов и жемчуга, а листья из нефрита. Но были и те, кто критиковал ювелирный дом «Фаберже». Например, журнал «Столица и усадьба» в статье «Кое-что о драгоценностях» [13] осудил изделия Фаберже за излишнюю хрупкость и дороговизну [7]. Впрочем, это не мешало британской королевской семье на протяжении XX в. коллекционировать букеты и в итоге собрать самую масштабную коллекцию: 26 из 80 букетов находятся в Лондоне.

Фирма «Фаберже» получила народное признание, работая не только с клиентами из высшего общества, но и со средним классом. Отличительной чертой ведения ювелирного бизнеса Карлом Фаберже была ориентация на клиентов с разным уровнем материального достатка. Для этого фирма стала одной из первых использовать материалы, привезенные не из-за границы, а добытые в России. В выборе материалов для будущих изделий Карл Густавович участвовал лично. В постоянное использование вошли отечественные камни, привезенные из Забайкалья, Урала и Алтая. Очередным смелым решением Карла Фаберже было использование древесины - белого дуба, полисандра и березы [3, с. 753]. Эксплуатация вышеперечисленных материалов понижала стоимость изделий и делала их доступнее для

широкого круга покупателей. Также для привлечения новых клиентов фирма Карла Фаберже стала выпускать не только ювелирные украшения, но и предметы бытового использования. Например: портсигар, украшенный золотым орнаментом в стиле рококо; нож для разрезания бумаги, ручка которого инкрустирована алмазами и рубинами; часы, покрытые опаловой эмалью, а по краю циферблата обрамленные маленькими жемчужинами; стакан в серебряной оправе в виде венков; звонок, сделанный из обсидиана в форме небольшой колонны [4, с. 118-123, 126-127, 130-131]. И еще многие другие изделия.

Хорошее понимание рынка - это еще одна характерная черта, которая выделяла Карла Фаберже среди других ювелиров. Начиная с XVIII в., большой популярностью пользовались миниатюры, нарисованные на эмали. Такие изображения были яркими и долговечными. В Российской Империи запрос от клиентов на миниатюры был, а профессиональных мастеров, которые могли выполнять такие заказы, не было. Поэтому Карл Густавович отправил своего сына Александра учиться в Париж, где он изучил техники европейских эмальеров [8, с. 30]. Александр Карлович вернулся в Россию с опытом работы с гильошированной эмалью, которая является визитной карточкой ювелиров Франции XVIII в. Суть этой техники заключается в нанесении тонкого полупрозрачного слоя эмали поверх гравированной поверхности. Карл Фаберже смог усовершенствовать этот метод: ювелир между слоями эмали наносил рисунки цветов, животных или золотую фольгу [3, с. 753]. Благодаря дальновидности Карла Густавовича, в дальнейшем на знаменитые «Яйца Фаберже» наносили миниатюры растений, животных и даже портреты.

Одной из ключевых причин популярности фирмы «Фаберже» стало создание символа компании - «Яиц Фаберже». Карлу Фаберже удалось создать уникальную вещь - «Яйцо Фаберже» стало брендом, при виде которого люди сразу вспоминают название компании. Главными правилами изготовления «Яиц Фаберже» были: абсолютная секретность как внешнего вида яйца, так и вещи,

находящийся внутри, которая никогда не повторялась. Первое «Яйцо Фаберже» Император Александр III заказал своей супруге Марии Федоровне в 1885 г. Только для семьи Романовых компания «Фаберже» создала 50 яиц. Внутри каждого изделия была вещь, которая отсылала к истории императорской семьи[1, с. 269]. «Яйца Фаберже» стали известны по всему миру. Например, в коллекции Елизаветы II есть три императорских пасхальных яйца Фаберже - «Колоннада», «Корзинка цветов» и «Мозаичное»[9]. Символ «Яиц Фаберже» воспроизводим до сих пор: в 2015 г. итальянский модный дом Alberta Ferretti представил осеннюю коллекцию, вдохновленную работами Карла Фаберже и его компании[10, с. 363].

Достижения Карла Фаберже позволяют смело утверждать, что он был поистине гениальный ювелир и художник. Под его руководством фирма вышла на рынок не только ювелирных украшений, но и утилитарных товаров, начала использовать новые материалы, возродила утраченные техники работы, привлекла новых клиентов и создала узнаваемый символ своей компании - «Яйцо Фаберже». Карл Фаберже – великий русский ювелир и художник. Его работы известны по всему миру, а фирма «Фаберже» получила международное признание. Однако на сегодняшний день Фаберже - это больше, чем компания или фамилия известного предпринимателя. Фаберже стало особым стилем, характерным исключительно для русской культуры.

Изделиями ювелирного дома «Фаберже» вдохновлялись многие художники, стилисты, модельеры и даже режиссеры. Коллекция французского модного дома Balmain (осень-зима 2012–2013 гг.) полностью вдохновлена изделиями фирмы «Фаберже». Платья, жакеты и юбки украшены вышивкой из белых бусин, а орнамент платьев, созданный золотыми нитями, повторяет фирменную решетку яиц Фаберже. В некоторых коллекциях ведущим акцентом выступает сетка – рисунок, характеризующий стиль фирмы «Фаберже». Например, греческий дизайнер Мэри Катранзу в своей осенней коллекции 2011 г. создала

платья, расшитые стразами и поетками, полностью повторяя орнамент пасхального яйца Фаберже с «Решеткой и розами»[10, с. 363]. Но работами Фаберже вдохновлялись не только иностранные, но и отечественные дизайнеры. Валентин Юдашкин в 1991 г. в рамках Парижской недели моды представил коллекцию «Фаберже» в виде линии объемных платьев в форме яиц, выполненных полностью из шелка и расшитых вручную золотыми нитями с драгоценными камнями. Коллекция произвела большое впечатление на критиков, что позволило провести дополнительные показы в Италии, США и Испании. А платья, созданные в виде яиц Фаберже, выкупили музей костюма Лувра и Калифорнийский музей моды.

Стиль «Фаберже» оказал влияние в мире моды не только на линии одежды, но и на камнерезное искусство. Петербургский художник и камнерез Сергей Петрович Шиманский возродил всеобщую любовь ко камнерезной флористике, сохранив в своих работах концепцию «Фаберже» - цветок или букет в прозрачной вазе с иллюзией воды. Работы Сергея Петровича «Осенний букет», «Черный принц», «Ветка вишни» сохранили концептуальность Фаберже, но утратили чрезмерную пышность и красочность, став лаконичными и пластичными[11, с. 81]. Еще одним проявлением «постфабержизма» стала работа «La Fleur du mal» Антона Ананьева. «La Fleur du mal» - является прямым прообразом знаменитого «Одуванчика» компании «Фаберже».

История знаменитых пасхальных яиц Фаберже нашла отражение и в кинематографе. В 2021 г. режиссер Илья Фарфель снял фильм «Яйцо Фаберже», опираясь на историю семьи Фаберже. Несомненно, работа ювелирного дома «Фаберже» оказала прямое влияние на творцов XX и XXI вв. Более 100 лет отечественное искусство менялось. Модернизм сменялся постмодернизмом, но стиль «Фаберже» продолжал существовать и вдохновлять творцов по всему миру в совершенно разных культурных областях.

Меценатская деятельность является неотъемлемой частью культурной и общественной жизни, внося значительный

вклад в развитие искусства, науки, образования и других областей. Для стимулирования меценатской деятельности могут применяться различные меры и инструменты, которые

повышают интерес у физических и юридических лиц к меценатской деятельности (см. таблицу 1).

Таблица № 1

Примеры и характеристика способов по развитию меценатской деятельности

Название способа	Характеристика способа
Повышение осведомленности и популяризация меценатства	<p>Важно повышать осведомленность общества о меценатстве и его роли в развитии различных сфер жизни. Это может осуществляться путем проведения конференций (международных, всероссийских, межвузовских и т. д.), публикаций в СМИ, путем организации специальных мероприятий и выставок, посвященных меценатству. А также работой и открытием новых музеев. Например, музей фирмы «Фаберже» есть в Санкт-Петербурге, но нет в Одессе или Киеве. В Лондоне выставка изделий «Фаберже» проходила несколько раз, но музей открыт не был.</p> <p>Привлечение знаменитостей к участию в меценатстве, используя их влияние для привлечения внимания общественности</p>
Развитие культуры меценатства	Необходимо развивать культуру меценатства, которая будет основана на принципах социальной ответственности и взаимопомощи. Это может осуществляться путем проведения образовательных программ в учебных заведениях, проведением аукционов и фестивалей
Международное сотрудничество	Меценатских проектов по всему миру невероятное количество и, как правило, между собой они практически не взаимодействуют. Создание международной ассоциации меценатов, которая предоставляла бы их интересы в разных странах мира, регулировала бы работу и предоставляла необходимую информацию
Государственная поддержка	Государство может предоставлять налоговые льготы (снижение налоговых ставок или вычеты из налоговой базы), субсидии, гранты для физических и юридических лиц, которые покровительствуют определенному культурному сектору
Публичное признание	Признание и поощрение меценатов может стимулировать других людей к поддержке благотворительных и культурных проектов. В РФ существует Знак отличия «За благодеяние», который вручают благотворительным деятелям. Но процесс награждения слабо освещен в СМИ, из-за чего многие меценаты остаются неизвестными широкой общественности

Все эти меры в совокупности могут способствовать увеличению объема меценатской деятельности и помогут создать благоприятную среду для поддержки различных культурных инициатив, нуждающихся в финансовой и организационной поддержке. Сохранение памяти о вкладе предпринимателей является важным аспектом для понимания развития культуры и общества. Через школьную общеобразовательную программу можно эффективно передавать знания о значимости предпринимательской деятельности. Одним из способов сохранения памяти о деятельности выдающихся бизнесменов будет внесение темы «Сохранение памяти о вкладе предпринимателей» в список обсуждаемых тем «Разговоров о важном» на 2024-2025 уч. год [12]. Еще одним способом сохранения памяти о деятельности предпринимателей будет внесение этой темы в список возможных вопросов для индивидуальных проектов, выполняемых в рамках одного или нескольких предметов. Например, в общеобразовательной школе г. Шенкурска темы для индивидуального проекта ученик выбирает сам, а значит, может выбрать тему о сохранении памяти о предпринимателях. Чтобы сохранить память о деятельности предпринимателей, в школах можно проводить тематические недели, в течение которых все классные часы, мероприятия, творческие задания будут посвящены выдающимся бизнесменам и их работе. Сохранение памяти о вкладе предпринимателей через школьную общеобразовательную программу является необходимым шагом для воспитания уважения к труду и предпринимательству среди молодого поколения. Обучение школьников истории успешных бизнесменов и их вклада в развитие общества поможет им лучше понять ценность предпринимательства и возможности, которые оно может предоставить. Такие уроки помогут вдохновить будущих предпринимателей на собственные достижения.

История успеха Карла Фаберже и его влияние на культуру стиля «Фаберже» представляют собой удивительный путь в мире искусства и дизайна, который оставил свой

яркий след не только в прошлом, но и в настоящем. Карл Фаберже был не просто ювелиром - он стал легендой своего времени и остается ею по сей день. Связь стиля «Фаберже» с современностью проявляется в том, что его работы продолжают вдохновлять современных дизайнеров и художников. Элементы стиля Фаберже, такие как решетчатые орнаменты, обилие драгоценных камней и золотого обрамления, можно наблюдать в современных коллекциях искусства, моды и дизайна. Влияние Карла Фаберже на культуру стиля ощущается и в современном мире, когда художники и дизайнеры стремятся к созданию уникальных и неповторимых произведений.

Карл Фаберже был не только выдающимся мастером, но и блестящим предпринимателем. Он смог создать уникальный бренд, который стал олицетворением роскоши. Результатом его деятельности стали не только блистательные изделия, но и целая школа ювелирного искусства. Его работы неуклонно привлекают внимание коллекционеров и ценителей прекрасного и остаются одними из самых ценных и драгоценных произведений в истории искусства. Карл Фаберже стал не только мастером своего дела, но и культурным феноменом, который навсегда изменил мир ювелирного искусства.

Список источников и литературы

1. Васильева Е., Юрий Пернатъев Ю. 50 знаменитых бизнесменов XIX - начала XX в. М.: Фолио, 2004. 299 с.
2. Бирбаум Ф.П. История фирмы Фаберже. По воспоминаниям гл. мастера фирмы Ф.П. Бирбаума / Публ. Т.Ф. Фаберже, В.В. Скурлова. Посвящается 150-летию со дня основания фирмы, 1842-1992. С.-Пб.: Русские самоцветы, 1993. 101 с.
3. Ростовцева Н. А. Ювелирное искусство Карла Фаберже // Перспективные направления развития современного образования. М.: ООО «Учебный центр «Перспектива», 2023.
4. Скурлов В., Смородинова Г. Фаберже и русские придворные ювелиры. С.-Пб.: ТЕРРА - Книжный клуб, 2001 336 с.

5. Гриценко Н.А. История ювелирного дома Фаберже // Гуманитарные науки в современном вузе: вчера, сегодня, завтра. С.-Пб.: Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2022.

6. Фаберже Т.Ф., Горыня А.С., Скурлов В.В. Фаберже и петербургские ювелиры. 2-е изд. С.-Пбю., Лики России, 2012 712 с.

7. Кузнецова Л.К. Петербургские ювелиры. Век восемнадцатый, бриллиантовый. М.: Центрполиграф, 2009 543 с.

8. Колпакова О.Л. Карл Фаберже и русские ювелиры. М.: Белый Город, 2008. 47 с.

9. Зарубина А. Яйца Фаберже: фамильные ценности дома Романовых // Дилетант. URL:

<https://diletant.media/articles/26307132/>

10. Казарина Ю.С. «Фаберже» – как направление в моде // Сборник трудов XVIII Всерос. науч.-практ. конференции и смотря-конкурса творческих работ студентов, аспирантов и преподавателей по направлению. Кострома: Костромской государственный технологический университет, 2015.

11. Арцинович М. Петербургский стиль в камнерезном искусстве. С.-Пб.: ООО "Артиндекс", 2013 200 с.

12. Разговоры о важном // Министерство Просвещения РФ. URL: <https://razgovor.edsoo.ru/> (дата обращения: 15.02.2024).

13. Коллективное издание «Кое- что о драгоценностях» // Столица и усадьба. 1916. № 55. С. 3-7.

THE SUCCESS STORY OF CARL FABERGE AND THE INFLUENCE ON THE CULTURE OF THE «FABERGE STYLE»

Nemirova U.O., Bogatkevich T.A.

The article is devoted to the history of one of the most famous jewelry companies of the Russian Empire – «Faberge» and the man who brought it to the international level – Carl Faberge.

Keywords:

Carl Faberge, FABERGE Easter eggs, entrepreneurship, FABERGE jewelry company

БИЗНЕС: ОТРАСЛЕВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА СПИЧЕК В РОССИИ

Николихин А.А.⁸, Лобачева Е.В.⁹

В данной статье рассмотрена история развития производства спичек с момента организации первых производств на территории России и до настоящего времени. Подробно описывается история двух дореволюционных спичечных заводов, которые действуют на сегодняшний момент.

Ключевые слова:

спичка, спичечное производство, промышленность, история, развитие, Объединённая спичечная компания

⁸ **Николихин Алексей Алексеевич** – студент 2 курса бакалавриата Пензенского казачьего института технологий (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)». Адрес: 440039, г. Пенза, ул. Гагарина, д. 11а, к. 12. +79938196384, e-mail: alekseinikolikhin123@gmail.com

⁹ **Лобачева Елена Вячеславовна** – научный руководитель, преподаватель кафедры «Менеджмент и бизнес-информатика» Пензенского казачьего института технологий Филиала Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет) +79675044558, ev1158@yandex.ru. Г. Пенза, ул.Володарского, 6.

Развитие спичечного производства в России до 1917 года

В России история спички началась в конце 1830-х гг., когда начали появляться спичечные производства. В Центральной России производство спичек началось в 1838 г. на фабрике купчихи Лапшиной в Медыни Калужской губернии. Количество подобных предприятий росло, и в 1845 г. министр внутренних дел выдал предписание губернаторам о введении мер по борьбе с тайной продажей и покупкой фосфора для изготовления зажигательных спичек. По этому предписанию фабрики по производству спичек могли быть основаны только купцами. К 1848 г. в России уже действовало 30 фабрик, занимающихся производством спичек. Однако вскоре стало очевидно, что количество пожаров значительно увеличилось. Только за период с 1842 по 1846 г. было зафиксировано более 127 млн. руб. ущерба от пожаров, вызванных спичками.

Это послужило поводом для усиления внимания властей к контролю за спичечным производством. В 1848 г. было выпущено Высочайшее повеление № 22875 «Об установлении правил производства и продажи зажигательных спичек». В нем было прописано, что производство зажигательных спичек разрешалось только в столицах (Санкт-Петербурге и Москве), а продаваемые фабриками спички должны были укладываться группами по 1 тыс. штук в жестяные коробки, снабженные наклеенными на них бандеролями. Бандероли выдавались городскими властями за плату, которая перечислялась в городскую казну. В результате этого появились подпольные фабрики, маскировавшиеся под другие производства. Также эти меры открыли широкую дорогу импорту иностранных спичек, устранив конкуренцию внутри страны. За год спичечное производство в России почти исчезло: к 1849 г. осталась только одна фабрика, которая производила спички легально – фабрика Августа Матвеевича Гезена в Москве.

Так продолжалось вплоть до 7 декабря 1859 г., когда Постановлением Департамента неокладных сборов были отменены строгости по изготовлению, продаже и упаковке спичек. Также была отменена обязательность упаковки спичек в жестяные коробки. Спичечное производство быстро восстановилось: к 1862 г. в России действовало более 40 спичечных фабрик, а в 1887 г. - уже 360.

Отдельно стоит остановиться на крупных спичечных производствах того времени. В Москве мощным спичечным производством владел Август Матвеевич Гезен – сын отставного прусского поручика. Его фабрика успешно работала около полувека. В Санкт-Петербургской губернии несколько фабрик построила купчиха Евдокия Васильевна Шаныгина, в Пермской губернии и Екатеринбургской спичечной индустрией руководил Василий Иванович Логинов. Большую часть Сибири обеспечивало спичками производство пензенского фабриканта Степана Петровича Камендровского, а в Новгородской губернии спички делал купец первой гильдии Василий Андреевич Лапшин. Именно с его именем в первую очередь связано развитие отечественного спичечного производства, оснащение его высокопроизводительным оборудованием, совершенствование технологических процессов, создание крупных производственных структур и целостной системы торгово-промышленных отношений в этой отрасли. Путем объединения небольших предприятий, он создал цельную производственную структуру, освободившись от импортной зависимости. На Всемирной выставке 1884 г. в Антверпене, используя материалы спичечного производства – соломку, этикетки, деревянные заготовки, упаковочные ящики и прочее, Лапшин представил в русском выставочном павильоне настоящее произведение искусства в оформлении и рекламе. Организаторы выставки отметили его труд медалью, а после выставки были

заключены первые договоры о поставках российских спичек с Афганистаном, Германией, Китаем и Персией.

Отдельно необходимо остановиться на оформлении спичек. Они были классифицированы по размерам на обычные, упаковочные и пакетные. Спичечные коробки стали иметь разные размеры, превращаясь в настоящие произведения искусства, украшающие интерьеры столовых, кабинетов и карет. Одним из способов привлечения покупателей стала идея выпуска спичек с уникальными этикетками специально для коллекционеров. Например, в 1876 г. фабрика Александра Карловича Гессе в Московской губернии начала наносить на этикетки иллюстрации к басням Ивана Андреевича Крылова и первые в свое время портретные миниатюры известных личностей. А в 1880 г. фабрика Ф.О. Захарова в Московской губернии применила этикетки с пикантными рисунками художника Михаила Михайловича Чемоданова из журнала «Свет и тени» – популярного издания того времени[6].

В апреле 1888 г. была опубликована Инструкция о фабриках, производящих зажигательные спички, которая устанавливала количество спичек в коробке в зависимости от размера. Коробки могли иметь любую форму, но обязательно содержали указание на фамилию производителя или фирмы, их местонахождение и вид спичек. На этикетках начали появляться характеристики фабрик: «паровая», «лучшая», «первая паровая» (фабрика Шлиома Янкелевича Заксав Витебской губернии), «величайшая в России» (фабрика Ивана Николаевича Дунаева в Ярославской губернии), «первая машинно-автоматическая в Европейской России» (фабрика Алексея Григорьевича Миронова в Пермской губернии). На этикетках также стали появляться сведения о сортах, видах и качестве производимых спичек, и на рынок появились спички с новыми

названиями: «безопасные», «бенгальские», «шведские», «бесфосфорные», «нетлеющие», «салонные», «кабинетные» и др. В это время этикетки начали использоваться не только для указания информации о товаре, но и в качестве рекламного инструмента. Фирмы начали размещать на этикетках свои знаки. На этикетках появлялись рисунки наградных медалей, полученных на различных выставках. Также на них можно было увидеть изображения индустриальных объектов, таких как фабрики, станки, автомобили, пароходы и паровозы. Даже товары других фирм, например, кофе или патроны, рекламировались на этикетках.

В 1893 г. Уставом об акцизных сборах были введены ограничения для всех производителей в отношении самостоятельного оформления спичечных этикеток. Также были установлены основные требования к дизайну и содержанию информации на этикетках, которые действуют по сей день. Например, было предписано, что на каждой упаковке спичек должны быть указаны фамилия производителя или название фабрики, ее местоположение и тип спичек. В 1913 г. в России был создан специальный союз спичечных торговцев под названием РОСТ – «Русское общество спичечных торговцев», который получил эксклюзивные права на торговлю спичками по комиссии. Важно отметить, что именно этот союз оказал значительное влияние на развитие спичечной промышленности в стране и полностью устранил дефицит спичек, превратив их в обычный товар, необходимый для повседневного использования[4].

К 1913 г. в России насчитывалось 115 фабрик, на которых было занято около 22 тыс. рабочих. Но в условиях царской России спичечное производство оставалось на крайне низком техническом уровне, что создавало тяжёлые условия труда, делало производство спичек в высшей степени взрывоопасным. Достаточно сказать, что только за пять лет с 1913 по 1917 г. две трети

предприятий России прекратили свое существование из-за частых пожаров и взрывов. Можно сделать вывод, что до 1917 г. в России развитие спичечного производства определяли следующие факторы:

1. Технологический прогресс: внедрение новых технологий и методов производства спичек повышало эффективность производства и качество продукции.

2. Спрос на спички: рост населения и повышение уровня жизни способствовали увеличению спроса на спички.

3. Развитие лесопромышленного комплекса: доступность сырья (древесины) для производства спичек и развитие лесопромышленного сектора играли важную роль в развитии отрасли.

4. Маркетинг и реклама: продвижение продукции спичечного производства через маркетинговые кампании и рекламу способствовало увеличению известности и популярности продукции, а также расширению географии продаж.

5. Государственная политика: внутренняя политика играла значительную роль в развитии спичечного производства. Например, в разные периоды истории России были введены различные налоги и нормативные акты, которые влияли на производство и продажу спичек. Важным моментом была также модернизация технологии и стандартов производства, которые часто были связаны с государственными инициативами. Кроме того, в разное время проводились кампании по содействию отечественным производителям спичек.

Таким образом, спичечное производство в России до 1917 г. прошло путь от ручной работы к механизации и массовому производству, что способствовало развитию промышленности в стране, хотя технический уровень производства оставался на низком уровне. Активное развитие спичечной промышленности в

России началось в конце XIX в., когда были основаны крупные спичечные фабрики, такие как «Русская спичечная фабрика» и «Петербургская спичечная фабрика». Спрос на спички рос, и производство стало приносить значительные доходы. Производители стали широко применять маркетинговые технологии.

Развитие спичечного производства в России после 1917 года

Сразу после Октябрьской революции Советское правительство начало национализацию промышленности, включая спичечное производство. В период с 1920 по 1930 г. происходило интенсивное развитие отрасли, с открытием новых заводов и модернизацией технологий производства. К началу 1922 г. весь спичечный промысел в Советском Союзе был национализирован, что стало отправной точкой для нового подъема отрасли. На первом этапе заброшенное оборудование с закрытых заводов было восстановлено на действующих предприятиях. Несколько мелких заводов, расположенных рядом, объединились в целях повышения эффективности производства. Вся крупная спичечная промышленность на территории Советского Союза в 1924 г. была синдицирована[7].

В 1930-е гг. произошло дальнейшее увеличение производства спичек в Советском Союзе, что было обусловлено стремлением к самообеспечению национальной промышленности. Однако к середине 1930-х гг. спрос на спички в стране по-прежнему превышал предложение. В период сталинской индустриализации спичечное производство стало подвергаться строгому контролю и планированию. К 1940 г. многие заводы прошли модернизацию, были установлены современные спичечные автоматы, что привело к существенному увеличению объемов производства. Впоследствии страна начала активно экспортировать спички на международный рынок. К началу 1940-х гг. спичечное производство в России стало

одним из крупнейших в мире, однако начало Второй мировой войны привело к сокращению производства из-за нестабильности и нехватки ресурсов.

Во время Великой Отечественной войны производство спичек в России столкнулось с трудностями из-за военных действий. Однако благодаря мобилизации ресурсов и усилий работников, производство спичек было сохранено и даже увеличено для обеспечения нужд фронта. В военные годы была даже создана новая фабрика. Строительство Бийской спичечной фабрики началось в ноябре 1941 г. на базе оборудования, эвакуированного из г. Речица Белорусской ССР, а первая партия спичек была выпущена 13 апреля 1942 г.

Послевоенный период от 1945 по 1991 г. характеризовался дальнейшим развитием производства спичек в Советском Союзе. Рынок спичек в России стал постепенно развиваться, появились новые технологии и методы производства, что позволило увеличить объемы производства. Также были внедрены современные стандарты качества и безопасности, что способствовало увеличению интереса потребителей к российским спичкам.

После распада СССР спичечное производство в России продолжило свое развитие в условиях рыночной экономики и новых вызовов. В начале 1990-х гг. многие спичечные заводы столкнулись с трудностями из-за изменений в экономике и конкуренции. Некоторые предприятия были вынуждены закрыться, в то время как другие адаптировались к новым условиям и модернизировали свое производство. В 1990 г. каждый житель России покупал 75 коробков спичек в год, но через 10 лет это число снизилось до 33 коробков на чел. Эта тенденция обусловлена появлением иностранных поставщиков на российском рынке и популярностью одноразовых китайских зажигалок. Курильщики, которые являются основными потребителями спичек, стали переходить

на зажигалки из-за их удобства и более низкой стоимости. К началу 2000-х гг. многие спичечные фабрики прекратили массовое производство и закрылись из-за постепенного снижения спроса на предлагаемую продукцию. Например, спичечная фабрика «Сибирь», основанная в 1898 г. в Томске, в 2004 г. прекратила свою деятельность. В 2007 году в Рыбинске Ярославской области прекратила свое существование фабрика «Маяк», которая начала свою работу в далеком 1853 г. Причиной закрытия послужили финансовые проблемы и неспособность расплатиться по своим обязательствам, что очевидно стало итогом нерентабельности производства. В 2013 г. Балабановская экспериментальная спичечная фабрика, основанная в 1926 г. в Балабаново Калужской области, приняла решение отказаться от производства спичек, вместо этого сконцентрировавшись на производстве панельно-каркасных домов и домов из профилированного бруса, а также материалов для их строительства. Это лишь некоторые примеры, список таких предприятий можно продолжать.

Очевидно, что продолжить существовать смогли лишь те компании, которые на фоне высокой конкуренции и экономической нерентабельности сосредоточились на других продуктах или услугах, которые могут быть более прибыльными и соответствовать изменяющимся потребностям рынка. При этом в настоящее время спичечное производство на оставшихся предприятиях в России продолжает развиваться. Так, в качестве примера можно привести крупное объединение Акционерное общество «Объединённая спичечная компания», в которое входит три крупнейших российские производители спичек: «Победа» (с. Верхний Ломов, Пензенская область), «Белка-Фаворит» (г. Слободской, Кировская область) и «ФЭСКО» (г. Череповец, Волгоградская область). Эти компании стремятся к инновациям, разработке экологически чистых

продуктов и удовлетворению потребностей современного потребителя. Таким образом, после 1917 года спичечное производство в России прошло путь от государственной национализации к приватизации и рыночной экономике, но в связи с изменением потребностей и спроса на рынке в последние годы спичечные производства выживают в сложных для них условиях. С приходом XXI в. большая часть производств закрылась, а оставшиеся спичечные фабрики значительно сократили объемы производства, перейдя частично на производство сувенирной продукции.

История фабрики по производству спичек «Победа»

Спичечная фабрика «Победа» в селе Верхний Ломов Пензенской области является старейшим российским предприятием в спичечной отрасли. Появление верхнеломовских спичечных фабрик началось с кустарных мастерских по изготовлению спичек в городе Нижний Ломов. Основателем спичечных фабрик был купец первой гильдии Степан Петрович Камендровский. В 1859 г. Андреем Павловичем Перемышлыным была основана фабрика в поселке Верхний Ломов. В 1866 г. оба предпринимателя зарегистрировали свои мастерские как фабрики. Степан Камендровский производил известные во всем мире спички под названием «Розовая лучинка». В 1899 г. Федор Степанович Камендровский, сын основателя, построил вторую спичечную фабрику в поселке Верхний Ломов, используя кирпичные корпуса и импортированное машинное оборудование. К 1901 г. новая фабрика в Верхнем Ломове выпустила спичек на сумму более 30 тыс. руб. Другие мелкие фабрики не смогли выдержать конкуренцию и последовательно закрылись, остались лишь фабрики Павла Андреевича Казурова в поселке Макаровка и А.П. Перемышлына в Верхнем Ломове, которые продержались до 1917 г.

После прихода к власти Советов и эмиграции Ф.С. Камендровского,

управление фабрикой перешло к его дочери. В 1919 г. фабрики были национализированы.

Фабрика Камендровского стала известна как «Пчелка», а фабрика Евдокии Макаровны Перемышлыной – как «Муравей». В 1920 г. фабрики объединились под общим названием «Пчелка» – «Муравей». В 1923 г. фабрика сменила название на «Победа»[5]. В годы Великой Отечественной войны спичечная фабрика подверглась большим испытаниям. В первой половине 1941 г. со своих постов были сняты директор В.А. Постников и главный инженер П.Д. Ванченко – опытные специалисты и организаторы, а десятки кадровых рабочих призвали в ряды Красной Армии. Отряды фабричных рабочих также отправлялись на строительство оборонительных рубежей в окрестностях Пензы. Несмотря на трудности, коллектив фабрики поддерживал воинов Красной Армии теплой одеждой и подарками к праздникам. Спичечники откладывали свои сбережения на нужды фронта, а рабочие фабрики внесли значительный вклад в победу над немецко-фашистскими захватчиками. В июле того же года на фабрику начали прибывать эвакуированные из западных областей. Верхнеломовцы тепло встретили прибывших, обеспечив их кровом, одеждой и продуктами питания, несмотря на собственные трудности[9]. В послевоенные годы фабрика быстро вышла на проектную мощность и в дальнейшем, обеспечивая своей продукцией огромные территории Среднего Поволжья и других регионов, развивая и совершенствуя производство, не раз выполняла пятилетний план раньше срока.

В 1992 г., в результате приватизации, фабрика сменила своё название на ОАО «Факел», на базе которого 1 ноября 2000 г. было создано предприятие ООО «Спичечная фабрика «Победа». В 2011 г. фабрика вошла в состав АО «Объединённая спичечная компания»,

которое объединило трёх крупнейших российских производителей спичек. В настоящее время фабрика, хоть и переживает не лучшие свои времена, но остается «на плаву». На производстве задействовано ок. 400 чел., которые за сутки производят более 3,5 млн. штук спичек. Трудности связаны с тем, что спрос на спички уже не тот, как раньше. Сильно спасает еще то, что спички по-прежнему востребованы в республиках Средней Азии и Афганистане.

Сегодня фабрика продолжает выпускать разнообразные виды спичек, такие как бытовые, каминные, охотничьи и специальные. Продукция «Победы» отличается высоким качеством и доступной ценой, что делает ее популярной на рынке. В последние годы фабрика активно модернизирует свое производство, внедряя новые технологии и оборудование. Это позволяет ей оставаться конкурентоспособной на рынке и удовлетворять потребности потребителей. Как и многие другие предприятия, «Победа» сталкивается с рядом проблем, таких как конкуренция со стороны иностранных производителей, снижение спроса на спички из-за развития альтернативных источников огня и нестабильность экономической ситуации в стране. Тем не менее, фабрика работает и производит нужную продукцию, а руководство фабрики стремится сохранить производство и обеспечить его долгосрочное развитие.

История создания и развития спичечной фабрики «Белка»

В 1893 г. Николай Павлович Рылов и Флор Петрович Лесников объединили капиталы и основали в селе Спасское скорняжное производство, получившее название «Меховая фабрика «Белка». Несколько лет потребовалось на становление производства, его расширение и проведение операций по приобретению примыкавших к меховой фабрике земель. На них планировалось построить фабрику по производству спичек. В 1906 г. Лесников Ф.П. и Рылов Н.П. начали строительство

производственных зданий для спичечного производства. Строящийся корпус будущей спичечной фабрики примыкал к корпусу меховой фабрики и составлял единое здание с единым архитектурным исполнением. В период с 1908 по 1909 г. был завершен монтаж оборудования, и налажена технологическая процедура на фабрике спичек. В конце 1909 г. начался массовый выпуск продукции, и к концу года было произведено около 20 тыс. ящиков спичек. В каждом ящике содержалось 1000 коробок, а в каждой коробке – до 75 спичек. Для работы на фабрике привлекались жители близлежащих деревень и поселка Спасского: их численность достигала 150 чел. в 1909 г. Продукция реализовывалась в города Поволжья, Сибири, а также часть отправлялась на экспорт в Китай[3]. Основатели спичечной фабрики выбрали этикетку с рисунком «СОЛНЦЕ», где буквы «Р» и «Л» образуют центр композиции, символизируя тем самым инициалы основателей. 6 ноября 1914 г. фабрика преобразуется в акционерное общество, и к 1915 г. становится влиятельной и уважаемой силой. Она вступает в ряды акционеров «Русского общества торговцев спичками», обладая значительным капиталом.

В 1917 г. произошли революционные события, которые стали причиной панического бегства всех собственников недвижимости. Руководил фабрикой выбранный комитет, а в 1919 г. началась национализация производства, которое стало называться «Государственная спичечная фабрика № 2 Белка». После этого произошло разделение с меховым производством, и спичечная фабрика стала называться просто «Государственная спичечная фабрика Белка». Производство работало на оборудовании, установленном еще во времена царской власти, до 1927 г. Дизайн этикеток был напрямую связан с названием фабрики и изображал лесного зверька – белку. В итоге было создано ок. 30 варианта дизайна.

Период между 1926 и 1927 гг. стал важным для фабрики. Благодаря увеличению производства и улучшению качества продукции, компания начала активно осваивать зарубежные рынки. Их спички были представлены на выставке в Милане, экспортировались в западный Китай и Англию. Причем они были произведены по уникальной технологии с желтой головкой и красной соломкой. В 1927 г. началась реконструкция фабрики. К середине года были установлены 10 набивочных машин под брендом «Арон», 14 клеильных машин для склеивания внутреннего короба того же бренда, одна клеильная машина для внутреннего короба от завода Бадена, 11 клеильных машин для наружного короба, одна упаковочная машина, одна намазывательная машина, 3 упаковочные машины и новый мажальный круг.

В период начала Великой Отечественной войны с завода на фронт были отправлены мужчины призывного возраста, что привело к острой нехватке рабочей силы. Женщины и подростки заняли их места, выполняя тяжелую работу грузчиков, кочегаров, лущильщиков и других специальностей, требующих физического напряжения. Осенью 1941 г. на завод прибыли женщины с детьми из оккупированных немцами территорий. Много людей было эвакуировано с Чудовской спичечной фабрики «Пролетарское Знамя». Фабрика работала без перерывов в течение 4 лет, несмотря на сложные условия, нехватку сырья, материалов, топлива и других ресурсов. Летом ящики со спичками загружали в телеги, зимой – в сани, перенося из цеха на руках. Когда не было транспорта, готовую продукцию тащили на склад, который находился у железной дороги, на руках.

В 1948 г. на предприятии были установлены три спичечных автомата модели «Фойт», заменив устаревшие «Симплексы». Крупномасштабная реконструкция завода началась в середине 1960-х г. В это время было уделено

значительное внимание расширению производственных помещений, улучшению гигиенических условий труда, эстетики производства и обеспечению безопасности работников. На территории была построена столярная мастерская, введены в эксплуатацию парильные камеры площадью 265 квадратных метров, а также двухэтажное дополнение к главному зданию площадью 778 кв. м. На первом этаже этой постройки были установлены два современных спичечных автомата модели «Червени – 311». Работы по модернизации завода, замене устаревшего оборудования и внедрению новых технологий продолжались на протяжении всего периода до начала 1990-х гг.[1]. В 1990-е гг., в период экономических реформ и перехода к рыночной экономике, фабрика продолжала функционировать и развиваться, успешно адаптируясь к новым условиям свободной торговли. В течение этого времени спичечная фабрика произвела невероятное количество спичек – 104 510 000 штук, упаковывая их в коробки по 60 штук в каждой.

В XXI в. фабрика оказалась в той же ситуации, как и все остальные спичечные производства в стране, но руководство направило усилия на переход на сувенирную продукцию. В 2002 г. был получен первый заказ на сувенирные изделия. С тех пор сувенирные спички стали настоящим хитом, который сразу привлек внимание самых требовательных потребителей. Фабрика предлагает 11 видов сувенирных наборов спичек различных направлений[8]. В настоящее время продукция предприятия пользуется спросом на отечественном рынке и поставляется за рубеж. Среди российских партнеров компании – крупные торговые сети «Ашан» и X5 RetailGroup (магазины «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель»). Фабрика будет продолжать свою деятельность, увеличивая производство сувенирной продукции, чтобы сохранить свою

конкурентоспособность, предлагая более новые товары, соответствующие всем требованиям спроса на рынке.

За многие годы своей деятельности фабрика не получила ни одной жалобы на качество продукции и была удостоена множества наград и дипломов. Спички этой фабрики были признаны победителями конкурса «Лучший отечественный товар» на выставке «Регионы России», получили Диплом Всемирного дня качества в Москве, а также диплом выставки «Российские производители и снабжение вооруженных сил» и многое другое. На предприятии всегда уважались старинные традиции производства спичечников и стремились к производству высококачественной продукции. Из маленького ремесленного предприятия оно превратилось в современное производство, оснащенное передовым импортным оборудованием, которое позволяет производить продукцию на уровне мировых стандартов.

Заключение

История спичечного производства является важным аспектом изучения развития технологий и промышленности. Спички являются одним из самых распространенных предметов быта, и их производство имеет богатую историю. История развития спичечного производства в России имеет свои особенности, обусловленные множеством факторов. На первом этапе развития спичечного производства в России спички изготавливались вручную. Этот метод производства был довольно трудоемким и неэффективным, что не позволяло удовлетворить спрос на спички в стране. С ростом населения и улучшением уровня жизни, спичечное производство перешло от ручного труда к механизированному и промышленному производству, что стимулировало развитие отрасли в стране. Тем не менее, технический уровень производства оставался на низком уровне.

Следующий этап развития спичечного производства в России связан с

механизацией и автоматизацией процесса производства. Новые технологии позволили значительно увеличить производительность труда и качество спичек, что способствовало их более широкому распространению в стране. В дальнейшем изменения в экономике и усиление конкуренции привели к ряду трудностей для предприятий, производящих спички. В результате, многие заводы были вынуждены закрыться, в то время как другим пришлось адаптироваться к новым условиям и модернизировать свое производство для сохранения конкурентоспособности. В настоящее время три крупнейших производителя спичек в России: «Победа», «Белка-Фаворит» и «ФЭСКО» состоят в крупном Акционерном обществе «Объединенная спичечная компания», которая является одним из крупнейших поставщиков спичечной продукции в мире.

Очевидно, что в современном мире спички не являются жизненно важным предметом в виду наличия множества более удобных заменителей. Хотя на современном этапе спичечное производство в России продолжает развиваться, внедряя новые технологии и современное оборудование, это обусловлено попытками выжить в условиях снижения спроса и низкой рентабельности.

Компании, занимающиеся производством спичек, вынуждены постоянно искать новые пути оптимизации производства и снижения затрат. Для дальнейшего развития спичечного производства необходимо наличие стабильного спроса на продукцию. Это может быть обеспечено за счет проведения рекламных кампаний, повышения осведомленности населения о продукции, а также улучшения ее качества и расширения ассортимента, например, добавление новых видов спичек, таких как декоративные или специальные спички для кухни. Сотрудничество с другими производителями, например, в рамках

совместных проектов или создания общих брендов, может помочь спичечному производству выйти на дополнительные каналы сбыта.

Список источников и литературы

1. Бионышева Е. ООО СФ «Белка-Фаворит» – спичечная фабрика с более чем столетней историей // Сделано у нас: электронная газета. URL: <https://sdelanounas.ru/blogs/146273/> (дата обращения 03.04.2022).

2. Верхний Ломов – Спичечная фабрика // Сайт– Верхний Ломов, Пензенская область, 2024. URL:https://lomov.3dn.ru/index/spichnaja_fabrika/0-5 (дата обращения: 20.02.2024).

3. История – Белка-Фаворит // Сайт – Слободской, 2024. URL: <https://belkafavorit.ru/история/> (дата обращения: 20.02.2024).

4. История развития спичечных фабрик России // Международный союз филуменистов. 2021. URL: <https://phillumensist.ru/russian-phillumeny/istoriya-razvitiya-spichechnykh-fabrik> (дата обращения: 20.02.2024).

5. История спичечной фабрики «Победа» // Сайт– Верхний Ломов, Пензенская область, 2024. URL:<http://spichkalomov.ru/history/fabriku.htm> (дата обращения: 20.02.2024).

6. Карпова Л.М. Спичечное производство: учебное пособие для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2024. 128 с. // Образовательная платформа Юрайт. URL: <https://urait.ru/bcode/534579> (дата обращения: 20.02.2024).

7. Спички // Музей торговли. – 2021. URL:<http://www.mintorgmuseum.ru/vocabulary/556/> (дата обращения: 20.02.2024).

8. Спички для подарков и рекламы – Белка-Фаворит // Сайт – Слободской, Кировская область, 2024. URL: <https://belkafavorit.ru/product-category/спички-для-подарков-и-рекламы/> (дата обращения: 28.02.2024).

9. Фабрика в годы Великой Отечественной войны: Спичечная фабрика ПОБЕДА // Сайт – Верхний Ломов, Пензенская область, 2024. URL:<http://spichkalomov.ru/history/fabriku-wow.htm> (дата обращения: 20.02.2024).

THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF THE PRODUCTION OF MATCHES IN RUSSIA

Alexey Nikolikhin– 2nd year undergraduate student of the Penza Cossack Institute of Technology (branch) of the Moscow State University of Technology and Management named after K.G. Razumovsky (First Cossack University). Address: 440039, Penza, str. Gagarina, 11a, building 12. +79938196384, e-mail: alekseinikolikxin123@gmail.com.

Elena Lobacheva - lecturer at the Department of Management and Business Informatics at the Penza Cossack Institute of Technologies, a branch of the Moscow State University of Technologies and Management named after K.G. Razumovsky (First Cossack University) +79675044558, ev1158@yandex.ru. Penza, Volodarskogo Street, 6.

This article examines the history of the development of the production of matches from the moment of the organization of the first productions in Russia to the present time. The history of two pre-revolutionary match factories, which are currently operating, is described in detail.

Keywords:

match, matchmaking, industry, history, development, United Matchmaking Company

БИЗНЕС: ОТРАСЛЕВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

РЫБОЛОВНЫЙ ПРОМЫСЕЛ НА ОБСКОМ СЕВЕРЕ В 1822–1894 ГГ.

Полиенко В.А.¹⁰

В данной статье последовательно рассматриваются важные составляющие организации рыбного промысла на Обском Севере (1822-1894 гг.): непосредственная добыча рыбы, организационные формы промысла, водные угодья, на которых вёлся промысел, состояние и способы переработки рыбопродукции, рынки сбыта в промысле. В данный период времени происходит переход промысла из традиционного занятия местного населения в предпринимательское. Так, были выделены некоторые особенности этого перехода по каждому из вышеперечисленных пунктов.

Ключевые слова:

Обский Север, рыбный промысел, формы организации, угодья, торговый капитал, артель, рыбопромышленник, наёмные рабочие, переработка.

¹⁰ Полиенко Владимир Александрович – студент 2 курса направления «История» Сургутского государственного университета. Рабочий адрес: 628408, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Энергетиков, д. 8. Рабочий телефон – 8 (3462) 76-30-34. Личный телефон – 8 (950) 525-22-20. Электронная почта – polienko_va@edu.surgu.ru

ХАРАКТЕРИСТИКА РЫБОДОБЫВАЮЩЕГО ПРОМЫСЛА НА ОБСКОМ СЕВЕРЕ В 1822–1894 гг.

На Обском Севере в XIX в. именно рыболовный промысел играл крупную роль, поскольку данное занятие давало работу населению не только данной историко-географической области, но и всей Тобольской губернии. Более того, благодаря количеству и потребительским качествам продукции, рыбный промысел Обского Севера формировал крупный рынок сбыта как в своей губернии, так и далеко за её пределами. Именно поэтому данная тема нуждается в детальном изучении, учитывая, что современных и исчерпывающих исследований по ней мало. Также это сможет поднять престиж этой традиционной отрасли Югры и Ямала.

Дореволюционная историография темы представлена работами И.С. Полякова, А.Н. Абрамова и А.А. Дунин-Горкавича, где подробно рассмотрены история аренды водных угодий, способы переработки рыбы, традиционные и предпринимательские организационные формы промысла и многое другое. Советская историография практически не касается вопроса трансформации промысла в капиталистическое занятие населения конкретно Обского Севера, и только современная историография, в лице Е.В. Санкина, В.П. Зиновьева, А.И. Татарниковой, Е.А. Пивневой и других, выделяет на этой территории определённые районы, приводит статистические данные и обращает внимание на условия труда и найма.

Рыбодобывающий промысел на Обском Севере с 1820-х гг. переживал процесс перехода из категории традиционного в капиталистическое производство, что отразилось на выделении нескольких форм его организации. Так, по мнению Е.В. Санкина и В.П. Зиновьева, в указанный период можно выделить: вольно-индивидуальный промысел, вольную (самостоятельную), общинную и покрутную артели, а также

«артель наемных рабочих»[17, 84]. На протяжении всего XIX в. вольно-индивидуальный промысел являлся наиболее популярной организацией рыболовства, так как его мог осуществлять рыбак нередко с ближайшими родственниками и использованием простейших орудий лова. Сами же угодья могли находиться в собственности как отдельной семьи, так и сельского, волостного, окружного или городского общества. Для эксплуатации угодий их арендовали артели, или работали сами собственники. Часто рыбные места данного использования были бедны по рыбе и доходу и заниматься на них допускалось всем собственникам или артельщикам, в то время как места подорожнее обходились дороже[11, 292; 17, 81-82].

Понятно, что наиболее востребованные участки были уже давно распределены среди инородческих общин, и за них взималась значительная арендная плата. Хотя споры по поводу рыбных песков между старожильческим и коренным населением в указанный период возникали неоднократно[17, 82]. В «Обозрении» Ю.А. Гагемейстера середины XIX в. встречаются такие свидетельства: «остяки и самоеды, живущие на обском лимане, неохотно отдают рыболовные места русским, полагая, что это приносит им несчастье; ... ловля на притоках Оби, из коих Сосьва и Сыгва особенно богаты рыбой, также вся в руках туземцев»[3, 212–213]. Автор в то же время отмечал, что это было не повсеместно, да и сами инородцы не имели достаточно средств для организации промысла на большой реке, поэтому предпочитали заниматься промыслом на малых реках в глубине от Оби и Иртыша. Со временем вольно-индивидуальные промысловики вступали в товарно-денежные с «приказчиками рыбопромышленников» или становились их «сдатчиками». В 1870-е гг. И.С. Поляков писал, что инородцы стали практиковать различные варианты сдачи в аренду

рыбных песков, например, часть оставляли для собственных нужд, а сдавали посредникам. В низовьях Оби рыбопромышленники стремились выторговать условия аренды выгодные для обеих сторон: «хозяин дает остяку материал для невода, рублей от 20 до 40 денег ... с тем, чтобы остяк ловил со всем семейством и может быть ещё с компаньоном рыбу и половину улова отдавал хозяину, из другой продавал ему по условленной цене то, что найдет держать у себя излишним»[12, 97]. Так, у арендодателя появлялась возможность помимо арендной платы получить работу и возможности для собственного вылова. К 1890-м гг. доля таких «сдатчиков», среди промысловиков рыбы в Тобольской Губернии составляла 21,7% [9, 33]. Данное обстоятельство показывает трансформацию традиционной формы организации рыбодобычи, а также вложение капитала в данный промысел со стороны предпринимателей-скупщиков. По мнению В.И. Ленина, в этот период наблюдалось обобществление вольно-индивидуального труда капитализмом через распространение четырех основных форм: 1) покупка скупщиком товара; 2) скупщик давал в долг, а получал товара по заниженным ценам (что часто входило в подобные по своей сути подряды для артелей); 3) оплата скупщика востребованным товаром (на Обском Севере таковым была, например, мука); 4) оплата товарами необходимыми промысловнику для непосредственного ведения этого промысла [11, 292-293; 8, 242-243, 382].

Однако часть вольно-индивидуальных рыбаков стала практиковать организацию артельного производства [17, 82-84]. Артель представляла собой «основанный на договоре союз нескольких равноправных лиц, большею частью принадлежащих к низшим классам народонаселения, совместно преследующих хозяйственные цели, связанных круговую порукой и

участвующих при ведении промысла трудом или трудом и капиталом» [22, 184]. Очень часто, применительно к описаниям рыбного промысла Западной Сибири XIX в. под артелями скорее имелись в виду «артели наемных рабочих». Работников классических артелей называли рабочими-пайщиками, так как они не получали оплаты за свой труд, а имели право на часть выловленной продукции в отличие от наёмных рабочих [11, 293; 4, 222]. Так, в указанный период выделилось три вида «правильных» артелей: вольная (самостоятельная), общинная и покрутная:

1) Вольная или самостоятельная артель создавалась на добровольных началах, например, по родству, опытности или длительных деловых отношений артельщиков. Но этот вид артели имел небольшое значение для рыбного промысла Обского Севера и был сосредоточен вдали от основных мест добычи и сбыта в основном в средней и южной полосе Тобольской губернии [17, 83-84].

2) Общинная артель была распространена на Обском Севере, так как формировалась на базе общинного или сельского владения рыболовных угодий. Как правило, распределение улова происходило по количеству распределенных паев, но в некоторые годы улов распределялся между рыбаками по жребию. По данным Швецова, такая форма артели встречалась в некоторых деревнях Сургутской округи [21, 32]. Тем не менее, в указанный период значительная часть общинных угодий сдавалась в аренду, а сами жители занимались вольно-индивидуальным типом промысла на небольших речках [17, 85-86]. Для первых двух видов артелей характерно натуральное производство, что позволяет отнести их к традиционным формам организации промыслов [11, 293].

3) Покрутная или предпринимательская артель, с одной стороны, напоминала вольно-индивидуальное «сдаточное» рыболовство,

но теперь рыбопромышленник выдавал снасти, запасы продовольствия и деньги организованной артели. Это позволяло работодателю претендовать на часть улова, а остальная продукция приобреталась по заранее оговоренной цене, как правило, ниже рыночной. Такая модель взаимодействия рыбопромышленника и крестьянской артели Оби описана в «Письмах и отчетах» И.С. Полякова. Так, старожильческие крестьяне были обязаны по договору стрезжевыми неводами вылавливать рыбу и сдавать соленую по установленным ценам: «осетра мерного (один пуд до 1,5 и более пудов весом) по 1 руб. 15 к. за голову, нельму мерную 45 к., муксуна обыкновенно 12 к., сырка, язя и щуку по 2 к., нельму недомерка 22,5 к.». В качестве оплаты крестьяне получили по 30 руб. на 36 паёв «хлебом и деньгами, с неводным материалом»[12, 83-85.] По мнению современника, готовая рыбная продукция обходилась на 60% дешевле «действительной стоимости» на рынке[12, 85-86]. В том случае, если рыбный сезон был неудачным, то артель становилась должником работодателя. Так, после неудачного сезона артель крестьян Сухоруковских юрт, не выполнившая условия подряда, попала в «долговую кабалу»[12, 86-88]. В источниках упоминался также слой неводчиков или полуневодчиков, который был близок к покрутным артелям: «Полуневодчики-самоеды и остяки за выданный подъем деньгами (от 30 до 50–60 р. на артель из 3–4 человек), за ежедневное довольствие хлебом и снабжение к промыслу неводным материалом обязаны сдавать половину улова рыбы рыбопромышленнику, а другую половину продавать ему же по ранее оговоренной цене»[4, 224-225; 11, 293; 17, 78-79].

Таким образом, покрутная артель является ярким примером трансформации традиционной организации промысла в товарно-денежное производство, но с сохранением некоторых особенностей. По данным источников, на Обском Севере в

указанный период 21,4% рабочих в рыбном промысле составляли «ненаёмные» артельщики, из них зависимых «пайщиков» (покрутных) – 15,3%, неводчиков (или полуневодчиков) – 6,1% [9, 33]. В совокупности со сдатчиками (21,7%) более 43,1% рабочих участвовало в развитии промысла на новых экономических началах. Но в середине XIX в. такая практика была слабо распространена, и была характерна для бедных промысловиков: «остяки и самоеды, обедневшие до того, что не имеют уже собственных снарядов, нанимаются в работники к русским промышленникам; но на это решаются они только в крайней нужде, считая подобную зависимость для себя унижительной». В данном источнике, слово «наём» и производные употреблялись в контексте вышеописанного подряда[3, 209, 213-214; 11, 293-294].

Нередко исследователи называют артелями фактически «артели наёмных рабочих», что пришло из разговорного языка, когда артель – это любое рабочее объединение артелью[10]. Но в источниках таких рабочих называли караванными. Схема работы этих предпринимательских организаций следующая. Рыбопромышленник арендовал участок рыбных угодий у местных общинников, с их полного согласия, за что платил деньгами или товарами. Такое угодье называлось песками. Название термина происходило от обозначения участка реки, отмели, наноса или участка с гладким песчаным или каменистым дном. Караванные рабочие осенью заключали договор с предпринимателем на следующий сезон. Нередко так поступали выходцы из обедневшего или безземельного крестьянства Тобольского, Тюменского, Туринского уездов, инородцы (татары, бухарцы, остяки и самоеды) или ссыльные[4, 212]. С началом навигации суда с караванными рабочими отправлялись вниз по Иртышу и Оби для осуществления промысла. Рабочий период

длился около пяти месяцев, а с началом октября суда с уловом и рабочими возвращались в затоны. Численность такой артели в среднем не превышала 24 чел., хотя на песках Нартымова, Плотникова, Бронникова, Корнилова, Матошина, Земцова в конце XIX в. упоминались артели до 70 чел.[15, 164]. Заработок был разный. Рабочий в среднем получал по 20 руб., бродни, по фунту табака в месяц и рукавицы для работы[12, 90-92]. Башлыки, опытные рыбаки и старосты караванных рабочих были местные и, как правило, получали от 50 до 100 руб.[11, 294; 15, 164].

Отметим, что процесс развития товарно-денежных отношений на Обском Севере отразился на изменении численности рабочих на Обском Севере. На 1820-е гг. в рыбном промысле низовьях Оби было занято 1100-1500 чел. без учета статуса, так как в категорию наемных рабочих нередко попадали рыбаки, работающие по подрядам[7, 14-15]. На 1890-е гг. число наёмных рабочих в промысле Обского Севера составляло 3481 чел. или 53,2% от всех рыбных промысловиков[9, 33]. В то же время подрядные работники также втягивались в товарно-денежные отношения. Таким образом, опираясь на подсчёты И. Майского, можно сказать, что доля работников рыбопромышленности Обского Севера, участвующих либо в формировании торгового капитала, либо составляющих «капиталистическую простую кооперацию» составляет в сумме 96,3% на 1890-е гг.[11, 294; 8, 236].

Ещё одним фактором развития товарно-денежных отношений является аренда рыбных угодий, а также данные об их стоимости. Надо учитывать, что «каждое инородное общество истари владеет известными пространствами прибрежий и лесов, которые, по равным частям, распределены между семействами, его составляющими»[1, 412]. Рыболовные угодья А.А. Дунин-Горкавич разделил на две категории: «угодья с устойчивым и определенным местоположением и

доходностью и угодья, не имеющие такой устойчивости и определенной доходности. К 1-й категории относятся неводные пески, постоянные и временные, ко 2-й – промысловые места: незначительные пески, ямки косы, сора, протоки, салмы, плавежные пески и, наконец, озера. Все рыболовные угодья используются: одни – за определенную арендную плату без участия вотчинников; другие – за определенную арендную плату с участием вотчинников; третьи без аренды, самими вотчинниками»[4, 189]. Размер арендной платы зависел от его прибыльности. В начале века песок стоимостью в 60 руб. в год считался прибыльным[15, 163]. В 1848 г. инородцами отдано было приезжавшим рыбопромышленникам до 150 рыболовных песков за 6,050 руб. 50 коп. серебром: «Цены за пески, в сравнении с обилием улова, слишком несоответственны»[1, 412], то есть в 1840-е гг. в среднем каждый песок оценивался в 40 руб., а в середине 1850-х гг. цена колебалась от 40 до 130 руб. в год[3, 207]. С одной стороны, цена на аренду была разной, но к 1870-м гг. плата увеличилась более чем в 2 раза и составляла 125-300 руб. в год, а к концу XIX века могла достигать до одной тысячи рублей[15, 164]. Вместе с ростом арендной стоимости увеличивалось число рыбных песков: в 1808 г. на севере Тобольской губернии по реке Оби было 68 рыбопромышленных песков, к 1870-м гг. только от устья Иртыша по Оби указано 100 песков[19, 228], к середине 1890-х гг. на Оби в пределах губернии - 122 песка (95 песков на Нижней Оби)[15, 163; 19, 228; 2, 109-131]. Хотя песок – лишь особый вид водного угодья, который может быть не арендованным, но вместе с увеличением арендной платы, численности рабочих это показывает интенсивность проникновения предпринимательского капитала в данном регионе. Отметим, что до середины XIX в. среди арендаторов преобладали рыбопромышленники из Тобольска, Туринска, Тюмени и Шадринска. Хотя в изучаемый период наблюдалось увеличение числа рыбопромышленников,

но основные пески оказались в руках тобольских, сургутских, березовских и обдорских предпринимателей[18, 44].

Таким образом, в середине 1890-х гг. по мнению В.П. Зиновьева и Е.В. Санкина, большую роль в развитии Обского Севера стали играть крупные рыбопромышленники, которым удалось «разделить» регион на зоны влияния: 1) в Сургутский округ было 10 крупных рыбных песков, из которых два находились в аренде у сургутского купца И.П. Нартымова, три – у А.П. Замятина, и по одному – у А. Тетюцкого, С.Е. Рязанцева. 2) на участке Самарово – Березово по Оби было 41 рыбопромысловое угодье, из них более 50% арендовало семейство Новицких и ещё 7 песков – торгующий крестьянин Матошин. 3) Участок от Березова до Обдорска располагал 15 песками: 5 – у тобольских судопромышленников Плотниковых, 1 – у местного предпринимателя Новицкого, 2 – у тюменской купчихи Котовщичевой, 3 – у тобольского мещанина Туркова. 4) В низовом районе ниже Обдорска располагалось 37 рыбных угодий: 8 песков держал тобольский купец Бронников, 5 – тобольская предпринимательница Ф. Корнилова, 3 – тобольские судовладельцы Плотниковы, 3 – обдорский купец И. Карпов[18, 45]. В целом 45% или 76 речных песков из 169 были в капиталистической аренде у предпринимателей по Оби, Иртышу и Тоболу[18, 45–46]. Однако если исходить из вышеуказанного территориального определения понятия Обского Севера и данных Н.А. Варпаховского, то из 135 песков на капиталистических началах разрабатывалось или заарендовывалось только 100 или около $\frac{3}{4}$ всех песков[2, 109–131].

Характеризуя процесс рыбной ловли в 1822–1894 гг., можно выделить следующие тенденции: увеличение многообразия организационных форм промысла; в рыбном промысле со второй половине XIX стали доминировать

предпринимательские организации; вырос размер арендной платы практически в 5 раз, что говорит об увеличении спроса; наблюдался рост производительности труда, что выразилось в увеличении объёмов выловленной рыбы в 10 раз. Надо сказать, что благодаря разнообразным формам организации рыбного промысла. наблюдалось выделение местного капитала, который способствовал появлению рыбной отрасли промышленного производства. Среди территорий Обского Севера Берёзовский округ Тобольской губернии становился центром рыбопромышленности в отличие ниже-иртышские волости Тобольского округа[14, 20–22]. В целом же товарность рыболовства Западной Сибири на 1820-е гг. составляла примерно 250 тыс. пудов, к середине XIX в. увеличилась до 700 тыс. пудов, а в 1890-е гг. – до 1,3 млн. пудов[16, 15; 13, 382].

ПЕРЕРАБОТКА И СБЫТ РЫБЫ НА ОБСКОМ СЕВЕРЕ В 1822–1894 гг.

Изменение организации вылова рыбы отразилось и на процессе её переработки, который стал практиковаться на рыбных песках. К концу XIX в. сложилась инфраструктура рыбного промысла, в которую вошли промысловые заведения и станки. Первые заведения, как правило, включали в себя помещение для посола рыбы – «засольню», казармы для русских рабочих и чумы для коренного населения, баню, склады для хранения орудий лова и рыбы и т.д. Помимо специальных рыбосольных сараев, рыба могла храниться в неиспользованных лодках артели[4, 218]. В середине XIX в. для этого в промысле использовали дощаники вместимостью от 7 тыс. до 15 тыс. пудов, а на Иртыше встречались каюки грузоподъёмностью до 3 тыс. пудов[3, 210]. В дальнейшем стали эксплуатироваться паузки и баржи, а после 1860-х гг. на Оби и Иртыше появлялись пароходы. Надо сказать, что помимо засолки рыбу сохраняли в живом виде в «садках» – специальных водных сооружениях, куда запускалась пойманная рыба, а осенью её

продавали[2, 86]. По данным Е.В. Санкина, свежемороженая рыба превышала в цене стоповую (о ней ниже) в 2-3 раза[15, 164]. Станки как места обработки рыбной продукции имели небольшие и временные постройки, например, сараи для посола рыбы, жилые избы и чумы, «вешалы», т.е. места для вяления и сушки рыбы. Как только на станках собиралось много рыбы, её старались перевезти в основное промысловое заведение. Не везде состояние рыбопромысловой инфраструктуры было пригодным как для складирования и переработки рыбы, так и для работы промысла в целом. Н.А. Варпаховский указывал на значительное количество бедных рыбопромышленных заведений. В 1890-е гг. А.А. Дунин-Горкавич положительно оценивал предприятия на Оби, в Сургутском и Тобольском уездах: «засольни и жироварни помещаются тоже в отдельных сараях»[4, 218].

Говоря о промышленниках и обустройстве песка, надо отметить, что условия жизни и труда по-прежнему остались тяжёлыми[12, 91-94]. Здесь существовали серьёзные проблемы с санитарией и отсутствием медицинского обслуживания в отдалённых промысловых местах. Например, во время «холерной эпидемии» в 1892 г. рабочие сами вынуждены были строить просторные «больничные бараки, по одному общему типу» для размещения заболевших[2, 97]. Местные власти и рыбопромышленники стали организаторами 11 фельдшерских пунктов: из них по два – в Тобольском и Берёзовском округе, три – в Сургутском, четыре – на Обдорском участке[20, 187].

На рыбных песках при обработке и переработке рыбы использовался стоповой способ: после доставки рыба чистилась, удалялись внутренности, спина разрывалась по позвоночнику, а затем вся будущая продукция укладывалась в чаны и пересыпалась молотой солью. На крупных

песках работали засольщики, которые «пластали» рыбу после обработки неводными рабочими[2, 98]. Современники отмечали, что после этого стоимость рыбы снижалась по сравнению с свежемороженой. Стоповой способ приготовления рыбы был распространён в основном на песках ниже Березова, в низовьях Оби[14, 164]. Отметим, что «соленая стоповая обская рыба имеет довольно ограниченное распространение, расходясь по рынкам, частью в Тобольской губернии, а главным образом по уральским заводам и проникает в Пермь и в довольно незначительных размерах в Оренбургскую губернию, по старой казачьей линии»[2, 100]. Такой способ обработки рыбы позволял дольше её хранить, но проблемой становилось достаточное наличие соли, так как «употребляется исключительно коряковская соль, которую доставляли ежегодно в объёме до 500 тысяч пудов»¹¹. Коряковские озёра в Семипалатинской области оставались единственным источником снабжения солью Западной Сибири. Как правило, соль поставляли водным путем в Тобольск, а отсюда уже на паузах ранней весной отправляли на все промысла. Цена соли «в Тобольске 12-15 к. за пуд; на Оби до 50 к., а в низовьях иногда доходит и до 1 рубля»[2, 98]. Бывало, что из-за нехватки соли весь улов рыбы пропадал, а подрядчики (рабочие покрутной артели) становились должниками заказчиков. Как уже отмечалось, крестьяне Сухоруковских юрт не смогли обработать и сохранить хороший улов из-за нехватки соли. Предпринятая попытка запустить рыбу в садки не дала положительного результата, так как рыба уже ослабла. Общий ущерб составил более 5400 руб. при доходах среднего предпринимателя за сезон 1300 руб.[12, 85-87].

В ассортименте рыбопромышленников были и малосоленые рыбы, которые сперва «очищаются и вскрываются, также

¹¹ Коряковка — солёное озеро в современном Павлодарском районе Павлодарской области Казахстана.

Находится поблизости от Иртыша, по которому шло снабжение солью на север.

делаются продольные и поперечные разрезы, смотря потому, какая рыба готовится к солению, только соли на бочку кладут далеко меньше, чем в стоповую; при приготовлении малосоленной рыбы на бочку употребляется соли до 1 и 1/3 п.»[2, 103]. Для сравнения в приготовлении стоповой рыбы на бочку расходовалось 7-8 пудов соли [2, 98]. Дешевизна производства такой рыбы, с одной стороны, способствовала её массовому приготовлению, но понятно, что такой рыбопродукт хранился значительно хуже. Однако, даже такая рыба «с душком» реализовывалась быстрее, чем засоленная или свежая в Тобольске или Тюмени. Отметим, что малосоленную рыбу изготавливали и рабочие, используя для переработки своей части улова оставшийся от стопового способа солёный навар. Он (солёный навар) также использовался коренным населением для выварки из него соли, которой, порой хватало на всю зиму[2, 103].

Следующий вид продукции промыслового заведения – сухая рыба.

Язей, щук, карасей (в среднем течение Иртыша) разрезали по спине, удаляя внутренности, и дополнительно внутри наносились поперечные разрезы, после чего сушили на открытом воздухе 4-5 дней. Однако это был самый примитивный вид изготовления сухой рыбы. Более дорогой рыбой становился «юрок», изготовленный из мелких рыб за неимением соли, которые применяли местные жители в пищу перед навигацией. Ещё один вид сушёной рыбы – «позем». Отметим, что сухая рыба, юрок, позем проникали на рынок и пользовались спросом из-за возможности более длительного хранения[4, 246]. Были и другие способы приготовления, которые не играли большой роли в формировании товарно-денежных отношений.

В целом, в изучаемый период объёмы вывозимой рыбной продукции увеличивались и на 1890-е гг. достигли 420 тыс. пудов (см. таблицу 1). Если считать заморозку рыбы просто подготовкой к вывозу и сбыту, то на переработанную рыбопродукцию приходилось 310 тыс. пудов из заготовленных на песках[4, 243]

Таблица 1

Вывоз рыбы на Обском Севере в конце XIX в. [4, 243]

Место добычи и заготовки рыбы	Соленая рыба, пуд.	Сухая рыба, пуд.	Мороженая рыба, пуд.	Рыбы всех видов, пуд.
Низовья Оби (ниже Обдорска)	260.000	10.000		200.000
Участок Оби Обдорск - Самарово			35.000	105.000
Самаровская волость	15.000		50.000	65.000
Сургутский округ	20.000	5.000	25.000	50.000
Итого по Обскому Северу:	295.000	15.000	110.000	420.000

Переработанную рыбу и рыбную продукцию рыбопромышленники стремились вывезти в другие регионы. Например, из Березовского округа на Урале вывозили продукцию тобольские, шадринские и ирбитские купцы: в 1828 г. в Екатеринбург доставили свой товар Н. Мальков, Н. Брагин, И. Суханов, М.

Никонов[13, 384]. В 1840-е гг. часть рыбы перевозилась по зимникам на Ирбитскую ярмарку тобольскими и березовскими предпринимателями[6; 13, 384]. В источниках указано, что к середине XIX в. «из привозимой в Тобольск рыбы 1/5 или 1/6 часть продавалась в самом городе, остальная развозилась по ярмаркам Тобольской и в Пермскую Губернию. Но в

более отдалённые места обский рыбный товар отправляемым быть не может, потому что не сохраняется далее года, по свойствам или рыбы и соли, или по несовершенному способу приготовления. Это обстоятельство мешает развитию рыбного промысла, не менее чем убытки, получаемые промышленниками от частого изменения в русле реки и от неблагонадёжности рабочих, которые часто, получив задаток, не являются в условленные сроки»[3, 212]. В это время часто рыбную продукцию в среднюю и южную полосу Тобольской губернии доставляли тобольские купцы[13, 384].

В целом до середины века рыбопродукция Обского Севера, как и всей Западной Сибири, не вывозилась на удаленные рынки из-за своей неконкурентоспособности и отсутствия транспортных путей[6]. Однако, к началу 1870-х гг. в источниках указано, что «вся обская рыба преимущественно в соленом виде и менее в сушеном привозится на судах в Тобольск и потом сухим путём идёт в Пермскую и частью в Вятскую губернии, в отдалённые же места её не везут, так как она, имея крутой засол, может нравиться самому неприхотливому классу людей. Что касается до свежей рыбы, то кроме русских рыбопромышленников, за нею в Берёзовский край отправляются по первому санному пути и зыряне, которые обыкновенно сбывают её на ярмарках в Мезени и Архангельске. Из Обдорска зыряне рыбы увозят через Уральский хребет на своих нартах до 4.000 пудов»[19, 231]. Отметим, что по данным источников стоповая рыбопродукция доставлялась в Оренбургскую губернию, а торгующий зырянин И.А. Рочев с обской рыбой посетил Нижегородскую ярмарку[6]. Так, за менее чем половину века удалось расширить рынок, в том числе за счёт более качественной продукции и продления сроков её хранения при перевозке.

Большую роль в развитии рыбопромышленности сыграло становление парового судоходства в Обь-

Иртышском водном бассейне. В 1860-е гг. в источниках отмечалось, что «недостаток в капиталах или непредприимчивость местных жителей задерживали до самого последнего времени развитие пароходства по системе р. Оби, вследствие чего значительная часть грузов ещё и до сих пор движется по сухопутным трактам, между тем как грузы эти легко и удобно могли бы быть перевозимы пароходами в течение их навигационного времени». Однако «перевозка по водяным путям постепенно одерживает верх над гужевой, так что и правительство с 1864 г. нашло более выгодным пароходную перевозку тех ссыльных, которые прежде большими партиями направлялись по этапным дорогам»[19, 13]. Отметим, что появление «Пароходства А.Ф. Поклевского-Козелла и Ко» позволило вывозить по маршрутам Тобольск-Томск, Тюмень-Томск до 100 тыс. пудов груза за навигацию [5]. Проникновение на Обский Север тобольских предпринимателей Плотниковых и Корниловых способствовало вовлечению крупного капитала первоначально в рыбный промысел, а затем – формированию рыбопромышленного производства, для которого требовалось увеличение вылова рыбы[6].

Отметим, что сибирские историки отмечают связь между развитием рыбного промысла и проникновением купечества на Обский Север. В.Н. Разгон упоминает купцов Брагиных, Никоновых, Дьяконовых, Нижегородцева, Зырянова, указываются также тобольские купцы Мальков, Суханов, Бронников, мещане Плотников, Коньгин, Калмыков, тюменские и туринские рыбопромышленники Дворников и Иванов, а также рыбопромышленники из числа торгующих крестьян – Козлов, Медведев, Шалашев, Кабанов, Трапезников, которые в 1820-е гг. постоянно или периодами отправляли свои суда с рабочими на рыбные промыслы[13, 381].

Появление новых форм и технологий в системе сбыта и переработки рыбы полностью связаны с расширением товарно-денежных отношений. Рыбопромышленники внесли большой вклад в переработку, поскольку она происходила на арендуемых ими песках, где постоянно улучшали способы и объёмы заготовки, что привело к расширению ассортимента продукции и рынка. Рынок за исследуемый период увеличился с пределов Тобольской губернии и приграничья (например, Урал) до пределов Архангельска, Оренбурга, Нижегородской ярмарки. Не менее интересно и то, что рыбопромышленники подстраивались даже под вкусовые предпочтения потребителей тех или иных территорий, подчас учитывая странные желания вроде рыбы «с душиком» [2, 98]. Первые по-настоящему специализированные производства переработки были созданы на Обском Севере в конце XIX – начале XX вв.¹²

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, на Обском Севере в 1822-1894 гг. наблюдалось распространение товарно-денежных отношений, которое отразилось на появлении разных форм организации ранее традиционного рыбного промысла, процессе эксплуатации водных ресурсов и динамике вылова, способах, условиях и структуре переработки рыбы, а также средствах и масштабах обеспечения сбыта рыбопродукции со стороны не только делового мира, но и местной исполнительной власти. Переломным периодом на наш взгляд стали 1870–1880-е гг., так как увеличивается производительность и товарность труда: за 20-летие с 1856 г. по 1876 г. в наиболее промысловом Берёзовском округе увеличение рыбодобычи можно оценить в 3,7 раза, в то время как за те же 20 лет с 1876 г. по 1896 г. добыча увеличивается только в 2 раза [14, 20; 19, 231]. Производительность

росла за счёт именно предпринимательского фактора: логистика, вложение капитала в оснащение, переработку и наём. Кроме того, к данному периоду относится начало кратного роста арендной платы за водные угодья, что косвенно подтверждает рост предпринимательской активности. Так, за третью четверть XIX в. в среднем аренда песка увеличилась более чем в 2 раза, а за последую четверть века рост часто оценивается в 5 раз [12, 55; 15, 163]. Арендная плата росла в силу роста спроса на неё со стороны предпринимательства. Кроме того, на этот период приходятся крупные успехи в налаживании и развитии сбыта продукции, где именно предприниматели осваивали новые логистические пути, цепочки, средства доставки, как, например, пароходство. Так мы видим, что товар с Обского Севера до середины века не выходил за пределы Тобольской Губернии и Урала, а затем начиная с 1870-х гг., начал преодолевать всё большие и большие расстояния, выходить на конкурентные рынки в Архангельске (1870-е гг.), Оренбурге (1890-е гг.) и других городах, а также на крупнейшую ярмарку страны – Нижегородскую. Кроме того, по мнению современника именно к началу 1870-х гг. относится рост влияния пароходного транспорта, который также использовался для обеспечения и сбыта продуктов рыбного промысла [19, 13]. Кроме того, другой исследователь Северо-Западной Сибири А.И. Татарникова отмечает, что подъём промысла приходится на 1880-е гг., что подтверждает наши предположения. Тем не менее, необходимо понимать, что все эти датировки остаются примерными и требуют дополнительного уточнения.

Не менее важный момент – количество занятых работников, обслуживающих в том или ином виде предпринимателя. Есть подсчёты, что рост таких рабочих за исследуемый нами

¹² Первое на Обском Севере рыбопромышленное предприятие с специальным оборудованием и техникой,

с современными технологиями открылось в 1898 г. вблизи Питлярских юрт.

период составил около 300% [15; 164]. В конечном итоге это приводит к тому, что к середине 1890-х гг. мы наблюдаем работников рыбного промысла, практически полностью занятых на наёмных или предпринимательских условиях, - именно эта особенность подтверждает переход промысла на капиталистический уклад. К тому же, в конце века некоторые предприниматели связывали как рыбный промысел на песках, так и средства сбыта в виде довольно крупного парка судов, барж и пароходов. Такими были Торговые Дома «М. Плотников и С-я» и «Корнилов Наследники» [6].

И всё же к концу исследуемого периода вовсе не были созданы условия для специализированной переработки рыбы – она была только первичной, то есть на самих песках. Условия найма и работы были далеко не простыми для рабочих. Частыми были болезни и даже эпидемии, а покрутные артели могли полностью закабалить. Кроме того, наёмные работники, артельщики и сдатчики получали от предпринимателя малую оплату труда, которая нередко была в виде товара, да ещё и с наценкой. Продолжая говорить о развитии товаро-денежных отношениях в рыбном промысле Обского Севера, следует учесть во внимание и мнение Е.В. Санкина и В.П. Зиновьева, которые в свою очередь считают, что в контексте капиталистического развития Западной Сибири рыбопромышленность была слабо представлена в производстве региона. Несмотря на увеличение наёмных рабочих в исследуемый период, их доля среди всех наёмных рабочих в Сибири уменьшилась в 20 раз [14, 56]. Этот пример к подчёркивает, на наш взгляд, относительность всего капиталистического развития рыбного промысла, в том числе, на Обском Севере.

Список источников и литературы

1. Абрамов Н.А. Описание Березовского края. СПб., 1857. Кн. XII. 448 с.

2. Варпаховский Н.А. Рыболовство в бассейне реки Оби: в 2-х ч. Тюмень: Мандрика, 2003. 256 с.

3. Гагемейстер Ю.А. Статистическое обозрение Сибири, составленное по высочайшему его императорского величества повелению, при Сибирском комитете, действительным статским советником Гагемейстером. СПб: тип. II Отд. Собств. е. и. вел. канцелярии, 1854. Ч. 2. 697 с.

4. Дунин-Горкавич А.А. Тобольский Север: общий обзор страны, ее естественных богатств и промышленной деятельности населения: с картой и 43 рисунками в тексте. СПб: Типография В. Киршбаума, 1904. 281 с.

5. Ефременко Е.А., Ермачкова Е.П. Становление западносибирского речного пароходства // МАУК ЗГО «Заводоуковский краеведческий музей». 2018. URL: <http://www.zkm-nasledie.ru/arkhiv/2-uncategorised/422-stanovlenie-zapadnosibirskogo-rechnogo-parokhodstva.html> (дата обращения: 21.10.2023).

6. Жиров А.А. Рыбопромышленность как сфера предпринимательской деятельности населения Тобольской губернии. // Остяко-вогульск.рф. 2022. URL: <https://xn---dtbdzdfqbczhet1kob.xn--p1ai/2022/07/29/rybopromyshlennost-kak-sfera-predprinimatelskoj-deyatelnosti-naseleniya-tobolskoj-gubernii/?ysclid=lnxt0e3v4r155705731> (дата обращения: 19.10.2023).

7. Зиновьев В.П. Сибирь в экономике России XVIII – начала XX вв. // Сибирь в составе России. XIX – начало XX вв.: Сборник историко-статистических материалов. Томск, 1999. С. 9–40.

8. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т.3. 492 с. URL: <https://www.litres.ru/book/vladimir-lenin/polnoe-sobranie-sochineniy-tom-3-razvitie-kapitalizma-v-ros-17083500/chitat-onlayn/> (дата обращения 19.05.2024).

9. Майский И. Рабочий вопрос на рыбных промыслах Тобольской губернии // Сибирские вопросы. 1908. № 19-20. С. 29-43.

10. Новиков И.А. Артель в России во второй половине XIX начале XX в. К вопросу об определении термина // Вестн. Том. гос. ун-та. История. 2009. № 4 (8).

11. Полиенко В.А. Формы организации рыбного промысла на Обском Севере в 1822-1894 гг. // Наука и инновации XXI века: Сб. матер. X Всерос. конф. молодых ученых, Сургут, 15 дек. 2023 г. Сургут: СурГУ, 2024. Ч. 3. Социальные и гуманитарные науки. С. 292-295.

12. Поляков И.С. Письма и отчеты о путешествии в долину р. Оби: исполненном по поручению Императорской Академии Наук. СПб: типография Императорской Академии Наук, 1877. 188 с.

13. Разгон В.Н. Сибирское купечество в XVIII - половине XIX вв. Региональный аспект предпринимательства традиционного типа. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 1998. 660 с.

14. Санкин Е.В. Динамика развития и районирование промыслового рыболовства в Западной Сибири в XIX начале XX в. // Вестник Томского гос. ун-та. История. 2008. №. 2 (3). С. 18-30.

15. Санкин Е.В. Обские рыбопромышленные пески Тобольской губернии в XIX начале XX в. // Вестник Томского гос. ун-та. 2007. №. 294. С. 163-165.

16. Санкин Е.В. Промысловое рыболовство в Западной Сибири в XIX - начале XX вв.: Автореф. дисс. ... канд. ист. наук. Сургут, 2008. 22 с.

17. Санкин Е.В., Зиновьев В.П. Рыболовные промыслы населения Западной Сибири XIX - начала XX вв. // Сибирский архив. 2022. № 4 (14). С. 79-100.

18. Санкин Е.В., Зиновьев В.П. Рыбопромышленные пески Западной Сибири в XIX-начале XX вв. // Современное историческое сибиреведение XVIII-начала XX вв. 2021. С. 40-59.

19. Списки населенных мест Российской империи, составленные и издаваемые Центральным статистическим комитетом МВД. Вып. 60: Тобольская губерния: по сведениям 1868-1869 годов / Обработ. ред. В. Зверинским. СПб.: изд. Центр. стат. ком. Мин. внутр. дел. 1871. 272 с.

20. Татарникова А.И. Условия труда рабочих на рыболовных промыслах Северо-Западной Сибири на рубеже XIX-XX вв. // Манускрипт. 2017. № 12-3 (86). С. 184-187.

21. Швецов С.П. Очерки Сургутского края // Записки Западно-Сибирского отдела императорского русского географического общества. Омск: Типогр. Окружн. Штаба, 1888. Т.Х. 87 с.

22. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. СПб: изд-во «Семеновская Типолитография (И.А. Ефрона)», 1890. Т.II (3). 495 с.

THE FISHING IN THE OB NORTH IN 1822–1894

Vladimir Polienko - 2nd year student of the History department at Surgut State University. Work address: 628408, KhMAO-Yugra, Surgut, Energetikov str., 8. Work phone - 8 (3462) 76-30-34. My personal phone number is 8 (950) 525-22-20. Email address - polienko_va@edu.surgu.ru

As part of an article on the topic of fishing in the Ob North in 1822–1894. A consistent review of the important components of the fishery was carried out: direct fish production, organizational forms of fishing, water areas where fishing was carried out, the state and methods of processing fish products, methods and markets in the fishery. During this period, fishing is transitioning from a traditional occupation of the local population to an entrepreneurial one. Some features of this transition were highlighted for each of the above points.

Keywords:

Ob North, fishing, forms of organization, «peski», trading capital, artel, fishing industry, hired workers, processing.

БИЗНЕС: ОТРАСЛЕВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

ВКЛАД А.М. СИБИРЯКОВА В РАЗВИТИЕ СУДОХОДСТВА И
ОСВОЕНИЕ СЕВЕРНОМОРСКОГО ПУТИ В КОНЦЕ XIX-
НАЧАЛЕ XX ВВ.

Суровцева М.В.¹³, Федорова В.И.¹⁴

В статье проанализирована деятельность дореволюционного предпринимателя А.М. Сибирякова по развитию судоходства по сибирским рекам и оценен его вклад в освоение Северного морского пути на рубеже XIX-XX вв.

Ключевые слова:

А.М. Сибиряков, сибирское судоходство, Северный морской путь, Сибиряковский тракт.

¹³ Суровцева Мария Викторовна - студентка 3 курса исторического факультета Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева (КГПУ им. В.П. Астафьева), ул. Взлетная 20. Телефон: 8-967-600-74-44. E-mail: surovtseva_261203@mail.ru

¹⁴ Фёдорова Вера Ивановна - доктор исторических наук, профессор

Александр Михайлович Сибиряков (1849-1933) принадлежал к седьмому поколению старинной династии сибирских купцов. Он получил европейское образование в Цюрихской политехнической школе [4], что сказалось на формировании у него новых подходов к пониманию целей предпринимательского дела. Сибиряков относился к немногочисленным предпринимателям, кто «не искал легких путей к наживе, не стремился к сиюминутной выгоде для себя» [5, 124]. Его деятельность основывалась на выработке научной стратегии бизнеса, связанной с изучением ресурсного и экономического потенциала Сибири.

В своих трудах Сибиряков убежденно отстаивает точку зрения о том, что ресурсы сибирского края используются недостаточно, но при должном внимании и помощи в их развитии со стороны царской власти они могли бы стать залогом экономического могущества Сибири. «Так, где реки имеют такие громадные протяжения, как у нас в Европейской и Азиатской России, они, казалось бы, и должны играть в организме страны подобающую им роль, если довести их до возможного улучшения и соединить каналами или, в крайности, волока, разделяющие их, хорошими дорогами, чтобы дать, таким образом, выход произведениям края к морю. Где они могут стать достоянием или послужить обменом на произведения других стран», – утверждал он [7, 10]. «Иное дело было бы, если бы в Сибири были установлены заводы и фабрики и сбыт их произведений был бы обеспечен в Китай», – писал Сибиряков [8, 7]. Александр Михайлович предложил строительство сети каналов и волоков, которые должны соединить главные речные магистрали Сибири (Обь, Енисей, Ангару, Лену) и Байкал с Печорой, через которую сибирские товары будут доставляться на европейский рынок. Деятельность Сибирякова по освоению речных путей имела своей целью еще и

осуществление смелого новаторского проекта – устройства сквозного пути из европейской части страны по рекам Сибири для выхода на Китайский рынок [3, 151].

В 1874 г. он получил в наследство от отца основной пакет паев компании «Товарищество Ленско-Витимского пароходства», которая организовывала грузоперевозку с золотодобывающих приисков Лены и Витима. В 1877-1878 гг. доходы пароходства составили 659650 руб., а расходы – 443 900 руб. [2, с.184]. Ленско-Витимское пароходство сыграло важную роль в транспортном освоении района, связав отдаленные его концы сетью речного транспорта. Оно существенно повлияло на изменение статуса водных коммуникаций, превратившихся в подъездные пути к Транссибу [1, 2, 6]. В 1880-е гг. Сибиряков выступает с проектом создания транспортной системы, которая бы объединила водные пути Западной, Восточной Сибири и Дальнего Востока. Решающую роль в своем проекте он отводил развитию пароходства на Ангаре. 17 августа 1885 г. пароходы Сибирякова «Св. Николай», «Св. Иннокентий», «Илим» и три баржи совершили пробные рейсы по нижней части Ангары. Но к середине 1890-х гг. Ангарское пароходство было ликвидировано. Капиталов одного Сибирякова оказалось недостаточно.

Сибиряков осознавал важность Североморского пути (СМП) для России и многое сделал для его изучения и освоения. Он активно финансировал экспедиции по изучению СМП и сам совершал плавания на пароходах «Оскар Диксон», «Нордланд» и «Норденшельд». Его собственные экспедиции не увенчались успехом из-за замерзающих океанических вод. В виду этого Сибиряков пришел к выводу, что целесообразнее было бы обратить внимание на устье Печоры, где навигация открывается каждый год, и устроить сухопутное сообщение между Сибирью и Архангельском, которое можно использовать для выхода сибирских

товаров на рынки Европы. Этот путь от Ляпина до Усть-Щугора стал называться Сибиряковским трактом. Он сыграл в свое время большую роль в экономике края, способствовал развитию торговли Сибири с Печорским краем и получению доступа к СМП через Карское море.

Подводя итог, следует признать, что Александр Михайлович Сибиряков проявил себя как предприниматель новой формации. Его концепция создания транспортной сети была направлена на интеграцию Сибири в общероссийское экономическое пространство, превращение ее в самодостаточный экономический регион. Но время для предпринимателей такого типа в начале XX в. в России еще не пришло. Освоение СМП, начало которому положил Сибиряков, лишь сегодня стало залогом экономического могущества России. В настоящее время маршрут используют такие крупные промышленные компании как Норникель, ЛУКОЙЛ, Газпром, Роснефть и др.

Список источников и литературы

1. Большаков В.Н. Очерки истории речного транспорта Сибири. XIX век. Новосибирск, 1991. 215 с.

2. Гузенков С.В. Лено-Витимское пароходство компании Сибирякова и Базанова в 70-е гг. XIX в. // Байкальская историческая школа: проблемы региональной истории: Тез. докл. Иркутск, 1994. Ч.1. С.183-186.

3. Дикун А.С. Организация судоходства по реке Ангаре как одна из сфер предпринимательской деятельности А.М. Сибирякова // Вестник БГУ. 2012. № 7.

4. Историческая энциклопедия Сибири. Т. 3. Новосибирск, 2009. 783 с.

5. Разумов О.Н. Александр Михайлович Сибиряков – предприниматель, меценат, исследователь (к 150-летию со дня рождения) // Вестник Том. гос. ун-та. 1999, ноябрь. Т. 268. С.123-126.

6. Распопина А.А. Судоходство по великой сибирской реке // Историко-экономические исследования. 2014. Т. . С. 411-420.

7. Сибиряков А. К вопросу о внешних рынках Сибири. Тобольск, 1894.

8. Сибиряков А.М. О путях сообщения Сибири и морских сношениях ее с другими странами. СПб., 1907.

A.M. SIBIRYAKOV'S CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT OF SHIPPING AND THE DEVELOPMENT OF THE NORTH SEA ROUTE IN THE LATE XIX-EARLY XX CENTURIES

Maria Surovtseva - 3rd year student Faculty of History of Krasnoyarsk State Pedagogical University named after V.P. Astafiev (KSPU named after V.P. Astafiev), 20 Vzletnaya str. Phone: 8-967-600-74-44. E-mail: surovtseva_261203@mail.ru

Vera Fedorova - professor, Doctor of Historical Sciences

The article analyzes the activities of the pre-revolutionary entrepreneur A.M. Sibiryakov on the development of navigation on Siberian rivers and evaluates his contribution to the development of the Northern Sea Route at the turn of the XIX-XX centuries in order to enter Siberia to foreign markets.

Keywords:

A.M. Sibiryakov, Siberian shipping, Northern Sea Route, Sibiryakovsky tract

БИЗНЕС: ОТРАСЛЕВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

И.Я. ЧУРИН: ИРКУТСКИЙ КУПЕЦ-МЕЦЕНАТ. ИСТОРИЯ УСПЕХА В ЭКСПОРТНОМ БИЗНЕСЕ С КИТАЕМ

Улитина В.Е.¹⁵, Булохова Т.А.¹⁶

Статья посвящена истории успеха иркутского купца-мецената И. Я. Чурина. Активного участника российско-китайского внешнеторгового сотрудничества, основавшего компанию «И.Я. Чурин и Ко», которая успешно развивалась на Дальнем Востоке России и в Китае. В статье рассматривается значимость деятельности компании Чурина в развитии экономики и культурного обмена между Россией и Китаем, особенно в период строительства Восточной железной дороги. Кроме того, статья описывает разнообразные предприятия, открытые И. Я. Чуриным, такие как фабрики по производству продуктов питания, кожевенные заводы, сигаретные фабрики и другие производства. Также в данной работе была отмечена благотворительная деятельность и социальная ответственность Чурина, подчеркивающая его вклад в развитие образования и помощь нуждающимся.

Ключевые слова:

предпринимательская деятельность, меценат, купечество, бизнес, Китай, торговый дом «Чурин и Ко».

¹⁵ Улитина Вероника Евгеньевна – студентка 3 курса факультета «Экономики и управления» Иркутского государственного университета путей сообщения, контактный телефон: 89648216863, эл. адрес: veronika.ulitina2618@xmail.ru

¹⁶ Булохова Татьяна Александровна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление на железнодорожном транспорте» Иркутского государственного университета путей сообщения, контактный телефон: 89025777623, эл. адрес: 677623@mail.ru

Введение

Иркутская история хранит немало имен предпринимателей прошлых столетий. Сибирские купцы активно развивали производство, выделяли немалые суммы на обустройство жизни в Иркутске, поддерживали науку и искусство, содержали церкви и храмы. Архивы и музеи сохранили немало документов, предметов быта и других свидетельств деятельности иркутских купцов и купеческих династий. Одним из них является Иван Яковлевич Чурин – потомственный почетный гражданин Иркутска, и, наверное, самый яркий предприниматель XIX в. И. Чурин был одаренным человеком, удивительно способным предпринимателем, одним из первых, построивших бизнес-империю на Дальнем Востоке и в Северо-Восточном Китае. Он видел именно то, что другие считают недостатком, поэтому он осмеливался идти туда, куда другие не решались. Широко известна общественная и благотворительная деятельность И. Я. Чурина.

Тема актуализируется и тем очевидным фактом, что в настоящее время предпринимательское дело в нашей стране переживает сложные времена: значительно усложнилась логистика, сотрудничество с зарубежными партнерами и выход на международные рынки. История успеха Ивана Чурина – иркутского купца и мецената, служит подспорьем и вдохновением для всех предпринимателей, желающих преуспеть в своих начинаниях. Однако, несмотря на широкий спектр исследований, история успеха предпринимательской деятельности И. Я. Чурина остается или без должного внимания или недостаточно конкретизирована, т.е. находятся на стадии «недоисследованности». Все вышеизложенное обусловило выбор темы научного исследования.

Цель исследования состоит в определении особенностей предпринимательской деятельности Ивана Чурина на основе комплексного анализа сотрудничества КНР и России в XIX в. на примере компании «И.Я. Чурин и Ко» и его вклада в развитие г. Иркутска. Задачами исследования являются: анализ предпринимательской деятельности Ивана Чурина, описание особенности ведения бизнеса в Китае в XIX в. на примере компании «И.Я. Чурин и Ко», вклад Ивана Чурина в развитие г. Иркутска. Теоретическая и методологическая база исследования основывается на научных исследованиях российских и китайских ученых о развитии иркутского купечества во второй половине XIX начале XX в., специализированные издания, статистическая информация.

Формирование и развитие бизнеса Ивана Чурина

Иван Яковлевич Чурин (4 октября 1833, по другим данным 1834 – 29 апреля 1895) – иркутский купец и меценат. Владелец золотых приисков в Амурской области. Его состояние оценивалось в сумму более полумиллиона рублей, из них в Иркутском отделении Госбанка имелось процентных бумаг на 65 тысяч.

В 1867 г. Чурин основал собственное совместное предприятие с земляками, названное его именем «И.А. Чурин и Ко» в Николаевске. Место находилось недалеко от тихоокеанского порта, а судоходство было связано с Европой и Соединенными Штатами, что облегчало торговлю. В первые годы И. Чурин прилагал значительные усилия для развития бизнеса. В то время в России не было современных средств транспорта, особенно на Дальнем Востоке, не было железных дорог и морского транспорта. Для того, чтобы привезти товары из Москвы, Томска, Иркутска, Читы и других мест, Чурин обдумывал все варианты как организовать доставку. Весной, когда тает

снег и лед, баржи используются для формирования мобильного бизнеса на воде. Зимой товар перевозили в собачьих упряжках. Однако несмотря на все вызовы, Чурин уверенно развивал бизнес и упрямо шел к достижению целей. Со строительством Транссибирской магистрали, Чуринская компания продвинулась от Николаевска до бассейнов рек Амур и Уссури по продолжению железной дороги. Мемориальная доска Чуринской компании была вывешена от Иркутска, недалеко от Улан-Батора, на восток, вдоль китайско-российской границы – Читы, Благовещенска (Хайланпао), Хабаровска, Уссурийска (Городов-побратимов) и вплоть до Владивостока на границе Японского моря.

В дополнение к универсамам, в ключевых городах были созданы винодельни, мыловаренные фабрики, спичечные фабрики, фабрики по производству красителей и красок, а также сельскохозяйственные инструментальные станции. В целях облегчения продаж, для пользователей сельскохозяйственной техники принята льготная политика рассрочки платежа. Масштабы деятельности компании «И.А. Чурин и Ко» (Churin & Co) продолжали расширяться. В это время сибирский предприниматель был уже не коробейником, чье лицо было морщинистым от ветра на Амуре, а богатым русским купцом с аристократическими манерами. В 1872 году компания Чурина переехала из Николаевска во Владивосток. В 1882 году, после 15 лет кропотливого управления, компания была реорганизована в «Неограниченную компанию И.А. Чурина». Согласно российскому указу того времени, Чурин был причислен к купцам второго класса.

Общественная и благотворительная деятельность И. Я. Чурина, его вклад в развитие города Иркутска

Широко известна общественная и благотворительная деятельность Чурина. С 1885 г. И. Чурин стал председателем совета Сиропитательного дома Медведниковой – приюта для девочек-сирот 7-16 лет, в котором воспитанницы получали образование и профессию. Также И.А. Чурин щедро помогал иркутскому детскому приюту имени государыни императрицы Марии Федоровны. И. Чурин сотрудничал с местными властями, бизнес-структурами и общественными организациями. Средствами для содержания приюта являлись проценты с капиталов компании «И.А. Чурин и Ко».

Когда в 1891 г. многие губернии России поразил неурожай, приведший к голоду, Иван Яковлевич активно жертвовал в пользу пострадавшего населения. Управление фабриками и заводами, открытие универсальных магазинов в самых красивых, современных зданиях – во всех сферах деятельности исключительный предпринимательский талант Чурина помогал ему добиваться успеха.

Общественная и благотворительная деятельность Ивана Яковлевича в родном городе стала неотъемлемой частью жизни Иркутска. Скончавшийся 30 апреля 1895 г. Иван Яковлевич Чурин, председатель совета Сиропитательного дома Е. Медведниковой, имевший обширные торговые дела на Амуре, завещал в пользу Мариинского приюта 10 тыс. руб.

Особенности ведения бизнеса в Китае

Исторически и географически сложилось так, что основной контактной зоной внешнеторгового сотрудничества между китайскими провинциями и российскими регионами представляются пограничные территории российского Дальнего Востока и провинции Северо-Восточного Китая (СВК). Но расширяя географию, ассортимент и номенклатуру внешнеэкономических связей и Россия и Китай, развивая свое трансграничное

пространство, включают в него регионы Сибири и центральные провинции КНР.

Компания «И. Я. Чурин и Ко» просуществовала до конца XIX в., а ее сеть предприятий распространилась «по городам и весям» Дальнего Востока. Даже в отдаленных районах, таких как Сахалин, Камчатка, Командорские острова, Берингов пролив и т.д., были организованы и успешно функционировали коммерческие учреждения И. Я. Чурина, которые занимались не только розничной продажей предметов первой необходимости для жителей, а также занимались оптовыми продажами. Компания «И. Я. Чурин и Ко» играла важную роль в экономической жизни этих регионов [3].

В 1883 г. подполковник русского Генерального штаба Иван Павлович Надаров после инспектирования русского Дальнего Востока написал в рапорте: «Для развития Северо-Уссурийского края, Россия должна оказывать содействие русским промышленным и торговым предприятиям в ведении приземленной торговли, а при необходимости субсидировать ее из казенных средств». Развитие компания «И. Я. Чурин и Ко» было высоко оценено императорской Россией как «первопроходец Дальнего Востока» и было одним из двух крупнейших предпринимателей Дальнего Востока России.

3 июня 1896 г. в Москве был подписан секретный русско-китайский договор, благодаря которому Россия получила небывалое влияние на Дальнем Востоке. Для переброски русских войск против неприятеля и получения в будущем оружия и продовольствия китайское государство разрешило строительство железных дорог в Хэйлуунцзяне и Цзилине в Китае до Владивостока. «Секретный договор» предоставлял России право на строительство Восточной железной дороги. С тех пор Россия использовала Харбин в

качестве базы для произвольного создания различных промышленных, торговых и финансовых предприятий для осуществления торговой деятельности, посягающей на суверенитет Китая.

В конце XIX – начале XX в. Россия была еще экономически слаборазвитой страной, и большая часть частного капитала была не очень сильна. Когда распространилась новость о строительстве Китайско-Восточной железной дороги, российское бизнес-сообщество хранило молчание об инвестициях в Китай, и только компания «И. Я. Чурин и Ко» была крайне заинтересована.

4 мая 1900 г. компания «И. Я. Чурин и Ко» открыла транснациональную компанию «Компания «Чурин» Янхан» (то есть Иностранная торговая фирма «Чурин») в одном из немногих желтых глинобитных домов в Сянфане, который находился рядом с Восточным железнодорожным строительным бюро и Вооруженной группой сопровождения дорог. Поскольку Китайско-Восточная железная дорога еще не была открыта для движения, в Харбин из России не было другого короткого пути, кроме как на военном автомобиле из Владивостока по суше или на пароходе из Хабаровска вверх по реке Сунгари [5].

В связи с тем, что железная дорога находилась в стадии строительства, грузы иностранной компании «Чурин» должны были доставляться из Владивостока в Харбин через Хэйлуунцзян и реку Сунгари, поэтому товаров поставлялось очень мало. В магазине были только рубашки и брюки, кожаная обувь, предметы первой необходимости, алкоголь, сигареты, консервы и другие товары, причем предложение превышает предложение. Стоит отметить, что черный чай также был в дефиците. В 1900 г. Чурин основал в Харбине субподрядную мастерскую по переработке чая. Еще на заре коммерческой деятельности он заметил, что в России существует огромная нехватка

чая, особенно черного, который особенно любили русские. В харбинской мастерской производили особый «чуринский» черный чай. Благодаря оригинальной рецептуре чай сразу же стал популярен и пользовался спросом у огромного числа российских потребителей, а отточенное мастерство работников позволяло ежегодно производить высококачественный черный чай в значительном количестве. Для переработки чай закупали в чаепроизводящих районах Южного Китая, Индии, Цейлона, Индонезии и других мест. Примечательно, что оберточная бумага в виде чайного кирпича имела длину 49,6 см и ширину 28 см, а нижний рисунок оберточной бумаги был напечатан декоративными узорами в русском стиле [1].

В центре с каждой стороны от обертки напечатано по два изображения: здание в русском стиле с пешеходами, лошадьми и всадниками перед площадью и гавань с множеством лодок, некоторые с трубами и чёрным дымом. Согласно описанию, напечатанному на оберточной бумаге на русском языке, эти два места могут быть заведениями чайного бизнеса и портами хранения и транспортировки чая в России. На одном из снимков изображен год основания компании «1867».

Необходимо отметить такой интересный факт, что И. Я. Чурин намеренно отметил на карте «Великого чайного пути» города «Иркутск» и «Ханькоу» на китайском и русском языках, показав важность этих двух мест: одно – его родной город, место, где началась его чайная карьера, а другое – отправная точка современного китайско-русского чайного пути. Специалист по истории Харбина Дун Юймэй считает, что карта китайско-русского чайного моста очень ценна, ярко представляет процветание китайско-русской чайной церемонии столетней давности, особенно на обложке русского учебника, написанного русскими купцами, подчеркивая важное положение

Ханькоу как отправной точки современной китайско-русской чайной церемонии.

Деятельность торгового дома «И. Я. Чурин и Ко» в первой половине XX в.

Китай и Россию в их экономико-географических и региональных характеристиках объединяет не только значительная площадь территории, но и (как не парадоксально) существенные естественно-природные, исторические и социально-экономические региональные различия. 4 июля 1903 г. вся линия Восточной железной дороги была открыта для движения. Внедрение железнодорожного сообщения между Китаем и Россией облегчило поставки грузов.

В 1904 г. Чурин открыл универмаги в Шэньяне и Цзилине. В 1907 году цинское правительство одобрило открытие Харбина в качестве торгового порта. В страну стекались капиталисты, банкиры, религиозные и культурные деятели из Великобритании, США, Франции, Германии, Италии, России, Японии, Дании и других стран. Открывались иностранные банки, создавались банки, открывались церкви, один за другим появлялись театры, газеты и школы. Класс капиталистического колониального общества с высокими расходами рос день ото дня [7].

В том же году компания «Чурин» начала расширять свое влияние на Монголию. Они торговали напрямую с Монголией, продавали русские товары, закупали монгольское сырье и основали «Русско-Монгольскую компанию». В Хайлань Пао был создан кожевенный завод и канатная фабрика для переработки монгольского сырья, а затем продажи 50% продукции обратно в Монголию или обмена продукции на монгольские меха. На монгольском фермерском рынке продавалась эмалированная посуда из зарубежного магазина «Чурин» в Харбине. «Русско-Монгольская компания» действовала вплоть до начала Первой мировой войны.

В 1908 г. компания «Чурин» учредила «Золотодобывающую компанию бассейна реки Амур» и начала заниматься золотыми приисками в низовьях реки Хэйлуңцзян. Позже она была переименована в «Амур-Ориел Голд Компани». В 1909 г. компания «Чурин» открыла универмаг в Цицикаре. В 1911 году компания «Чурин» построил в Харбине сигаретную фабрику, которая была завершена через три года. Установил 26 самых совершенных на тот момент машин для производства сигарет, а также создал цех сортировки табака, цех печати сигаретных коробок и просторную сушильную камеру. Сырье поставляется из материкового Китая, Турции и России. Начало производству сигарет положила упаковка в больших коробках, после 1923 года началось производство небольших пачек сигарет. С ежедневным объемом производства в 400 000 сигарет, компания была наравне с крупнейшей сигаретной фабрикой «Лао Ба Дуо» и имела тенденцию одерживать верх над другой стороной.

Впоследствии Чурин также последовательно открывал заводы по производству винограда, мясных колбас, красок и красителей, а также по обработке одежды на заказ. Следуя традиционным технологиям и мастерству Европы, используя китайское сырье для недвижимости, качество производимой продукции сопоставимо с европейским.

Продукция, производимая компанией «Чурин», завоевала множество золотых медалей за высокое качество продукции на экспортных выставках Лондонской, Римской и Китайско-Восточной железных дорог. Благодаря многолетней репутации продукта, он завоевал широкий рынок и принес немалую прибыль. Перед Первой мировой войной деловая сеть компании распространилась на все части Северо-Восточного Китая, сформировав коммерческую и промышленную бизнес-модель с центром в Харбине.

Следует отметить, что в настоящее время китайское правительство вернуло имя Ивана Чурина улицам в нескольких городах Китая, которые носили его до революции. В двух государственных университетах КНР учреждена стипендия имени Чурина – за особые успехи в изучении коммерции. Среди всех продуктов под маркой #Churin Food на первом месте по популярности чуринская колбаса «Литовская» (по-китайски – «Лидофусы»). Туристы с юга Китая непременно увозят ее из Харбина домой в качестве экзотического гостинца. Кроме того, на упаковке чуринского печенья «неизменного вкуса старого Харбина», производимого с 1900 г., по-прежнему красуется усатый русский повар. Подводя итог, хочется сказать, что Иван Яковлевич Чурин оставил огромный след в истории российского предпринимательства. Его смелость, предприимчивость были и остаются примером для многих современных предпринимателей. Компания «И.Я. Чурин и Ко» сыграла чрезвычайно важную роль в развитии китайско-российских экономических отношений.

Заключение

Компания «Чурин и Ко» по праву можно считать образцом коммерческой деятельности, некогда известная на Дальнем Востоке и в Китае, была одной из первых торговых компаний, основанных сибирскими предпринимателями в Харбине. Стоит отметить, что контактность восточных границ до сих пор ограничена исторически разным генезисом, включая социокультурные, языковые, религиозные различия, преодоление которых требует исторически значимого времени. И. Я. Чурину удалось организовать и построить крупнейший торгово-промышленный комплекс в Китае. Компания «И.Я. Чурин и Ко» сыграла чрезвычайно важную роль в развитии китайско-российских экономических отношений. Это стало вехой в истории российского предпринимательства и

началом трансграничного сотрудничества России и Китая.

Стоит также отметить важный нравственный аспект купеческого меценатского движения в XIX в. И.А. Чуринов щедро помогал иркутскому детскому приюту имени государыни императрицы Марии Федоровны. Средствами для содержания приюта являлись проценты с капиталов компании «И.А. Чуринов и Ко». Иван Яковлевич активно поддерживал научные и культурные инициативы.

Иван Яковлевич Чуринов похоронен в Иркутске в 1895 г., близ Харлампиевской церкви. В советское время церковь превратили в студенческое общежитие, а кладбище заасфальтировали. Обобщая сказанное, можно сказать, что имя Ивана Яковлевича Чуринова стоит в ряду самых уважаемых и известных личностей дореволюционного предпринимательства. Меценат оставил незабываемый след в истории купечества. Благодаря многолетней репутации компании «И.А. Чуринов и Ко», он завоевал широкий рынок и принес немалую прибыль.

Список использованных источников и литературы

1. Аблова Н. Е. КВЖД и российская эмиграция в Китае: международные и политические аспекты истории (первая половина XX в.) / Н. Е. Аблова. – М.: НП ИД «Русская панорама», 2004. – 61 с.

2. Аурилене Е. Е. Российская эмиграция в Маньчжурии в 30 – 40-е гг. XX в. (на примере деятельности Бюро по делам российских эмигрантов в Маньчжурской империи): автореф. дис... канд. наук / Е. Е. Аурилене. – Хабаровск: Хабаровский гос. пед. ун-т, 1996. – 19 с.

3. Дубинина Н. И. Антисоветская пропаганда среди российских эмигрантов в Маньчжурии (30-е годы XX века) / Н. И. Дубинина // Азиатско-Тихоокеанский регион в

глобальной политике, экономике и культуре XXI века. – Хабаровск, 2002. – 143 с.

4. Крадин Н. П. Харбин – русская Атлантида / Н. П. Крадин – Хабаровск: Издатель Хворов А.Ю., 2001. – 306 с.

5. Лин Госинь. Хаэрбинь вэнь ши цзы ляо. Т. 15. Цзинци шилiao (Харбинские литературно-исторические материалы. Т. 15. Материалы по экономической истории). Харбин, 1991.

6. Мелихов Г. В. Маньчжурия далекая и близкая / Г. В. Мелихов. – М.: Наука, 1991. – С. 139.

7. Романова Г. Н. Харбин – центр российско-китайской торговли и российской промышленности Северо-Восточного Китая (начало XX в.) / Г. Н. Романова // Дальний Восток России – Северо-Восток Китая: исторический опыт взаимодействия и перспективы сотрудничества. Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 60-летию Хабаровского края, 100-летию со дня начала строительства Китайско-Восточной железной дороги и города Харбина / Г. Н. Романова. – Хабаровск: Издательский дом «Частная коллекция». 1998. – 45 с.

8. Тан Тяньюй, Инь Синь. 20 шици шанбань эшан цзайхуа цие яньцзю и Цюлинь гунсы вэйли (Исследование российских предприятий в Китае в первой половине XX в. на примере Торгового дома «Чуринов и Ко») // Тайюань чэнши чжие цзичу сюэюань сюэбао. 2010. № 2. С. 86–87.

9. Фиалковский П. Торговый дом И.Я. Чуринов в Харбине / П. Фиалковский // Проблемы Дальнего Востока. – 1996. – № 3. – 124 с.

10. Цзоу Сютин Исследование экономического и торгового сотрудничества между провинцией Хэйлунцзян и Россией за последние десять

лет / Сютин Цзоу/ Власть и управление на Востоке России. - 2019. - № 1 (86). - С. 14-21.

11. Чжан Фушань. Хаэрбинь вэнь ши цзы ляо. Т. 20. Хаэрбинь вэньши

жэньулу (Харбинские литературно-исторические материалы / Литературные и исторические деятели Харбина). Харбин, 1997.

I.Y. CHURIN: IRKUTSK MERCHANT-PHILANTHROPIST. A SUCCESS STORY IN THE EXPORT BUSINESS WITH CHINA

Veronika Ulitina– 3rd year student of the Faculty of Economics and Management of Irkutsk State University of Railway Engineering, contact phone: 89648216863, e-mail: veronika.ulitina2618@xmail.ru

Tatyana Bulokhova– Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Management of Railway Transport of the Irkutsk State University of Railway Engineering, contact phone: 89025777623, e-mail: 677623@mail.ru

The article is devoted to the success story of the Irkutsk merchant and philanthropist I. Y. Churin. An active participant in Russian-Chinese foreign trade cooperation, he founded the company "I. Y. Churin and Co.", which successfully developed in the Russian Far East and in China. The article examines the importance of Churin's company in the development of the economy and cultural exchange between Russia and China, especially during the construction of the Eastern Railway. In addition, the article describes the various enterprises opened by I. Y. Churin, such as food factories, tanneries, cigarette factories and other industries. This work also noted Churin's charitable activities and social responsibility, emphasizing his contribution to the development of education and assistance to those in need.

Keywords:

entrepreneurial activity, philanthropist, merchants, business, China, trading house "Churin and Co."

ДИНАСТИИ - СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ РОССИИ

ДИНАСТИЯ ГОЛДОБИНЫХ И ИХ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОНЦЕ XIX - НАЧАЛЕ XX ВЕКОВ

Зими́на К.С.¹⁷, Золо́тарева Н.А.¹⁸

Статья посвящена изучению исторического вклада социально ориентированного предпринимательства династии Голдобиных в конце XIX- начале XX вв. в Забайкальской области. Их семейное предпринимательство является ценным наследием и чрезвычайно важно для изучения. Оно значительно повлияло на регион в культурном, экономическом и социальном плане. Анализ предпринимательской деятельности купеческой династии помогает выделить ряд фундаментальных принципов успешного ведения бизнеса, которые могут быть применимы и сегодня. Их опыт в сфере благотворительности также может быть взят на вооружение для создания успешных и социально ответственных бизнес-практик в современном мире.

Ключевые слова:

династия Голдобиных, социально ориентированное предпринимательство, меценатство, факторы успеха.

¹⁷ **Зими́на Ксения Сергеевна** - студентка 2 курса бакалавриата направления « Менеджмент» Института права и экономики ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова», 670000, Дальневосточный федеральный округ, Республика Бурятия, г. Улан-Удэ, ул. Смолина, 24а. Тел:89516258994. E-mail: k_zimina04@mail.ru.

¹⁸ **Золо́тарева Нина Анатольевна** – научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Института права и экономики ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова» 670000, Дальневосточный федеральный округ, Республика Бурятия, г. Улан-Удэ, ул. Смолина, 24а. Тел:89021615361. E-mail: nzolotareva2019@gmail.com

Развитие экономики в Забайкальской области в период дореволюционной России конца XIX-начала XX вв. было связано с приходом русских купцов и сибирских старообрядцев, которые привнесли свой опыт и знания в организацию бизнеса. Бурятские купцы, в основном, занимались торговлей с китайскими купцами, привозя товары из других регионов Российской империи. Одной из самых богатых и известных династий Верхнеудинского уезда того времени являлась династия Голдобиных[7].

Иван Флегонтович Голдобин (1829-1892гг.) - основатель одноименной династии, иркутский купец 1-й гильдии, один из богатых купцов не только г. Верхнеудинска, но и всего Забайкальского края конца XIX в. Родился в Приуралье, первоначально проживал в Иркутске, имел там винокуренный завод в селе Манзурка, затем переехал в город Верхнеудинск, где имел винокуренный и ликёроводочный заводы, в Тарбагатае - стекольный завод и мельницу крупчатки, на Гусином озере - солеваренный завод[1]. Он владел золотыми приисками, развивал винокуренное, стекольное и мукомольное производства. Кроме того, был крупным оптовиком. Оптовая торговля позволяла ему контролировать одновременно несколько видов торговли. Закупая один раз в году крупные

партии товаров на ярмарках, купец-оптовик продавал товары мелким продавцам, которые из-за недостатка необходимых средств не могли позволить себе ездить на ярмарки в Москву, Ирбит и Нижний Новгород[5].

Купец Голдобин - основатель винокуренного завода № 21, который дал жизнь поселку Николаевский, так как с развитием завода началось и его развитие. Поселок Николаевский находился на северо-востоке региогна, в 40 км от села Тарбагатай, в 14 км к югу от границы города Верхнеудинск. Чистейшая вода реки «Мостовая», которая берёт своё начало высоко в горах и сохраняет свою прозрачность на всем течении, сыграла решающую роль в том, что Иван Флегонтович принял решение о строительстве винокуренного завода. В 1868 г. в посёлке началось строительство винокуренного завода. В подтверждение чего имеется архивный документ 1868 г.: «На отношение одного правления от 24 ноября за № 2941 контора Николаевского винокуренного завода имеет честь уведомить, что постройка Николаевского №21 винокуренного завода, принадлежащего иркутскому 1-ой гильдии купцу Ивану Флегонтовичу Голдобину, началось с 1 июня сего года и окончилась в ноябре месяце, в течение этого времени находилось рабочих:

Месяц	Мастеров	Плотников	Чернорабочих	Итого
Июнь	8	17	36	61
Июль	16	36	45	97
Август	20	33	34	87
Сентябрь	23	51	52	126
Октябрь	18	74	119	211
Ноябрь	17	51	75	143

Винокурение на означенном заводе началось с 15 ноября и выкурено вина, считая на безводный спирт, по 1 декабря 93,51110/100%, с 1 по 10 декабря - 121,55996/100%, всего же с 15 ноября по 10 декабря выкурено в безводный спирт 215,0716/100%, а в полугари - 5,659 ведер. Управляющий заводом М.Ю. Мясников»[8].

Строительство завода продолжалось шесть месяцев - с июня по ноябрь. Наибольшее

количество рабочих на строительстве было отмечено в октябре и составило 211 чел. Первоначально завод был выстроен в деревянном исполнении, затем перестраивался и надстраивался, так как несколько раз страдал от пожара. Винокуренный завод активно развивался. Производство спирта тесно связано с пшеницей, поэтому завод нуждался в больших объемах зерна. Купец И.Ф. Голдобин для поддержания производства вел закупочную

деятельность зерновых в соседних сёлах: Куйтун, Надеино и других. Характер работ винокуренного завода был сезонным, так как сырьем для производства служило зерно. Использовался труд наемных рабочих, политических ссыльных и каторжан. Это была повсеместная практика в дореволюционной России. Труд винокуров был очень тяжёл и изнурителен.

Так как в Верхнеудинске, Тарбагатае и других крупных населенных пунктах Голдобин имел оптовые склады, где производился розлив вина, необходимо было наладить производство бутылок. В 1882 г. в 45 верстах от Верхнеудинска была построена стеклоплавильная фабрика[9]. Она находилась в семи верстах от Тарбагатайского селения в устье речки Куйтунка при впадении ее в Селенгу. В 1892 г. рабочих на стекольной фабрике Голдобина числилось 35 чел. Изделий из стекла было произведено на 20 тыс. руб. В связи со строительством Транссибирской железной дороги завод стал вырабатывать оконное стекло. В 1895 г. его было выпущено на 10 тыс. руб., бутылок на 4, а всего – на 14 тыс. руб. Сырье и топливо доставляли крестьяне прилегающих селений. Стекло варили в горшках, а продукция отправлялась сплавом по Селенге. Фабрика проработала 15 лет[6].

Иван Флегонтович являлся пионером развития местной промышленности, имел монопольное право на винокурение на территории Верхнеудинского уезда. Благодаря его деятельности происходило оживление экономики и области, создавались новые рабочие места. Купец считал делом всей своей жизни торгово-промышленную деятельность.

После его смерти его деятельность продолжила жена **Голдобина Елизавета Ивановна** (? – после 1916 г.) - потомственная почётная гражданка Верхнеудинска, иркутская купчиха 1-й гильдии. Она была одной из самых красивых и известных в Верхнеудинске хозяек дома[3]. В 1894 г. Николаевский винокуренный завод сильно пострадал во время большого пожара, и Елизавете Ивановне пришлось приложить неимоверные усилия по его восстановлению. Благодаря её усилиям завод

был оснащен непрерывнодействующим брагоперегонным аппаратом Мюллера, Фугельзанга и Ко. Также благодаря деятельности Голдобиной: в 1896 г. введена очистка сырого спирта на ректификационном аппарате завода Виганда; при заводе работали бондарная мастерская для изготовления особых винных бочек и 4 котла вырабатывавших пар, в т. ч. для электроосвещения; в посёлке Николаевский построена Николаевско-Заводская Елизаветинская церковь. Елизавета являлась соучредителем «Михайловского Амурского торгово-промышленного товарищества» для производства винокурения и торговли в Амурской и Приморской области (1894 г.), совладелицей Михайловского винокуренного завода. Один из притоков Манзурки, ключ Жаргон, отличался особо чистой и мягкой водой. На этом ключе был построен Елизаветинский винокуренный завод. Деятельность Елизаветы Ивановны распространялась широко - от Байкала до Дальнего Востока.

Голдобин Николай Иванович (сын И.Ф. и Е.И. Голдобиных) - верхнеудинский купец 2-й гильдии. Родился примерно в 1853 г. Вероисповедания православного, из верхнеудинских купеческих сыновей. Виноторговец, торговал мукой-крупчаткой и стеклом. Последние годы своей жизни Николай Голдобин страдал психическим расстройством, поэтому всеми торговыми делами мужа распоряжалась его жена Евдокия Евграфовна. Скончался Николай Иванович Голдобин в марте 1928 г.[4]

Таким образом, семья Голдобиных создала прочную купеческую династию, которой на тот момент не было в Верхнеудинске. Голдобины были крупными меценатами. Они щедро жертвовали свои средства на благотворительность:

- В 1870-х гг. содержание приюта для престарелых и арестантских детей: постройка каменного здания между главным корпусом и столовой с капитальным ремонтом последней, на 8411 руб. Благодаря сделанному расширению приютского здания, появилась возможность увеличить комплект постоянно живущих в приюте детей до 60 чел.;

- финансирование создания Читинского приюта для арестанских детей;

- передача 300 руб. в Верхоленский миссионерский стан на потребности духовной миссии[2]; ежедневный взнос в 300 руб. на содержание Якутской женской гимназии; 15 тыс. руб. на открытие ссудной кассы, ежегодный взнос в фонд Нерчинского публичного музея; крупные пожертвования в пользу потерпевших от пожара в Верхнеудинске (1878) и в Иркутске (1879); пожертвование 3000 руб. на строительство театра в Иркутске;

- постройка церковно-приходской школы в Ганзурино, на станции Хилок и церковно-приходского училища на станции Чита -Николаевского;

- постройка первой в городе электростанции для освещения своих апартаментов;

- строительство церквей в Чите, поселке Николаевский, станции Хилок;

- устройство ёлки для детей церковно-приходской школы в предместье города Верхнеудинска «Поселье»;

- крупные пожертвования на здравоохранение.

За систематические пожертвования на благотворительность 4 мая 1889 г. из Правительствующего Сената им были выданы грамоты на потомственное гражданство. Ивану Флегонтовичу было присвоено звание почетного гражданина Верхнеудинска с правом ношения мундира с воротником, шитым золотом; Елизавете Ивановне присвоено звание «Почетной гражданки города», с правом размещения в классной комнате церковно-приходской школы в «Поселье» её портрета. Благотворительность была их нравственным долгом и потребностью. Таким образом, Голдобины внесли значительный вклад в социально-экономическое развитие не только Верхнеудинска, но и соседних регионов.

Предпринимательский успех купеческой династии - совокупность нескольких взаимосвязанных факторов, которые можно разделить на две группы:

1. Внешние факторы:

- **технологическая оснащенность:** предприятия Голдобины обустроивали самым современным оборудованием. Например, мукомольные паровые вальцевые мельницы, принадлежавшие Голдобинам, считались самыми технологически оснащенными предприятиями на тот момент. Для взвешивания товара использовались очень точные весы. Один из первых опытов механизации сельскохозяйственного производства был реализован Иваном Флегонтовичем на казенных землях Селенгинского уезда. Его ферма была оснащена жнейкой, сноповязалкой, сложной молотилкой завода Мальцева с применением локомотива завода Коккерриля. Привнесение в процесс производства технологических новшеств повышало производительность предприятий и качество продукции;

- **грамотная стратегия ведения бизнеса:** винокурный и стекольный заводы располагались максимально близко к местам производства сырья, тем самым сокращая затраты на доставку. Стекольный завод позволял иметь собственную тару для розлива, а значит, купцу не приходилось тратить средства на заключение данной сделки. Монополия на винокурение позволяла планомерно улучшать оснащение завода, не опасаясь конкурентов;

- **выгодное географическое положение:** Верхнеудинский уезд находился рядом со старинным купеческим городом-Кяхта, где часто проводились ярмарки с участием иностранных купцов из Китая и Монголии;

- **дешевая рабочая сила:** в Сибири в конце XIX в. тюрьмы, в которых содержались политические арестанты, исчислялись десятками. Большая масса освобожденных после каторги оставалась впоследствии в Сибири, нуждаясь в работе. Предприятия Голдобиных давали возможность заработать на хлеб.

2. Личностные качества:

- **навыки ведения переговоров:** это позволяло им заключать выгодные сделки, например, приобретение бельгийского локомотива;

- **стремление к развитию:** оснащенность предприятий передовым оборудованием, выход на международные рынки;

- **решительность и уверенность:** они способны принимать быстрые решения в сложных ситуациях и стоять за своими убеждениями. Так, в ГАРБ имеется дело «О принятии мер к устранению скупа хлеба купцом Голдобиным для Николаевского винокурного завода»[10]. В деле имеется заявление, поступившее от гласных города в котором говорится, что скупка Голдобиным хлеба на его завод привела к росту цен и могла вызвать голод. Гласные ходатайствовали о закрытии завода или предлагали Голдобину самому сеять хлеб. 2 августа 1882 г. пришел ответ из МВД, в котором доказывалась невиновность купца в росте цен на хлеб;

- **организаторские способности, умение взаимодействовать с подчиненными разных категорий:** на предприятиях работали политические ссыльные - люди с бунтарским характером, в основном грамотные, начитанные, которые увлекались политикой, боролись против самодержавия. Это требовало умения находить общий язык;

- **милосердие:** Голдобины выделяли огромные средства на развитие социальной сферы города и области. Они понимали, что их дело не будет успешным, если не будут решены социальные вопросы: проблемы с безработицей, сиротство, образование, преступность и безнадзорность. Семья считала благотворительность и меценатство своим образом жизни.

Сегодня династию купцов Голдобиных назвали бы предприимчивыми бизнесменами и успешными предпринимателями. Купцы исторически играли ключевую роль в экономическом развитии и формировании рыночных отношений. Из их опыта можно извлечь следующие ценные уроки:

- **необходимо расширять ассортимент своих товаров и услуг, постепенно занимая новые сегменты рынка.** Именно тогда получится достичь гибкости и адаптивности к быстро изменяющейся экономической

ситуации в стране и мире, что особенно актуально в период санкций Запада;

- **важно развивать стратегическое партнерство со странами Востока,** также активно, как когда-то это делали успешные купцы Голдобины. Это поможет расширить рынки сбыта и повысить конкурентоспособность бизнеса;

- **располагайте производство в непосредственной близости не только к каналам сбыта, но и к сырью.** Так получится существенно сэкономить на логистике;

- **требуется постоянно следить за технологическими тенденциями в вашем сегменте.** Регулярно обновляйте оборудование и совершенствуйте технологии производства. Это поможет повысить качество и производительность, а значит и выручку;

- **непрерывно доверяйте управленческие обязанности профессиональным менеджерам.** Ведь именно они смогут найти правильный подход к каждому работнику и сплотить коллектив, даже если подчиненные будут с разным менталитетом;

- **будьте решительными и уверенными.** Решительность поможет смело принимать решения, особенно в условиях риска и неопределенности, что характерно для бизнеса. Уверенность помогает преодолевать трудности, встречающиеся на пути развития вашего дела и находить решения для сложных проблем;

- **будьте преданы Вашему делу, так же искренне,** как когда-то купцы Голдобины.

Используя «Голдобинские» принципы, современные предприниматели могут создать успешный, устойчивый и социально ответственный бизнес в современных экономических условиях.

Список источников и литературы

1. Иркутская летопись. 1661–1940 гг. / Сост., автор предисловия и примечаний Ю.П. Колмаков. Иркутск: «Оттиск», 2003.
2. Иркутские епархиальные ведомости. 1884.
3. Романов Н.С. Летопись города Иркутска. 1881–1901 гг. Иркутск, 1993.

4. Романов Н.С. Летопись города Иркутска. 1902–1924 гг. Иркутск, 1994.

5. Гаврилова Н.И., Гапоненко В.В. Голдобин И.Ф. Историческая энциклопедия Сибири. Т. 1 (А – И). Новосибирск: ИД «Историческое наследие Сибири», 2009.

6. Голдобин И.Ф. Городские головы, гласные и депутаты Иркутской думы 1872–2011 гг. Биографический справочник / авт.-сост. А.В. Петров, М.М. Плотникова; отв.

ред. Л.М. Дамешек. Иркутск: Оттиск, 2011. С. 165-166.

7. Зими́на В.Ю., Дамешек Л.М. Голдобины // Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. Т. 1 (А – Е). Кн. 2. Новосибирск, 1994. С. 75-76.

8. ГАРБ. Ф. 207. Оп. 1. Д. 1201. Л. 13-13 об.

9. ГАРБ. Ф. 207. Оп. 1. Д. 1414. Л. 32.

10. ГАРБ. Ф. 207. Оп. 1. Д. 1. Л. 1.

THE GOLDOBIN DYNASTY AND THEIR SOCIALLY ORIENTED ENTREPRENEURSHIP IN THE LATE XIX - EARLY XX CENTURIES

Ksenia Zimina - 2nd year undergraduate student in the direction of Management at the Institute of Law and Economics of the Buryat State University named after Dorzhi Banzarov, 670000, Far Eastern Federal District, Republic of Buryatia, Ulan-Ude, Smolina str., 24 "a". Phone: 89516258994. E-mail: k_zimina04@mail.ru

Nina Zolotareva - Scientific Director, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Management at the Institute of Law and Economics of the Buryat State University named after Dorzhi Banzarov, 670000, Far Eastern Federal District, Republic of Buryatia, Ulan-Ude, ul. Smolina, 24a. Тел: 89021615361. E-mail: nzolotareva2019@gmail.com

The article discusses the historical significance of the socially responsible entrepreneurship of the Goldobin family in the late 19th and early 20th centuries in the Trans-Baikal region. The family's business has left a valuable legacy that is important to explore and understand. Their entrepreneurial activities have significantly influenced the region's cultural, economic, and social landscape. Through an analysis of the family's business practices, we can identify several key principles of successful entrepreneurship that are relevant today. Their approach to philanthropy can also provide inspiration for creating more socially responsible businesses in today's world.

Keywords:

the Goldobin dynasty, socially oriented entrepreneurship, philanthropy, success factors

ДИНАСТИИ - СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ РОССИИ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КРЕСТЬЯНСКОЙ ДИНАСТИИ ЛОКАЛОВЫХ И ЕЕ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЯРОСЛАВСКОГО РЕГИОНА

Каширина А.В.¹⁹, Окружнова Е.А.²⁰, Мильто А.В.²¹

Данная статья посвящена изучению вклада династии Локаловых в развитие предпринимательской деятельности династии Локаловых. Особенность ведения семейного дела заключается в том, что основатель Гаврило-Ямской мануфактуры, занимающей в свое время одну из лидирующих позиций на рынке льносодержащих тканей, является представителем крестьянского слоя. Значимость работы заключается в сохранении исторической памяти династии, заимствовании опыта ведения дела, накопленного поколения назад. Особое внимание авторы уделили определению причин и факторов успеха династии Локаловых, которые сегодня можно использовать на пользу и развитие коммерческой и благотворительной деятельности в России.

Ключевые слова:

Локаловы, крестьянская династия, предпринимательская деятельность, Ярославская губерния, мануфактура

¹⁹ **Каширина Ангелина Валерьевна** – студентка 2 курса направления подготовки «Государственное и муниципальное управление» Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, E-mail: angelin4ik1226@gmail.com

²⁰ **Окружнова Ева Алексеевна** – студентка 2 курса направления подготовки «Государственное и муниципальное управление» Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, E-mail: ocruzhnovae.okruzhnova@yandex.ru

²¹ **Мильто Анна Валентиновна** – канд. ист. наук, доцент кафедры «Менеджмент и общегуманитарные науки» Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. +7(910)823-61-15, E-mail: amilto@mail.ru

Введение

История развития российского предпринимательства богата и разнообразна. Зародившееся на основе занятия ремеслом и торговой деятельностью, оно способствовало становлению новых форм бизнеса, созданию мануфактур, фабрик, заводов в различных отраслях экономики (текстильной, металлургической, добывающей и др.). Российское предпринимательство служило источником заработка населения и способом реализации собственных коммерческих идей. Предпринимательский слой России был многогранным по своим общественным устремлениям и интересам, мировоззрению и составу, образованию и положению в обществе. Важную роль в становлении и развитии дореволюционного предпринимательства в Российской империи играли купеческие семьи, на основе которых стали зарождаться торгово-промышленные династии. В Ярославской губернии, отличавшейся высоким уровнем развития торговой и промышленной деятельности, насчитывалось несколько громких фамилий дореволюционных предпринимателей, среди которых: Вахрамеевы (вели торговлю табачным товаром и содержали важную – городские торговые весы), Карзинкины (развивали мануфактуру и реализовывали социальную программу для рабочих), Оловяшниковы (прославились в колоколотейном деле) и др.

Небольшое число представителей предпринимательской элиты вышло из крестьянской среды. Крестьянское предпринимательство было отягощено крепостным правом и тесно связано с сельскохозяйственными промыслами. Лишь немногие предприниматели из крестьян нажили крупное состояние и заслужили общественный авторитет и влияние. Говоря о династиях дореволюционных предпринимателей Ярославской губернии – выходцев из

крестьянской среды, стоит выделить семью Локаловых – предпринимателей, фабрикантов, основателей Гаврилов-Ямской льняной мануфактуры. Кроме развития производства, Локаловы много внимания уделяли улучшению условий жизни рабочих, тратили большие средства на общественные проекты.

Изучение специфики крестьянского предпринимательства на примере деятельности династии Локаловых дает возможность углубить знания о данном явлении, определить факторы, способствовавшие вовлеченности крестьян в устойчивые торгово-рыночные отношения, создать эмпирическую базу для прогнозирования векторов развития национальной экономики в современных условиях. Актуальность работы заключается в сохранении исторической памяти об успехах одной из известнейших семейных династий предпринимателей, заимствовании опыта ведения дела, накопленного поколения назад, который сегодня можно использовать на пользу и развитие коммерческой и благотворительной деятельности в России.

Целью исследования является анализ предпринимательской деятельности династии Локаловых и факторов успеха семейного дела. Цель определила задачи исследования:

1. Изучить особенности развития крестьянского предпринимательства в дореволюционной России (на примере Ярославской губернии).
2. Исследовать специфику семейного предпринимательства Локаловых.
3. Проанализировать причины успеха и эффективности семейного дела Локаловых.
4. Оценить вклад Локаловых в развитие ярославского предпринимательства.

Объектом исследования данной работы является семейное дореволюционное предпринимательство в

крестьянской среде, а предметом – деятельность династии Локаловых в Ярославской губернии, как пример успешного ведения предпринимательства.

Научная новизна работы связана со слабой разработанностью темы в отечественной историографии и заключается в анализе особенностей развития крестьянского семейного предпринимательства в России в целом, и в российской провинции в частности (на примере Ярославской губернии – одной из важнейших в центральной России). Значимость и прикладная ценность исследования состоит в иллюстрации процесса анализа исторических фактов жизни и профессиональной деятельности семьи и выводе причин и факторов успеха деятельности Локаловых, которые могут помочь начать свой бизнес, стать в нем успешным и передать любимое дело в надежные руки.

Источниковую базу исследования составили архивные материалы, научные публикации, статистические данные, электронные ресурсы, посвященные истории становления предпринимательской деятельности в Ярославской губернии. При изучении темы работы использовались статистический, социологический, абстрактно-логический, системный, бихевиористский, историко-ретроспективный и другие подходы.

Особенности крестьянского предпринимательства в Ярославской губернии

Особое место в истории дореволюционного предпринимательства занимает крестьянское предпринимательство, обладающее рядом специфичных черт. Крестьянское предпринимательство – это форма предпринимательской деятельности, осуществляемая выходцами из

крестьянской среды, часто связанная с сельским хозяйством, разведением технических культур и огородничеством. До отмены крепостного права в 1861 г. предпринимательство крепостных крестьян развивалось в той мере, в какой отвечало интересам помещиков. Необходимость выплачивать денежный оброк в не самых плодородных губерниях, таких как Ярославская, часто вынуждала крестьян искать дополнительные заработки, что стимулировало развитие традиционных промыслов, отходничество, пополнение рядов так называемых «торгующих крестьян». Участие в розничной и оптовой торговле, также как и создание мануфактур, крестьянам официально было разрешено в начале XIX в. Ярославские предприниматели из крестьян показывали хорошее знание своего дела, отличались деловой хваткой, что вело к широкому развитию крестьянских неземледельческих промыслов. В самом крупном торговом и промышленном селе губернии – Великом – в середине XIX в. только 10% населения занималось сельским хозяйством, остальные – ткачеством, торговлей полотном, холстом и т.д. 30% крестьян губернии (около 100 тыс. мужчин) шли в отход. Некоторые проходили путь от мелких торговцев, приказчиков, подручных до хозяев крупных предприятий, магазинов, фабрик. Постепенно крестьяне втягивались в занятие торговым земледелием и огородничеством, хотя товарно-денежные отношения в деревне развивались медленней, чем в городе. Проанализировав крестьянское предпринимательство, можно выделить его основные особенности (см. таблицу 1).

Таблица 1
Основные особенности
крестьянского предпринимательства

Особенность	Сущность
Малый масштаб	Крестьянское предпринимательство, как правило, было мелкотоварным, велось на небольших участках земли с

Особенность	Сущность
	использованием ограниченных ресурсов, включая скот, семена, технику и т.д.
Семейное производство	Часто крестьянское хозяйство является семейным бизнесом, где все члены семьи участвуют в производственных процессах
Работа в условиях ограниченной доступности ресурсов	Крестьянам часто не хватало финансовых и технических ресурсов для эффективного ведения сельского хозяйства
Социальная значимость	Крестьянское предпринимательство играло важную роль в обеспечении продовольственной безопасности и сохранении сельскохозяйственных традиций и культуры
Традиционные методы	В силу специфики социального статуса крестьяне использовали устаревшие методы ведения предпринимательской деятельности, не основывающиеся на современных тенденциях дореволюционного времени

Хотя крестьянское предпринимательство имело свои ограничения, оно стало важной частью экономики и способствовало развитию сельских территорий. Несмотря на то, что крепостные имели определенные препятствия для предпринимательской деятельности из-за своего социального статуса и ограниченных ресурсов, некоторым из них все же удалось побороть «социальную зависимость» и реализовать собственные бизнес-идеи.

После отмены крепостного права возможностей у крестьян проявлять деловую активность стало гораздо больше. Сельское хозяйство принимало товарный характер. Расширялся спектр занятий, в которых крестьяне проявляли свои предпринимательские способности: льноводство, производство молочных продуктов, сыроварение, крахмалопаточное производство и т.д. Однако даже после отмены крепостного права у крестьян сохранялись ограничения в виде повышенных налогов или ограничений на использование земли. Расслоение крестьянства стало более заметным, выделились представители крестьянской предпринимательской элиты.

Одним из ярких представителей дореволюционных предпринимателей Ярославской губернии был Алексей Васильевич Локалов, родители которого были крепостными в селе Великое Ростовского уезда. Точная дата рождения Алексея Васильевича неизвестна, но исторические справки указывают на период 1804–1806 гг. А.В. Локалов получил известность как основатель собственного дела – льняного производства в селе Великое, которое в середине XIX в. было крупным центром торговли и переработки льна. Он прошел путь от крепостного крестьянина до купца 2-й гильдии. Таким образом, крестьянское предпринимательство после реформы 1861 г. получило больше возможностей для развития. Число крестьян, организовавших свое дело, росло. Далеко не все из них добивались успеха, но были те, кто основал крупные предприятия и создал серьезные капиталы. Благодаря успешной предпринимательской деятельности, фамилия Локаловых стала ассоциироваться у общества не с личностью крепостного крестьянина, а с фабрикантами, которые смогли преодолеть стереотипы о крестьянском

слое населения и его отношении с предпринимательством.

История развития семейного дела Локаловых

Алексей Васильевич Локалов буквально жил своим делом и ежедневно вкладывал все силы в совершенствование технологии изготовления льняного полотна. До начала 1850-х гг. он, как и многие великосельские торговцы, поставлял лен заказчикам. Но из-за своего социального статуса крестьянина не мог на этом много зарабатывать. В 1850-х гг. московские купцы Хлудовы открыли при своей мануфактуре в Егорьевске (Московская область сегодня) льнопрядильню, и Алексей Локалов стал главным поставщиком льна на эту мануфактуру. Хлудовым было выгодно расплачиваться за сырье своей продукцией – пряжей, которую А.В. Локалов, в свою очередь, поставлял великосельским ткачам. Они ткали полотно на своих домашних станках, которое Алексей Васильевич белил и отделявал самостоятельно. В таких условиях работы к началу 1860 г. на А.В. Локалова работало около 800 ткацких станков.

После отмены крепостного права А.В. Локалов продолжил развивать льняное дело, но в несколько ином масштабе. Он купил участок земли площадью 10 дес. 1100 кв. саженей у села Гаврилов-Ям и начал строительство фабрики ручного ткачества. «Ведомость о количестве производства ткацкого заведения Алексея Васильевича Локалова за 1867 г.» упоминает, что открытое в 1867 г. ткацкое предприятие находилось «... в особо выстроенном каменном собственном здании при селе Гавриловом Яму Ярославского уезда». В заведении числились приказчик, конторщик и 90 рабочих. В 1867 г. на предприятии выпустили 6500 пудов полотна на сумму в 41900 руб.. Продукция сбывалась в Петербург, Москву, на Украину[3].

В 1871 г. А.В. Локалов подал прошение в Ярославское правление о постройке механической льнопрядильни в

селе Гаврилов-Ям. Получив разрешение, он понял, что необходимо установить технику, которая позволит ни в чем не отставать от законодателей моды. В период подготовки мануфактуры к работе, Алексею Васильевичу во всех вопросах помогал его сын – Александр. Поставщиком оборудования они избрали компанию «Кнопш и К» из Белфаста (Англия). 17 февраля 1872 г. – дата, которая стала знаменательной – предприятие было открыто, запущена паровая машина в 300 индикаторных сил. Предпринимательская деятельность Локалова развивалась весьма стремительно. К 1874 г. на территории фабрики Гаврилов-Ямской мануфактуры появилась пристройка, в которой было установлено 78 механических полотняных станков. Уже тогда появилось выражение «локаловское полотно», обозначающее качественный материал.

В 1874 г., после смерти фабриканта, развивающееся предприятие перешло по наследству старшему сыну – Александру Алексеевичу Локалову, который и при жизни отца занимался делами семейного бизнеса. Благодаря трудолюбию Александр Локалова, в 1874 г. было основано ткацкое производство, в 1875 г. значительно расширена прядильная, в 1879 г. построен новый ткацкий корпус и ткацкое производство увеличено в три раза. Документы 1870-х гг. иллюстрируют становление и развитие предприятия, характеризовавшиеся увеличением количества работников и ростом объемов выпускаемой продукции, отправлявшейся в Петербург, Москву, на Нижегородскую ярмарку и в другие города Российской империи[3]. К 1881 г. на фабрике А.А. Локалова работало 8768 ткацких веретен и 340 механических ткацких станков, рабочих было до 2500 чел., которые имели посменный график работы по 6 часов в день независимо от времени суток. В 1885 г. график изменился в соответствии с законом о запрете работы женщин в ночное время, поэтому рабочие стали выходить на смены только днем. Быстро

разрастаясь, предприятие было преобразовано 1 января 1888 г. в товарищество с основным капиталом в 1 500 000 руб. С 1 января 1906 г. основной капитал Товарищества увеличен за счет запасного капитала до 2 250 000 руб.[6].

Деятельность Локаловых была отмечена в 1885 г. на Всероссийской Художественной выставке в Москве, где мануфактура заняла 1-е место по итогам своей работы и интенсивного развития. Предприятие представляло собой совокупность отделов, имеющих свою специфику для повышения эффективности осуществления деятельности. Фабрика имела прядильную, ткацкую, варильную для пряжи, велильную для полотна и отделочную. Среди товаров – полотно белое (детское, рубашечное, кальсонное, простынное), полотно фламское суровое, парусина суровая, холст, клеенка, равендук, чесуча, рогожка, коломенки, салфетки, скатерти, полотенца, платки, пряжа, покрывала[4]. В 1889 г. Александр Алексеевич вложил 20 000 руб. в создание специализированной фермы для разведения новых видов льна. Он стремился к развитию производства, улучшению качества продукции и обеспечению благополучия своих работников, заботясь о их здоровье и комфорте, а также о немощных людях. Все эти аспекты были единой системой ценностей для предпринимателя, которому важно было совершенствовать производство во имя общего блага.

Предпринимательская деятельность процветала, количество работников росло, однако А.А. Локалов умер в 1891 г. Многие идеи предпринимателя не были осуществлены, поэтому существование фабрики полностью стало зависеть от политики дочери Александра Алексеевича – Елены. В 1896 г. на выставке в Нижнем Новгороде льнопрядильная и ткацкая фабрика Товарищества Локалова при селе Гаврилов-Ям была удостоена права изображения государственного герба на

своих изделиях, стала поставщиком Императорского двора. Продолжалось усовершенствование предприятия: установлено электрическое освещение и построена электростанция. Однако Елена Алексеевна не была готова отдавать все свои силы на развитие семейного дела, поэтому в 1912 г. фабрика была продана предпринимателям братьям Рябушинским за 3 млн. руб. К этому времени на предприятии трудилось уже более 3500 чел.

В годы первой мировой войны ассортимент товаров, производимых на фабрике, изменился. Ее продукцию составили грубые рубашечные полотна, пропитанные брезенты, палатки. После революции 1917 г. мануфактура была национализирована и переименована в льнокомбинат «Заря социализма», но продолжала держать лидерскую позицию в своей отрасли. Предприятие являлось градообразующим для районного центра Гаврилов-Ям. Льнокомбинат получил высокие оценки за качество своей продукции на международных выставках в Нью-Йорке, Берлине и Париже. В 1937 г. Наркоматом текстильной промышленности ему была присуждена золотая медаль за изысканное качество и тонкую отделку льняных тканей. В 1938 г. продукция льнокомбината «Заря социализма» была признана образцом для следования всеми льняными производствами страны в области пошива белья и тканей. Но в начале XXI в. фабрика вынуждена была прекратить свою деятельность из-за возникших финансовых трудностей. В наши дни на базе Гаврилов-Ямского льнокомбината «Заря социализма» создано предприятие нового формата – технопарк «Локаловъ», своего рода музейный комплекс. Это возрождение великих традиций и дань уважения наследию первых российских предпринимателей. Таким образом, успешная предпринимательская деятельность семьи Локаловых в Ярославской губернии осуществлялась на

протяжении нескольких десятилетий. В течение этого времени льняная мануфактура прошла путь от небольшого производства до достаточно современного предприятия, которое получило всероссийскую известность своей продукцией.

Социальная ответственность и благотворительность как факторы успеха династии Локаловых

Семья Локаловых добилась значительных успехов в своей деятельности. Алексей Васильевич Локалов пользовался заслуженным уважением у односельчан за свои старания. В 1840 г. он был избран бурмистром села, с 1861 до 1873 г. состоял церковным старостой при Рождества-Богородицкой церкви, за свою деятельность неоднократно был удостоен благословения Святейшего Синода.

Помимо развития производства, Локаловы заботились о благосостоянии своих работников. В 1868 г. по инициативе А.В. Локалова было открыто женское училище в селе Великом. В том же году на средства А.В. Локалова было возведено двухэтажное здание мужского училища. К 1880 г. на территории фабрики в Гаврилов-Яме была построена современная больница, начато строительство жилья для рабочих, и все работники были застрахованы от несчастных случаев в страховом обществе «Россия». Также были построены ясли, приют для малоимущих детей и фабричная школа, где обучались как мальчики, так и девочки.

Важным аспектом благотворительной деятельности Алексея Васильевича Локалова была борьба с нищетой в родном селе. В селе Великом

была создана богадельня для престарелых рабочих на 50 чел. и клуб для служащих с бильярдом и читальней. Престарелым и больным рабочим выдавались от фабрики ежемесячные пособия и пенсии всего на сумму до 10 000 руб. в год[7]. А.А. Локалов предпочитал не раздавать подаяния, а оказывать систематическую помощь через обучение профессиям. После его смерти, созданное им благотворительное общество «Христианская помощь» продолжило его дело, поддерживая нуждающихся, обеспечивая образовательные программы и мастерские для детей из малоимущих семей.

Многие сотрудники локаловского предприятия были акционерами. То есть помимо жалования, ежегодно получали процент от дохода. Сначала правило распространялось на 16 служащих, но со временем круг расширялся, что, безусловно, мотивировало их деятельность. Профессор Андрей Исаев отметил, что А.А. Локалов осознал важность вовлечения работников в прибыль предприятия, начав отчислять 2% чистой прибыли на социальные нужды с 1878 г. Планируя расширить эту инициативу на всех рабочих, начав с 16 служащих, А.А. Локалов стремился к большей социальной ответственности. Он активно вкладывал средства в общественные проекты. В 1889 г. он выделил 20 000 руб. на создание фермы для селекционной работы по выведению льна. Анализируя деятельность династии Локаловых, можно выделить особенности ее успеха (см. таблицу 2).

Таблица 2
Факторы успеха деятельности династии Локаловых

Фактор	Сущность
Благотворительные инициативы как средство укрепления поддержки популярности	Проведение благотворительных мероприятий, помощь нуждающимся и поддержка различных общественных проектов способствовали укреплению позиции династии Локаловых в глазах населения и поднятию ее авторитета

Фактор	Сущность
Создание благотворительных фондов и организаций	Династия Локаловых создавала специальные благотворительные фонды, которые занимались поддержкой нуждающихся, развитием образования и культуры, улучшением инфраструктуры и т.д. Это позволило династии не только помогать обществу, но и контролировать и направлять эти процессы
Развитие социальной ответственности	Показывая заботу о социальной сфере и поддерживая благотворительные инициативы, династия Локаловых проявляла свою ответственность перед обществом и демонстрировала готовность улучшать жизнь людей

Можно отметить способность к поддержанию внутреннего единства: чтобы династия могла продолжать свое существование в течение длительного времени, необходимо, чтобы члены семьи поддерживали внутреннее единство и солидарность. Алексей Васильевич Локалов при создании мануфактуры имел поддержку со стороны семьи. Его сын Александр Алексеевич Локалов, который в дальнейшем продолжил его дело, помогал отцу с самого детства. Александр, как старший в семье, стал правой рукой своего отца. В периоды, когда отец отсутствовал, Александр фактически возглавлял семейное предприятие, специализирующееся на обработке льна на всех этапах производства: «Он был владельцем конторы, раздававшей пряжу кустарям, потом устроил свою механическую льнопрядильню, затем ткацкую фабрику, и постепенно довел ее до весьма крупного состояния. Александр Алексеевич постоянно старался приблизить свою фабрику к лучшим европейским образцам и много времени уделял изучению тонкостей ткацкого дела на зарубежных мануфактурах, преимущественно в Ирландии»[2].

Таким образом, благотворительность способствовала успеху династии Локаловых, укрепляя ее позиции, повышая авторитет и отношения с обществом. Нельзя не отметить, что умение управлять ресурсами и способность к адаптации привели

династию Локаловых к успеху. Успешная династия продемонстрировала способность эффективно управлять своими ресурсами, чтобы обеспечить стабильность и процветание, адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам и условиям, приспособливаться к новым вызовам и возможностям.

Заключение

Крестьянское предпринимательство в дореволюционной России выделялось своими особенностями и ограничениями, однако оно имело значительное влияние на экономику и социальную жизнь страны. Способные предприниматели – выходцы из крестьянской среды вроде Алексея Васильевича Локалова – демонстрировали, что даже с ограниченными ресурсами и низким социальным статусом можно добиться успеха и стать серьезным игроком на рынке.

Стратегия Локаловых была нацелена на долгосрочное улучшение жизни нуждающихся посредством образования и профессионального развития. Их благотворительная и общественная деятельность играла важную роль в достижении успеха. Они не только развивали производство и заботились о работниках, но и активно помогали нуждающимся, вкладывая средства в благотворительные организации. Таким образом, они не только укрепляли свою репутацию в обществе, но и поддерживали семейное единство.

Вклад Локаловых в развитие региона весьма существенен. Он включает и создание льнопрядильной фабрики, производящей качественную и разнообразную продукцию, и увеличение занятости в регионе за счет создания рабочих мест, и благотворительные мероприятия, способствовавшие повышению уровня жизни рабочих. Мануфактура Локаловых долгие годы была градообразующим предприятием Гаврилов-Яма уже после смерти основателя фабрики, ее продажи и национализации при Советской власти.

Оставили свой след Локаловы и в архитектуре региона. Их роскошная усадьба в селе Великом Гаврилов-Ямского района Ярославской области, построенная в 1888-1890 гг. в русском стиле под влиянием архитектуры XVI-XVII вв., стала историческим памятником. Усадьба, представляющая собой двухэтажное здание в русском теремном стиле, является объектом культурного наследия федерального значения с февраля 1995 г. После национализации в 1917 г. здесь последовательно размещались губернский музей, органы исполнительной власти области и клуб молодежи, швейная фабрика, детский дом, который продолжает функционировать до сих пор. Интерьеры особняка сохранились в стиле конца XIX в. и периода СССР и требуют реставрации.

Анализ опыта династии Локаловых способствует пониманию основных факторов, ведущих предпринимателей к успеху, определению ключевых стратегий, применимых и в настоящее время для ведения бизнеса. Восстановление традиций семейного предпринимательства на селе открывает возможности развития и расширения бизнеса в провинции. Изучение подобных примеров исторических успехов может вдохновить современных предпринимателей на новые идеи и подходы.

Список источников и литературы

1. Безобразов В.П. Народное хозяйство России. Московская (центральная) промышленная область. Ч. II. СПб., 1885.
2. Высочайше утвержденное Товарищество Гаврило-Ямской мануфактуры льняных изделий А.А. Локалова. 1896 г. Москва. URL: https://drive.google.com/file/d/1gWMsWnFERJWV3Qtb7OsyxmKQEt_DgaSt/view (дата обращения: 11.03.2024).
3. ГКУ ЯО ГАЯО. Ф. 79. Оп. 5. Д. 2456. Л. 389-390.
4. Гаврило-Ямская Мануфактура льняных изделий А.А. Локалова // Вестник мануфактурной промышленности. № 24/12. 1910/1911 г. URL: <https://velikoemuseum.ru/gavrilo-yamskaya-manufaktura-lynyanyh-izdelij-a-a-lokalova/> (дата обращения: 02.03.2024).
5. Государственное учреждение Ярославской области «Великосельский детский дом» Ярославская область, Гаврилов-Ямский район, село Великое // Официальная страница учреждения. URL: <https://velk-domgav.edu.yar.ru/> (дата обращения: 07.03.2024).
6. Исаев А. Производство полотна в Ярославском уезде // Труды комиссии по исследованию кустарной промышленности в России. Вып. VI. СПб, 1880.
7. К 105-летию национализации Гаврилов-Ямской мануфактуры А.А. Локалова (15 декабря 1918 г.). Страницы дореволюционной истории предприятия // ГКУ ЯО ГАЯО. URL: <https://www.yararchive.ru/publications/details/938/> (дата обращения: 01.03.2024).
8. Блохина И.В. Псевдорусский стиль // Архитектура: всемирная история архитектуры и стилей. М., 2014. С. 342.
9. Пономарев А.М., Марасанова В.М., Федюк В.П. и др. История Ярославского края с древнейших времен до конца 20-х гг. XX века / отв. ред. А.М. Селиванов. Ярославль: ЯрГУ, 2000.
10. Купцы и промышленники // Ярославия. 2023. URL:

<http://yarobl.ru/person/economy> (дата обращения: 13.02.2024).

11. Сутугина Г. Н. Крестьяне радители села. Благотворительность и

социальное обеспечение // Села Великого крестьяне: сборник статей и воспоминаний. Санкт-Петербург: ИПК БИОНТ, 2017.

ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF THE PEASANT DYNASTY OF THE LOKALOV AND ITS CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT OF THE YAROSLAV REGION

Angelina Kashirina - 2nd year student of NP "State and Municipal Management" of the Financial University under the Government of the Russian Federation of the Yaroslavl branch, 8(977)103-58-79; angelin4ik1226@gmail.com

Eva Okruzhnova - 2nd year student of NP "State and Municipal Management" of the Financial University under the Government of the Russian Federation of the Yaroslavl branch, +7(908)035-84-04; okruzhnovae.okruzhnova@yandex.ru

Anna Milto - Candidate of Historical Sciences, Associate Professor, Department of Management and Humanities, Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl Branch. +7(910)823-61-15, amilto@mail.ru. address: Yaroslavl, Kooperativnaya st, 12a

This article is devoted to the study and analysis of the contribution of the Lokalov dynasty to the development of entrepreneurial activity of the Lokalov dynasty. The peculiarity of running a family business is that the founder of the manufactory, which at one time occupied one of the leading positions in the market of flax-containing fabrics, is a representative of the peasant population.

The significance of the work lies in preserving the historical memory of the dynasty, borrowing the business experience accumulated a generation ago. The authors paid special attention to identifying the reasons and factors for the success of the Lokalov dynasty, which today can be used for the benefit and development of commercial and charitable activities in Russia.

Keywords:

Lokalovs, peasant dynasty, entrepreneurial activity, Yaroslavl province, manufactory

ДИНАСТИИ - СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ РОССИИ

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ДИНАСТИИ КУПЦОВ ШИХОБАЛОВЫХ

Норкина Ю.Ю.²², Малышева Е.А.²³

В статье рассматривается концепция корпоративной социальной ответственности, зарождение принципов социальной ответственности в купеческой среде дореволюционной России. Исследована благотворительная деятельность как форма реализации социальной ответственности самарского купца Шихобалова, который внес значительный вклад в развитие самарского общества в области образования, медицины, общественных инициатив региона.

Ключевые слова:

социальная ответственность бизнеса, корпоративная социальная ответственность, благотворительность купцов, меценатство, самарское купечество

²² **Нюркина Юлия Юрьевна** - студентка 1 курса Института менеджмента Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Самарский государственный экономический университет", г. Самара, E-mail: nyurkinayulia@yandex.ru

²³ **Малышева Елена Анатольевна** - к.э.н., доцент кафедры менеджмента Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Самарский государственный экономический университет", г. Самара, E-mail: sam.malysheva@mail.ru

В последнее десятилетие все больше увеличивается интерес со стороны социума к ответственному поведению бизнеса, который не только сам получает прибыль, но и приносит пользу обществу и минимизирует негативное влияние на людей и окружающий мир, и это способствует распространению концепции корпоративной ответственности. От того, насколько бизнес своевременно и адекватно примет принципы данной концепции, во многом зависят процессы его развития в современном обществе. Изучая вопросы, связанные с данным понятием, также можно встретить применение термина корпоративной социальной ответственности (КСО), по большей части эти термины идентичны.

Согласно статистическим данным ВЦИОМ, в обществе есть два понимания смысла КСО: узкое и широкое. Узкое понимание – ожидание того, что организации будут выполнять свойственные им функции: забота о благосостоянии сотрудников – 11%, повышение благополучия работников – 6%, уплата налоговых платежей – 6%, создание новых рабочих мест – 4%, комфортные условия труда – 3%, соблюдение законодательства РФ и трудового кодекса – 2%. В широкое понимание входят другие параметры, которые осуществляются не только предприятиями, но и государством, некоммерческими организациями: охрана природы – 10%, оказание помощи гражданам страны – 9%, вклад в развитие общества – 7%, честность – 3%, благотворительная деятельность – 2% и т.д.[4].

Если рассматривать КСО со стороны традиционного подхода, то можно прийти к выводу, что в это понятие входят выплата работникам организации заработной платы в установленные сроки, следование технике безопасности, инструкции и бережное отношение к здоровью работников, соблюдение законодательства РФ. Все вышперечисленное позволяет

прийти к выводу, что принципы КСО состоят из синергии трудовых, социальных, экономических и политических отношений. КСО обеспечивает социальную стабильность в обществе и содействует рациональному и гуманному решению трудовых и социальных конфликтов.

Использование принципов корпоративной социальной ответственности в первую очередь связано с деятельностью купцов в дореволюционной России, поскольку их поведение было основано на внутренней потребности в признании со стороны общества, и это являлось ключевыми факторами успеха их деятельности. Пожертвования составляли огромные суммы, поэтому их причины составляют безусловный интерес. Среди основных – стремление к получению разного рода привилегий, религиозное воспитание, порядочность, желание выделиться из окружения и заслужить награды и милость, – и появлялись они последовательно с точки зрения истории. Но все-таки главная причина благотворительности – внутренние побуждения купцов, увеличение силы национального духа и самосознания народа. Все это постепенно приводило наиболее просвещенных и мыслящих людей к пониманию существования личной ответственности каждого перед обществом.

В конце XIX – начале XX в. Самара была одним из самых быстро развивающихся городов России со специализацией на торговом земледелии, что позволяло обогащаться местному купечеству. В 1886 г. в Самаре уже было 30 купцов первой гильдии и 464 купца, относящихся ко второй, в то время как в 1851 г. только 18 купцов имели вторую гильдию, первогильдийных же не было вообще.

Расцвет благотворительности, как формы проявления социальной ответственности в Самарской губернии приходится на середину XIX века. Можно

выделить следующие направления самарского меценатства: строительство храмов и оснащение церквей соответствующим убранством; формирование и улучшение образования; становление инфраструктуры; здравоохранение в городе. Самарская губерния поистине богата гражданами, готовыми пожертвовать часть средств на благо других, по-настоящему заботящихся о повышении качества жизни в городе. Именно это обеспечило фантастический экономический рост Самары в конце XIX – начале XX вв. Семья Шихобаловых была одной из самых известных семей уездной Самары, благодаря ее активной благотворительной деятельности. Семейным делом династии была перетопка сала, сельское хозяйство и торговля. Предприимчивость, предпринимательские способности, любовь к труду помогли увеличить капитал и успешно вести дело. Каждый член династии Шихобаловых занимался меценатской деятельностью, но особенно известен Антон Николаевич Шихобалов, внесший большой вклад в развитие медицины, общественных и благотворительных инициатив региона. 14 ноября 1893 г. он для тех, кто по каким-либо причинам потерял работу или не мог работать из-за проблем со здоровьем, основал странно-приютный дом и богадельню. Для Самарского Дома труда в 1984 г. у Шихобаловых было построено каменное здание, а также купец делал пожертвования в Константиновскую богадельню.

В развитие системы образования и организацию заведений для учебы Шихобалов также внес немало средств. Он построил здания для ремесленного приюта на 30 чел. Поскольку Антон Николаевич Шихобалов был поистине православным человеком, им было воздвигнуто немало количество храмов, в течение 50 лет он был церковным старостой, а также возглавлял попечительский совет по строительству

Ильинской церкви, которая находилась на пересечении улиц Арцыбушевской и Красноармейской в современной Самаре. Также он принимал участие в постройке Всесвятской церкви. Самым известным творением был Кафедральный собор, который предложили построить в Самаре Антон и Емельян Шихобаловы в честь «чудесного» избавления императора Александра II от гибели в 1866 г. После разрешения на строительство было проведено освящение, и начался сбор средств. Антон Николаевич внес пожертвования и на уникальное убранство собора. Он приобрел ценную церковную утварь, было проведено электроосвещение и позолочено 40 крестов. Собор был открыт в 1894 г. и простоял меньше 40 лет: был уничтожен большевиками в начале тридцатых годов XX в., а на его месте сейчас находится театр оперы и балета.

1 ноября 1908 г. Самара увидела новую Народную больницу (ул. Ленинская, 75). Ее Антон Николаевич воздвиг на собственные средства, и позже она получила название Шихобаловской. Там до 2006 г. размещался областной онкологический диспансер, где известный в начале XX в. самарский врач В.Н. Хардин консультировал посетителей. В больнице оказывались и платные, и бесплатные услуги, и только за первый год ее работы бесплатными услугами воспользовались 317 больных из 505. Помимо этого, в больнице не было аптеки, чтобы пациенты не чувствовали себя некомфортно из-за больничных запахов, в коридоре был фонтан для увлажнения воздуха, чтобы пациенты быстрее выздоравливали. Также в больнице располагались новейшие медицинские аппараты – кабинет водолечения и электролечения, рентгеновский кабинет и даже собственная электростанция, – все это делало Шихобаловскую больницу поистине передовым для того времени заведением. Антон Николаевич Шихобалов оказывал помощь бедным и проявлял заботу о

жителях Самары, и, таким образом, увековечил свое имя в истории города.

Сын Ивана Емельяновича Шихобалова Павел также внес большой вклад в развитие города Самары: он использовал самые передовые достижения мукомольного производства для строительства шестиэтажной мельницы и общегородского элеватора. Муку нового помола высокого сорта покупали в разных городах России и Средней Азии, поскольку она очень быстро стала известной. Даже восполнить пробелы образования, Павел Иванович много путешествовал. В 1894-1914 гг. он вместе с женой посетил Францию, Грецию, Кубу, Венгрию, Мексику, Северную и Южную Америку, Италию, Бельгию, страны Балканского полуострова, Мексику, Мальту, Индию, Японию, Китай, Новую Зеландию, Тасманию, Филиппины и многие другие страны. Во всех поездках Павел изучал быт этих стран, архивы, музеи, новшества в ведении сельского хозяйства, животноводства и мукомольного дела. Он привозил с собой ценные знания, экспонаты и сувениры и дарил Публичному музею. Вместе с женой они приобретали работы разных художников и собрали коллекцию произведений художников-передвижников, среди которых были работы И.Е. Репина, Н.Н. Дубровского, В.Е. Маковского, И.В. Нестерова и многих других. Это коллекция украшала парадные комнаты его особняка, который в настоящее время известен, как особняк с атлантами. В 1818 г. сын Павла Лаврентий передал коллекцию Самарскому публичному музею.

В результате, в дореволюционной России благотворительность получила широкое развитие и распространение, став особо важной сферой жизни общества. На улицах Самары по сей день можно обнаружить следы благотворительной деятельности дореволюционных предпринимателей. Это и храмы, соборы, дома, водопровод, такие виды транспорта, как трамваи, заведения медицины,

культуры и образования. Сегодня Самара является современным и динамично развивающимся городом с многовековым историческим наследием, уникальной архитектурой и по праву признается важным образовательным центром. Купеческая династия Шихобаловых внесла значительный вклад в становление медицины, образования, развития общественных и благотворительных инициатив региона.

Безусловно, понимание социальной ответственности бизнеса в дореволюционной России и современное имеет отличия. Главное из них – религиозная основа, моральные принципы и вера в греховность богатства. Однако современный подход к социальной ответственности бизнеса сохранил основные принципы, которые зародились еще в дореволюционной России, изменились акценты и практики, они стали более комплексными и охватывают различные направления.

Список источников и литературы

1. Антон Николаевич Шихобалов: Его жизнь, просветительные и благотворительные учреждения его имени. М., 1912.
2. ВЦИОМ Новости. Социальная ответственность бизнеса: мониторинг. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/socialnaja-otvetstvennost-biznesa-monitoring> (дата обращения: 12.01.2024).
3. Корпоративная социальная ответственность: учебник/ под ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. М: КНОРУС, 2016.
4. Трофимов Г. В. Исторический опыт реализации социальной ответственности как вектор развития современной организации в России // Молодой ученый. 2018. № 39 (225). С. 98-100. URL: <https://moluch.ru/archive/225/52808/> (дата обращения: 28.01.2024).

SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN PRE-REVOLUTIONARY RUSSIA ON THE EXAMPLE OF THE DYNASTY OF MERCHANTS SHIKHOBALOV

Yulia Nyurkina - 1st year student of the Institute of management Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "Samara State University of Economics", Samara, E-mail: nyurkinayulia@yandex.ru

Elena Malysheva - Scientific adviser, PhD in Economics, Professor of the Department of management Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "Samara State University of Economics", Samara, E-mail: sam.malysheva@mail.ru

The article examines the concept of corporate social responsibility, the origin of the principles of social responsibility in the merchant environment of pre-revolutionary Russia. The article examines charitable activity as a form of realization of social responsibility of the Samara merchant Shikhobalov, who made a significant contribution to the development of Samara society in the field of education, medicine, and public initiatives in the region.

Keywords:

social responsibility of business, corporate social responsibility, charity of merchants, patronage, Samara merchants

ДИНАСТИИ - СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ РОССИИ

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КУПЕЧЕСКОГО РОДА ШЕЛИХОВЫХ НА ЛИПЕЦКОЙ ЗЕМЛЕ

Ромадова Е.А.²⁴, Логунова И.В.²⁵

В статье рассматриваются история и деятельность купеческого рода Шелиховых на территории Липецкого уезда в XVIII - начале XX вв. Затрагиваются вопросы происхождения купеческого рода и причины появления Шелиховых в Липецке. Автор на основе архивных материалов освещает вклад семьи в развитие региона, анализируя ее участие в торговой и промышленной деятельности.

Ключевые слова:

купечество, Шелиховы, Липецкая земля, торговля, торговый дом, семейное предпринимательство

²⁴ Ромадова Елизавета Алексеевна - студент 2 курса бакалавриата (направление «Экономика», программа «Финансы и кредит») Липецкого филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» 398050, Липецкая область, г. Липецк, ул. Интернациональная, д. 12Б; тел. 89042956939; Email - lizaveta.romadova271@gmail.com

²⁵ Логунова Инна Викторовна - к.и.н., доцент кафедры «Менеджмент и гуманитарные дисциплины» Липецкого филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» 398050, Липецкая область, г. Липецк, ул. Интернациональная, д. 12Б; тел. 89050438719; Email - IVLogunova@fa.ru

История рода Шелиховых на Липецкой земле начинается в годы правления Петра I. В начале XVIII в. на территории, прилегающей к реке Воронеж, были обнаружены залежи рудных металлов, что повлекло за собой строительство металлургических заводов. Процесс был завершён к 1707 г. В списках рабочих бывших петровских металлургических заводов значится, что около 1717 г. с Урала были перевезены профессиональные мастера по обработке горячего металла, чтобы осваивать эту промышленную деятельность в Липецком крае. Среди 300 рабочих были как минимум два человека с фамилией Шелиховы – Роман и Федор. Факт родства между ними не был доказан, значит, эти люди могли быть лишь однофамильцами[5, ОФ 2852/29].

Переселенцы считались профессионалами в своем деле, их труд имел большое значение и ценность для Липецкой земли и России в целом. Этих людей, вероятно, почитали и уважали, однако их жизнь была не такой прекрасной, как можно себе представить[5, ОФ 2852/31]. В период правления Елизаветы Петровны в 1740-1760-х гг. заводы Липецкого края претерпевали негативные изменения. В отличие от времен Петра I, положение металлургической промышленности ухудшалось, объемы производства сокращались. Вследствие волнений заводы передавались во руки других владельцев, работники стали покидать Липецкие земли, уезжая в соседние губернии в период с 1742 по 1769 гг. Так, Федор Шелихов – второй из переселенных с Урала Шелиховых – мог не числиться в списках после 1754 г., потому что переехал в г. Рыльск Курской губернии, чтобы продолжить работу на заводе. Известно, что Г.И. Шелихов, самый известный представитель данной фамилии – мореплаватель и путешественник, основатель Русско-Американской торговой компании, родился в городе Рыльске[8], то

есть там, куда мог бежать Федор. Данная гипотеза допускает вероятность наличия родства между этими Шелиховыми[7, с. 165]. Народ уезжал со своими семьями, улицы пустели, и к 1795 г. в Липецке остался лишь один человек из рода Шелиховых – Артем Иванович, предком которого, по информации из рукописей Н.Н. Шелихова, был Роман – переселенец с Урала. Из-за одинокого положения и отсутствия родственников рядом на улице его стали звать Бобылевым, что произошло от слова «бобыль», имеющего значение «одиноким человек»[5, КП 2852/35]. В то время у многих жителей были их «дворовые» фамилии, и чаще всего их знали именно «по подворью», а не по происхождению.

Таким образом, история династии начинается совсем не с торговой деятельности и предпринимательского мастерства. Первые Шелиховы являлись переселенцами с Уральских земель и представляли профессиональную рабочую силу. Они столкнулись с разными трудностями, такими как пренебрежение человеческими правами на месте работы, низкой оплатой труда, сложностью обеспечения нормальных условий жизни, вспышками социального недовольства и бунтами. Оставшиеся в Липецке Шелиховы не имели возможности вернуться к прошлой профессиональной деятельности и стали добывать средства для жизни другими способами, потому что в то время в окрестностях Липецка не было иных развитых заводских предприятий. Чаще всего они занимались собственным кустарным производством и мелкой торговлей. У Артема Ивановича Шелихова и Екатерины родился сын Иван. Когда он подрос, семейная пара покинула город, Иван Артемович женился на мастерице Ксении Ивановне Белякиной и завел большую семью. У них родились дети, среди которых сыновья Степан, Василий старший, Иван, Василий младший, и дочери Анна (в замужестве Арзамасцева-Рыжкова), Наталья (в замужестве

Назарова), Пелагея (в замужестве Коликова). Пока дети росли, семья жила очень бедно. Основной заработок приходил от труда Ксении Ивановны. По воспоминаниям Н.Н. Шелихова, она отличалась особой активностью – пекла пироги и торговала ими на базаре, но этого дохода еле хватало на жизнь большого семейства. Как только сыновья подросли, а дочерей успешно выдали замуж, благосостояние семьи улучшилось. Придумав отличную идею и используя мастерство мужских рук, они всерьез занялись кустарничеством и торговлей «в разнос» на территории Липецкого уезда. В летне-осенний период Шелиховы заготавливали липовую древесину, которую зимой отделявали и превращали в формы с рисунком для оттиска краски на полотнах и ткани, которые изготавливали крестьяне-ремесленники, чтобы украшать одежду или тряпичные вещи быта. Весной и летом они продавали эти формы по всему уезду, и вместе с тем предлагали купить кубовую краску, называемую «кальей» (она имела цвет индиго с примесью василькового). Шелиховы покупали эту краску в Ельце у крупных торговцев Лавровых, а те в свою очередь добывали ее на индийских рынках[5, КП 2852/35].

Изготовление деревянных трафаретов было не единственной формой дохода семьи. Шелиховы обрабатывали земельный участок и выращивали сельскохозяйственные продукты с 15 десятин на Мастерском хуторе недалеко от Липецка (в дальнейшем к 1870 г.

Шелиховы, наряду со своими соседями Савельевыми-Уральскими и Командоровыми, подали прошение с отказом от владений и просьбой о передаче их безземельным крестьянам и лесному ведомству). Они торговали выращенными продуктами на базарах. Так Шелиховы, всеми силами пытаясь заработать на жизнь, стали преуспевать в торговле и производстве, развивать навыки профессиональных купцов и наращивать силы своего семейного дела, которое в будущем принесло большие плоды.

На рубеже XIX-XX вв. приметным местом в Липецке был Торговый дом Шелиховых, который они в конце XIX в. выкупили у наследников мещанки М.В. Ослиной[9, с. 211]. Этот Торговый дом включал магазинные помещения, в которых на продажу выставлялись кондитерские, бакалейные, гастрономические, табачные, канцелярские товары, и особое значение придавалось чаю, кофе и сахару. Имелся погреб с алкоголем (вина, ликеры, наливки) как российского, так и иностранного происхождения. Возможно, перепродавались товары с Елецкого ликеро-водочного завода. Стоит отметить, что трудностью в торговле мог выступать высокий уровень конкуренции среди купцов. Однако, для победы в борьбе за востребованность покупателями Шелиховы обновляли ассортимент торгового дома и, расширяя его, повышали спрос (рис. 1).



Рис. 1. Дом купца Шелихова на улице Фрунзе (Усманская)

Одним из явных преимуществ торговой деятельности Шелиховых была территория, ведь улица Усманская (ныне –

улица Фрунзе) имела выгодное расположение в центральной части города недалеко от Липецкого курорта

Минеральных вод. Молодежь «имела большой интерес» прогуливаться по здешним местам, потому предприимчивые люди быстро развивали дело для привлечения новых покупателей. Купцы Шелиховы старались находить самые интересные товары, пополнять ассортимент и не допускать дефицита, открывать более красочные и привлекательные лавки и предлагать единичные в своем роде товары. Неподалеку находились новый и старый базары, будто обрамляя 70 квартал и делая его главной прогулочной точкой. Тут же располагался Сад Минеральных вод, куда съезжались гости с разных губерний России, узнав про целебные свойства водно-грязевых ресурсов Липецкого края. Место расположения дома Шелиховых

было настолько удобно для торговой деятельности, что позволило им быстро повысить свою конкурентоспособность. Часто на рекламных вывесках и в газетных объявлениях иных купцов и торговцев в «Липецком сезонном листке» появлялось наименование Торгового дома Шелиховых, потому что некоторые свободные помещения в нем сдавались в аренду как лавки. Так, были открыты галантерейный магазин Раисы Федоровны Перельгиной, занимавшейся продажей тряпичных изделий и хлопка; колбасная Ф.Л. Рейтера; здесь же находился часовой и ювелирный магазин «Женева». Заработок Шелиховым поступал и с аренды жилых помещений. Небольшое количество квартир (порядка 10) охотно сдавались в летнее время отдыхающим (рис. 2).



Рис. 2. Рекламные объявления о Торговом доме Шелеховых

Интересно то, какие методы использовали Шелиховы в рекламах своего магазина: большой ассортимент, в частности, был представлен массовым нагромождением текста, из которого нередко приемом с укрупнением шрифта выделялись отдельные товары. Таким образом, купцы будто хотели показать сильные стороны или лучшие продукты своей лавки, а может, анализируя потребление, желали этим способом заинтересовать покупателей, увлекая их

модными тенденциями. Название торгового дома претерпело корректировки в зависимости от времени и поколений, а также главенствующей роли определенных членов семьи в деятельности продаж. Так дом носил название «Бр. С. и В. Шелиховых» (имеются в виду Степан и Василий Ивановичи), «Братьев Шелиховых с Племянниками», «Магазин В. И. Шелихова» «Магазин М. В. Шелихова», «вновь открытый магазин Николая Степановича Шелехова».

Написание фамилии рода с буквой «е» во втором слогe не является ошибкой, поскольку даже сами члены семьи допускали разные варианты. Фамилия с буквой «и» писалась в списках в 1717 г., когда Шелиховы только появились на Липецкой земле, а вот в записях Берг-коллегии существует заметка с буквой «е», которая также является верной. Н.Н. Шелихов писал об этом следующие упоминания: «...отец завещал мне, чтобы я писал фамилию через «и»» [5, КП 2852/35].

Родословная Шелиховых постоянно росла и пополнялась новыми лицами. Фамилия не исчезала и не вырождалась за счет большого количества наследников мужского пола. Так, Иван Иванович венчался в соборной церкви с дочерью купца Располова Марией Федоровной. Его

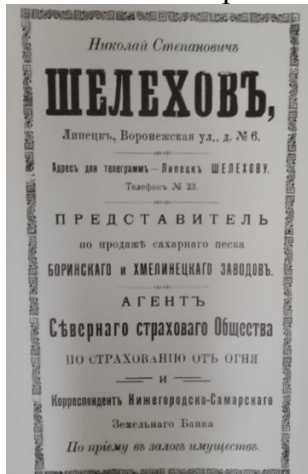


Рис. 3. Рекламное объявление Н.С. Шелехова

Шелиховы также владели гастрономическим магазином по ул. Воронежской (ныне - Советская) и 8 местом в 58 квартале по улице Куликовской (ныне - улица 8-го марта). Дом вместе с различного рода службами, принадлежавшими братьям Ивану, Василиям и Степану Шелиховым, к 1876 г. оценивался в 1200 руб. (рис. 3). В 1893 г. постройками владел Иван Васильевич Шелихов (сын Василия старшего) и сдавал

брат Василий старший взял в жены Ракову Любовь, у них появились дети, среди которых выделяют Василия, Ивана и Николая. Все наследники, может по совпадению, брали в жены дочерей купцов, поэтому у женщин можно встретить следующие девичьи фамилии: Панкина, Росихина, Клюева, Богомолова, Кондакова.

По сведениям С. Юрова, в дополнение к торговому дому Шелиховы владели скотобойней, мыловаренным и свечно-сальным заводами (стоимость 1900 руб. и доход около 290 руб.), которые находились за рекой Воронеж. О данных промышленных заведениях идет речь в одном из рекламных объявлений (рис. 2). Эти предприятия купцы могли себе позволить благодаря накоплению капитала.

многие в аренду, особенно после того, как потерял интерес к предпринимательству. Со временем, старея, многие из братьев стали терять профессиональные торговые навыки и желание, переставали вести торговлю или сокращали ее до неэффективно малых размеров. Потому большое семейство купцов, блеснувшее своей находчивостью и острым купеческим глазом, постепенно лишалось статуса, и их деятельность угасала [9, с. 138].



Рисунок 4. Портреты Н.Н. Шелихова. (Фонд ЛОКМ)

Один из последних представителей рода Шелиховых Николай Николаевич (рис. 4), признавался в своих письмах, что купеческая деятельность семьи продлилась недолго и охватила всего несколько поколений. Сам Н.Н. Шелихов не занимался торговлей, он учился в Московском Коммерческом училище, где получил хорошие знания, работал в Тамбовском анонимном горнометаллическом обществе, на «Липецких Минеральных водах», выполняя поручения продуктивно и высокоэффективно. Николай Николаевич вел переписку с краеведческим музеем, отправлял важные документы, которые хранятся в фондах по сей день. Он занимался исследованием генеалогии своего рода, общался с историком И.А. Андреевым. Именно благодаря его трудам, в истории не пропала без вести фамилия купцов Шелиховых.

Итогом истории династии стало приобщение к обычной трудовой деятельности потомков. Они стали занимать места работников канцелярии, учебных заведений, краеведческих и научных отделов и прочих отраслей, не связанных с предпринимательством. Шелиховы прошли путь от непроглядной бедности, живя на грани голодной смерти, до довольно зажиточного и богатого купечества, покоряя главные улицы Липецкого уезда. Основным мотиватором послужило окончательное закрытие заводов и невозможность получать деньги иными способами, кроме как мелким кустарничеством и продажей ремесленных продуктов. Благодаря своей

предприимчивости и мастерству, слаженной семейной работе племянников, сыновей и братьев они смогли развить торговое дело, быть востребованными на рынке и привлекать все больше новых покупателей. Многогранность дела Шелиховых еще одно преимущество их деятельности, ведь они не останавливались на сбыте товаров собственного производства и перепродаже продуктов, но и предлагали услуги аренды помещений для жилья и торговли. Причиной упадка их дохода стало повышение уровня конкуренции среди профессиональных купцов, занимавших такое же территориально выгодное положение, а также вырождение предпринимательской жилки и потеря интереса к торговой деятельности.

В целом, дело Шелиховых имело большой успех в свое время, на пике, когда торговлей занималась большая часть семейства. Семья владела мыловаренными и салотопными заводами, бакалейными лавками. Основным видом деятельности, приносящим большую часть дохода, была торговля, однако Шелиховы не ограничивались только ей. Они сдавали свободные помещения в аренду для других торговцев, а также в летний период – жилые квартиры курортникам и гостям города. Их известный Торговый дом на улице Усманской не раз упоминался в газетных очерках и сезонных листках, имея спрос не только у жителей города, но и у приезжих гостей.

Анализ территориального расположения и ориентирование на запросы потребителя – значимые факторы,

используемые Шелиховыми в своем деле, которые и по сей день имеют актуальность. Маркетинговые исследования подтверждают, что неправильное расположение предприятий и организаций становится первостепенной причиной убыточности фирмы. Диагностика и анализ рынка товаров и цены – важная необходимость для развития дела и победы в конкурентной борьбе. Семья купцов Шелиховых внесла большой вклад в развитие различных сфер жизни города – промышленности, торговли, курортного дела. Этот род достоин почитания и памяти за все труды, которые они вложили в экономическую систему как Липецкого края, так и России в целом.

Список источников и литературы

1. Дубасов И.И. Очерки из истории Тамбовского края. Тамбов: «Юлис», 2006. 786 с.
2. Жирова И.А., Федорова О.Н. Очерки истории предпринимательства в Липецком крае в конце XIX – начале XX века. Липецк: «Центр полиграфии», 2006. 192 с.
3. Жирова И.А. Предпринимательство Липецкого края в

XIX – начале XX века. Липецк: Творческий центр «Традиция», 2013 128 с.

4. Липецкий историко-культурный музей (ЛИКМ): Фонд филиала «Городская управа».

5. Липецкий областной краеведческий музей (ЛОКМ). Фонд Н.Н. Шелихова.

6. Липецкий сезонный листок: еженедельная газета / ред. Ал. Комаровский. Липецк: Типография В.А. Гольдштейна. URL:

<http://pub.lib48.ru/gazety/lipetskij-sezonnyj-listok> (дата обращения 11.03.2024).

7. Орлов И.И. Дом купца Н.С. Шелехова в Липецке. Роль социально-гуманитарных наук в процессе социальной трансформации: сборник статей. Липецк: ЛГТУ, 2008. 173 с.

8. Шелихов (Шелехов) Григорий Иванович // История Российского предпринимательства. URL:

<http://historybiz.ru/shelihov-shelehov-grigorij-ivanovich.html> (дата обращения 19.01.2024).

9. Юров С. Липецк в прошлом. Усадьбы и их владельцы в конце начале века. Липецк: Полиграфия «КОЛОП», ИП Москалева Э.В. 2020. 473 с.

THE SHELIKHOV MERCHANT FAMILY ON THE LIPETSK LAND

Elizaveta Romadova - 2nd year undergraduate student (Direction "Economics", program "Finance and Credit") of the Lipetsk branch of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Financial University under the Government of the Russian Federation" 398050, Lipetsk region, Lipetsk, st. Internatsionalnaya, 12B; tel. 89042956939; Email - lizaveta.romadova271@gmail.com

Inna Logunova - Candidate of Historical Sciences, Associate Professor of the Department of Management and Humanitarian Disciplines of the Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation 398050, Lipetsk Region, Lipetsk, st. Internatsionalnaya, 12B; tel. 89050438719, Email - IVLogunova@fa.ru

This article examines the history and activities of the Shelikhov merchant family in the territory that in modern times is called the Lipetsk region. The article touches on the origin of the genus. The author highlights the family's contribution to the development of the region, its participation in trade and industrial activities. In addition, it reveals the main points related to the life of the Shelikhov merchants on the Lipetsk land, revealing their influence on the development of the region.

Keywords:

merchant, Shelikhovs, Lipetsk land, trade, trading house, family business

ДИНАСТИИ - СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ РОССИИ

АНАЛИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ РОДА АРАПОВЫХ

Шелементьев К.С.²⁶, Лобачева Е.В.²⁷

В истории предпринимательства утрачивается неоценимая часть эволюции общества и экономики. Взгляд на успех дореволюционных предпринимателей погружает нас в исторический контекст, помогая раскрывать факторы, способствовавшие их процветанию, и извлекать уроки, применимые и в наше время. Деятельность предпринимателей прошлых эпох, действовавших в условиях ограниченной индустриализации, выделяет их как строителей собственного успеха, опирающихся на смелость, находчивость и предприимчивость. Раскопки в их историях их жизни отражают не только индивидуальные триумфы, но и социокультурные и экономические особенности той эпохи. В особенности, род Араповых из Пензенской губернии возбуждает интерес, представляя актуальное направление для дальнейших исследований и анализа. Это исследование призвано рассмотреть семейное предпринимательство рода Араповых в дореволюционной России, сосредотачиваясь на их влиянии на развитие региона. Следствием этого будет анализ хозяйственной деятельности рода Араповых, выявление факторов успеха и возможность применения их практик в современных условиях, а также оценка их вклада в развитие Пензенской области до 1917 года.

Ключевые слова:

история предпринимательства, развитие общества, экономика, дореволюционные предприниматели, успех, факторы, предприимчивость, экономические особенности, Араповы, семейное предпринимательство, хозяйственная деятельность

²⁶ Шелементьев Кирилл Сергеевич – студент 3 курса бакалавриата по направлению «Менеджмент» Пензенского казачьего института технологий Филиала Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет). kirasa167@gmail.com.

²⁷ Лобачева Елена Вячеславовна - преподаватель кафедры «Менеджмент и бизнес-информатика» Пензенского казачьего института технологий Филиала Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет) ev1158@yandex.ru. г. Пенза, ул. Володарского, 6.

Введение

Существующие исследования о предпринимательстве в дореволюционной России предоставляют ценные сведения о стратегиях, принципах и факторах, способствовавших успеху предпринимателей того времени. Однако анализ, сфокусированный на роде Араповых из Пензенской губернии, представляет собой актуальное направление для дальнейших исследований[3].

Анализ хозяйственной деятельности представителей рода Араповых

Начало хозяйственной деятельности Араповых можно связать с именем Андрея Степановича Арапова (1723–1795) – подпоручика гвардии, который при выходе в отставку в 1750 г. закрепил за собой 908 душ мужского пола. Это явилось стартом его предпринимательской деятельности. Его сын Николай Андреевич Арапов (1757–1826) в 1803 г. заложил винокуренный завод производительностью 70 тыс. 445 ведер в год, а Сергей Андреевич Арапов (1765–1837) основал в родовом селе два винокуренных завода.

В XVIII в. в Пензенской губернии промышленность винокурения активно развивалась благодаря высокой производительности сельского хозяйства. Стоит отметить, что в основном большая часть винокурен, построенных в то время, была предназначена для личного использования, то есть люди способны были производить товар, но не были готовы к выходу на рынок, что связано с высокой конкуренцией в отрасли. Однако, несмотря на это Пензенская губерния занимала достаточно высокую позицию в списке избыточного хлеба. Этот фактор достаточно сильно повлиял на развитие производства спирта в губернии, так как излишки хлеба использовались для создания спирта. Уже в XIX в. винокуренная промышленность составляла 46% от общего производства в

губернии. Было построено более 50 винокуренных заводов, в том числе крупных, способных производить от 5 до 10 тыс. ведер спирта[5].

Сын Николая Андреевича Андрей Николаевич (1807–1874) пошел по другому пути: его выбор пал на лошадей. Разведение скакунов является хорошим бизнесом в природно-климатических условиях Пензенской губернии. Наличие достаточно больших полей позволяло заниматься этим делом и существовать на рынке, не уходя в убытки. В условиях конкуренции спирта, ниша коневодства оставалась относительно свободной, и дабы увеличить шансы на успех, Арапов решает привлечь к этому бизнесу западных специалистов в этой области. Такими представителями были Сильвестр Устинович (Мартин-Устин) Зенькевич, Э. К. Войшвилло и К. А. Кржижановский. Помимо всего прочего, была привлечена целая группа людей, специализирующихся в данном направлении. Его конезавод стал признанным лучшим не только в Пензенской губернии, но и во всей Российской империи. Лошади Арапова многократно побеждали на соревнованиях в столице. Рысаки из араповских конюшен были высоко оценены как на внутреннем, так и на международном рынке.

Андрей Николаевич Арапов также активно развивал производство спиртных напитков. В 1860-х гг. завод Араповых в имении Воскресенская Лашма значительно увеличил объемы производства и стал пятым по производству спиртного сырца в Пензенской губернии. Помимо винокуренных заводов, на территории был открыт завод по производству калийных удобрений, и работали мельницы. Благодаря усилиям Андрея Николаевича, Воскресенская Лашма стала одним из центров экономического прогресса в уезде. Андрей Николаевич Арапов проявил предприимчивость и инновационный подход, внедряя прогрессивные идеи в свое дело в Пензенской губернии. Использование кредитно-залоговых

операций с землей и недвижимостью, а также продажа части пахотных земель и строений на аукционе, отличалось от традиционных методов того времени. Такие действия способствовали увеличению чистой прибыли и развитию его бизнеса. Это демонстрирует его готовность к риску и стремление к инновациям, что способствовало успеху и росту деловой активности. Также необходимо отметить, что он явно обладал финансовой грамотностью и стратегическим мышлением[7]. Следовательно, именно Андрей Николаевич создал основы семейного бизнеса в капиталистическом стиле, ориентированного на производство и реализацию сельскохозяйственной продукции, конкурентоспособной как на внутреннем, так и на международных рынках.

Иван Андреевич Арапов (1844-1913), продолживший семейное предпринимательское дело, стал новым типом помещика-капиталиста в Пензенской губернии. Он прошел долгий путь в Кавалергардском полку, участвовал в русско-турецкой войне 1877-1878 гг., за выдающиеся подвиги в штурме Плевны был удостоен ордена святого Владимира 4-й степени с мечами и бантом. Иван Андреевич достиг звания генерал-майора в 1882 г., а по выходе на пенсию в 1905 г. стал генерал-лейтенантом. В различные периоды времени он активно участвовал в различных общественных и государственных организациях. С 1881 по 1894 г. он занимал различные должности и принимал участие в важных совещаниях и комиссиях, связанных с сельскохозяйственной промышленностью. Его деятельность также охватывала участие в различных советах и учреждениях, таких как министерства финансов и земледелия, железнодорожные дела и др. После 1909 г. он продолжил свою деятельность, занимая посты в других организациях, таких как Главное управление земледелия и землеустройства и Российское общество

винокурных заводов. Иван Андреевич сосредоточил свое внимание на дальнейшем развитии своих владений, которые перешли к нему по наследству. Основным источником богатства помещика-предпринимателя оставалась земля. К концу 1880-х гг. Иван Андреевич владел 13 тыс. десятин земли, из которых 5750 десятин находились в Воскресенской Лашме, а остальные - в поместье Дурасовка. Приблизительно 2800 десятин использовались под пашню, а остальная земля была занята лесами и лугами[9].

С конца XIX в. Иван Андреевич стал вводить в эксплуатацию новые методы обработки и выращивания зерновых культур, которые в свою очередь значительно повысили эффективность работы, а так же привели к повышению урожайности в разы. В эти методы вошли: использования четырехполья; новые машины для обработки почвы; закупка семян высокого качества; использование лучшего удобрения. Удовлетворительным урожаем считалось для Ивана Андреевича сбор с одной десятины 220 пудов ржи. Стоит отметить, что данный вид деятельности Араповых считался передовым в губернии, но позже выяснилось, что такой подход увеличил конкурентоспособность Арапова во всем Поволжье.

Новым витком прогресса в сельском хозяйстве Араповых стало выращивание картофеля. Стоит отметить, что данной культурой не были заинтересованы в губернии в тех масштабах, в которых хотел это сделать Иван Андреевич. Такой объем картофеля был релевантен в условиях бизнеса предпринимателя в том плане, что полученный урожай уходил в большем своем количестве на переработку в спирт. Известно, что картофель продавался, помимо переработки. Продажи шли по оценкам историков достаточно хорошо и цена была 6 копеек за пуд.

Исходя из того, что Араповы уже могли конкурировать не только в губернии, но и с центральной частью

России, нужно было расширять границы производства, в результате чего и появились сады в имениях предпринимателя. Акцент садов был на фрукты, которые перевозились в крупные города. По историческим сводкам можно сделать вывод об отношении Араповых к их продукции. Так, известно, что фрукты полученные с садов упаковывались в специальную бумагу и тару, чтобы сохранить товарный вид и свежесть продукции. Этот факт говорит о серьезном отношении к делу, и о том, что цель была не просто вырастить и получить прибыль здесь и сейчас, а с заделом на расширение и способность вести дело в условиях конкуренции в лице более крупных предпринимателей[11].

Иван Андреевич Арапов был преданным сторонником развития пчеловодства в Пензенской губернии. Он уделял особое внимание созданию образцовых пасек в своих владениях и активно пропагандировал пчеловодство на земских собраниях. Его инициатива по созданию учебных пасек при земских школах и организации склада пчеловодческих принадлежностей в губернском центре была направлена на популяризацию пчеловодства и его значимости как полезной отрасли хозяйства. Такие усилия способствуют не только увеличению числа пчеловодов, но и обогащению экосистемы через опыление растений.

Винокуренный завод в Ламше производил до 400 000 ведер спирта, что составляло приблизительно 10 % от общего объема спирта, производимого по всей губернии. С каждым годом число рабочих росло, как и мощность завода. Благодаря деятельности Ивана Андреевича, винокурное производство было модернизировано. В 1894 г. был запущен ректификационный завод, оснащенный передовыми технологиями, который стал производить вина высокого качества. Изделия виноделия Ивана Андреевича Арапова стали широко известны по всей

России благодаря своему высокому качеству, о чем свидетельствуют полученные награды на винных выставках Российской империи. Вплоть до революционных событий 1917 г., предприятие продолжало работать и даже расширялось, несмотря на внедрение винной монополии в конце XIX - начале XX вв. На тот момент винокуренный и ректификационный заводы в имении Воскресенская Лашма считались крупными предприятиями Пензенского края.

Иван Андреевич Арапов не только продолжил семейное дело в сфере животноводства, но и вывел его на новые уровни. Например, в Воскресенской Лашме у Араповых было значительное стадо голландских коров: их численность к концу 1890-х гг. составляла 350 голов. Благодаря заботе о скоте, животные находились в отличном состоянии, обитая в качественных каменных постройках. Для кормления использовались отруби с мельницы и барда с винокуренного завода в больших количествах. Среднегодовой удой от одной молочной коровы колебался от 106 до 143 пудов, молоко использовалось для производства сыра и масла. В имении работали собственная маслодельня и сыроварня, продукция которых пользовалась большим спросом. Кроме того, в Воскресенской Лашме функционировала племенная станция крупного рогатого скота[13].

Еще одной успешной сферой животноводства, приносящей доход, стало йоркширское свиноводство, организованное Иваном Андреевичем в 1879 г. Животных завозили из Англии, а также из лучших хозяйств Прибалтики и Польши. Ежегодно, помимо доходов от продажи мяса, хозяйство выставляло на продажу более 200 поросят. За свой вклад в развитие свиноводства Иван Андреевич Арапов был награжден золотой медалью на Пензенской губернской выставке 1898 г. от Сельскохозяйственного общества юго-восточной России.

Помимо всего прочего, стоит отметить развитие овцеводства в имениях Ивана Андреевича Арапова. Овцеводство в имении Воскресенская Лашма процветало и приносило значительную прибыль благодаря, большому стаду породистых овец в количестве 5 тыс. голов. По статистическим данным, с одной овцы ежегодно собирали до 12 фунтов шерсти.

Коневодство в имении Арапова также находилось на высоком уровне: в 80–90-е гг. XIX в. Иван Андреевич Арапов считался одним из ведущих специалистов по коневодству в Российской империи. В известном на всю страну конезаводе Воскресенской Лашмы у Арапова содержалось 50 скакунов лучших мировых пород, не считая жеребят, а также более 200 рабочих лошадей английской породы. Уход за животными был очень тщательным, конюшни были образцово ухоженными и служили примером успешного хозяйствования.

Иван Андреевич проявил заботу о лесном хозяйстве, внедрив эффективное и разумное управление лесными ресурсами. На земле семьи Араповых были внедрены методики выращивания сосны и разведения лиственницы. В начале XX в. лесопильный завод в Воскресенской Лашме начал свою деятельность, производя шпалы для железной дороги из древесины лиственницы. При строительстве завода были созданы пруды, два из которых находились рядом с лесопилкой, чтобы обеспечить надежную противопожарную защиту предприятия, принадлежащего владельцам имения.

1903 г. знаменуется появлением мукодельного производства: построено оно было на берегу реки Мокша и представляло собой современное каменное сооружение, достаточно мощное на то время. На производстве были установлены турбины: одна турбина на 130 лошадиных сил, вторая турбина была 100 лошадиных сил и третья 25 лошадиных сил. Эти турбины вырабатывали энергию, которая позволяла освещать всю мельницу.

Мельница была построена качественно, о чем свидетельствует тот факт, что мельница простояла 37 лет без какого-либо ремонта. Обслуживанием мельницы занимались 30 рабочих. Доходная статистика показала, что за год мельница приносила около 500 тыс. руб. В дальнейшем происходило наращивание производства. С этой целью была построена вторая мельница, которая была оборудована газогенераторным двигателем. Такой подход дал повышение производительности, что в числовых показателях составило 350 тыс. пудов зерна в год[15].

Помимо указанных заводов, на территории поместья работали и другие предприятия. В XIX в. существовал крупный завод, производивший поташ, а кирпичный завод славился высоким качеством продукции, что подтверждается существующими до наших дней кирпичными зданиями. В начале XX в. было основано «Сельскохозяйственное торгово-промышленное товарищество И. А. Арапова с сыновьями». Товарищество было основано на капитал разделенный на 100 долей, каждая такая доля, которая равносильна акции в наше время, стоила порядка 6000 руб. В состав товарищества, помимо Ивана Андреевича, вошла его жена, дочь и сыновья. Товарищество включало в себя несколько предприятий, такие как: винокуренный завод, водяные мельницы, ректификационный завод, склады и помещения для жилья[4].

Иван Андреевич Арапов и его отец Андрей Николаевич смогли успешно адаптироваться к новым требованиям общества и духу времени. Их хозяйственный комплекс в селе Воскресенская Лашма Пензенской губернии представлял собой многоотраслевое предприятие с акцентом на переработку сельскохозяйственной продукции. Особенно важным элементом комплекса был винокуренный завод, который под руководством Ивана Андреевича Арапова стал лидером по

объему производства спирта-сырца в регионе.

Факторы успеха рода Араповых

Несмотря на сложные условия предпринимательской деятельности, Араповы смогли успешно конкурировать с другими заводами, что позволило им превратить свое имение в один из центров дворянского капиталистического предпринимательства Среднего Поволжья. Их успех свидетельствует о гибкости и предприимчивости, что позволило им оставаться на плаву в условиях быстрого роста числа заводов и усиливающейся конкуренции во второй половине XIX в. [6]. Обобщая вышесказанное, можно выделить следующие факторы, способствующие успешному развитию предпринимательской деятельности рода Араповых:

- развитие различных отраслей сельского хозяйства: зерновое, картофелеводство, садоводство, пчеловодство, животноводство (крупный рогатый скот, свиноводство, овцеводство), коневодство, лесное хозяйство;
- высокий спрос на сельскохозяйственную продукцию;
- поддержка со стороны государства и участие в общественных и государственных организациях;
- привлечение специалистов из западных губерний с опытом в сельском хозяйстве;
- внедрение прогрессивных идей, таких как кредитно-залоговые операции и продажа части земли на аукционе;
- модернизация винокуренного производства и открытие ректификационного завода;
- основание торгово-промышленного товарищества с участием членов семьи;
- благоприятные природные условия Пензенской губернии для ведения сельского хозяйства;
- финансовая грамотность и стратегическое мышление;
- эффективное управление и использование передовых технологий.

Проецируя на наше время идеи рода Араповых, можно сделать несколько выводов и переложить достижения того времени на наше. Адаптируя их, мы можем получить возможность реализации модернизированных идей в современном предпринимательстве:

1. Внедрение современных технологий и методов ведения сельского хозяйства. Современные технологии и методы ведения сельского хозяйства могут значительно повысить эффективность и прибыльность сельскохозяйственных предприятий:

а. точное земледелие: использование данных технологий для оптимизации использования ресурсов, таких как вода, удобрения и пестициды. Это может привести к повышению урожайности и снижению затрат;

б. автоматизация: использование машин и оборудования для автоматизации задач, таких как посадка, опрыскивание и сбор урожая. Это может сэкономить рабочую силу и повысить производительность;

в. инновационные методы выращивания: использование новых методов выращивания, таких как гидропоника и вертикальное земледелие, может позволить выращивать больше продукции на меньшей площади и в более контролируемой среде.

2. Диверсификация сельскохозяйственной продукции, которая означает выращивание различных культур или разведение разных видов животных. Это может снизить риски, связанные с зависимостью от одной культуры или отрасли животноводства. Например, если цены на одну культуру падают, фермер может компенсировать это за счет доходов от других культур или видов животноводства. В качестве примера можно привести, что фермер, выращивающий пшеницу, может также выращивать кукурузу, сою или овощи; фермер, разводящий крупный рогатый скот, может также разводить свиней, овец

или птицу; фермер, выращивающий фрукты, может также выращивать ягоды, орехи или овощи.

3. Создание агропромышленных кластеров, объединяющих фермеров, переработчиков, поставщиков и других участников сельскохозяйственной отрасли в одном географическом районе. Это может повысить эффективность и конкурентоспособность за счет: улучшения доступа к ресурсам и информации; совместного использования оборудования и инфраструктуры; разработки и внедрения новых технологий.

4. Участие в государственных программах поддержки сельского хозяйства. Государство предлагает субсидии, льготные кредиты и другие виды поддержки для фермеров и сельскохозяйственных предприятий. Эти программы могут помочь фермерам снизить затраты, инвестировать в новые технологии и расширить свой бизнес. В качестве примеров такой помощи государства можно привести субсидии на удобрения и пестициды, кредиты с низкими процентными ставками, страхование сельскохозяйственных культур и животных, техническую помощь и консультации.

Вклад рода Араповых в развитие Пензенской губернии

Помимо предпринимательства и торговли, Николай Андреевич занимался благотворительностью и помощью своему родному селу. На средства секунд-майора Николая Андреевича Арапова, бывшего в 1789–1795 гг. предводителем дворянства Наровчатского уезда, в Воскресенской Лашме возвели каменную церковь во имя Николая Чудотворца. Согласно найденным документам, в 1810 г. араповские винокуры отправили «для государственных нужд» 70445 ведер спирта[8].

Самым перспективным проектом Ивана Андреевича была идея о пользе железных дорог. Эта мысль надолго была впечатана в сознание предпринимателя до

момента, пока он не стал ее реализовывать. Иван Андреевич понял важность железных дорог в губернии и стал активным сторонником проведения Московско-Казанской магистрали, убеждая министра финансов И.А. Вышнеградского в необходимости этого проекта. В 1892 г. возле Лашмы была построена железнодорожная станция, которая была названа в честь Арапова – станция Арапово. Этот проект принес Ивану Андреевичу Арапову максимальную выгоду, поскольку благодаря строительству железной дороги, товарная рентабельность его имения значительно возросла. Железная дорога обеспечила более эффективное продвижение грузов и способствовала экономическому развитию региона. Она позволила перевозить большие объемы сельскохозяйственной продукции, леса, поташа, спирта и других товаров. Это привело к увеличению доходов местных производителей и улучшению уровня жизни населения.

Иван Андреевич Арапов был меценатом и поддерживал развитие культуры и искусства. В имении Араповых гостили дети А.С. Пушкина и другие выдающиеся деятели эпохи. Иван Андреевич был другом и покровителем многих художников, писателей и музыкантов. Он поддерживал их материально и помогал им продвигать их творчество. Так, он сыграл важную роль в судьбе художника Федота Васильевича Сычкова. Сычков был самоучкой и Арапов, увидев его талант, отправил его учиться в Петербург. Арапов заказал Сычкову многофигурную композицию «Закладка станции Арапово». Эта картина стала для художника ступенью к признанию. Она была выставлена в Императорской Академии художеств и получила высокую оценку критиков.

Иван Андреевич Арапов был человеком состоятельным и использовал свое богатство на благо местного населения. Он предоставлял рабочие места и поддерживал развитие

инфраструктуры[10]. На его предприятиях работало большое количество людей. Он обеспечивал им достойную заработную плату и хорошие условия труда. Арапов также строил школы, больницы и другие социальные объекты. Иван Андреевич постоянно жертвовал на нужды школ, больниц и храмов. Среди других его заслуг можно упомянуть устройство первого электрического освещения в его имении Воскресенская Лашма.

Заключение

История имения Воскресенская Лашма Араповых отражает процветание овцеводства, коневодства и различных производственных предприятий в XIX - начале XX вв. Семья успешно управляла разнообразными предприятиями, обеспечивая высокое качество продукции и демонстрируя гибкость, предприимчивость и способность адаптироваться к новым требованиям общества[12]. На основании проведенного исследования можно сделать вывод о факторах успеха и возможности использования практики прошлого в современных условиях:

1. Многоотраслевое предприятие: имение Воскресенская Лашма представляло собой многоотраслевое предприятие, охватывающее овцеводство, коневодство, мукодельное производство, мельницы, заводы по производству поташа, лесопильный завод, кирпичный и винокурный заводы. Это демонстрирует успешное управление разнообразными бизнес-направлениями. Многоотраслевой характер бизнеса семьи Араповых подчеркивает важность диверсификации в современном бизнесе. Разнообразие бизнес-направлений позволяет сглаживать риски и обеспечивать стабильность в переменной экономической среде.

2. Важность инфраструктуры и логистики: строительство железных дорог и железнодорожной станции стало ключевым фактором увеличения рентабельности имения. Это подчеркивает важность развитой инфраструктуры для успешного бизнеса. В современном мире

развитая инфраструктура и эффективная логистика остаются ключевыми факторами для успешного бизнеса.

3. Адаптация к изменениям: семья Араповых успешно адаптировалась к быстро меняющимся условиям и усиливающейся конкуренции, что позволило им оставаться на плаву и развивать свои предприятия. В современном бизнесе глобальные изменения происходят быстрее, чем когда-либо прежде. Предприниматели должны быть гибкими и способными адаптироваться к новым технологиям, требованиям рынка и законодательству. Это остается критически важным в современном бизнесе.

4. Инновации и технологии: внедрение новых технологий и инноваций было ключевым фактором успеха для семьи Араповых. В современном мире технологические изменения происходят стремительно, и предприниматели, способные интегрировать новые технологии в свой бизнес, имеют преимущество перед конкурентами.

Элементы успешного предпринимательства, такие как гибкость, предприимчивость, адаптация к изменениям и развитая инфраструктура, остаются актуальными и важными для современных бизнесов. История имения Воскресенская Лашма подчеркивает важность умения приспосабливаться к новым условиям и развивать разнообразные направления деятельности. Род Араповых дал пример успешных предпринимателей, обладающих стратегическим мышлением. Активная поддержка строительства железных дорог и умение внедрять новые технологии позволила им достичь значительных успехов в бизнесе. Деятельность семьи Араповых принесла значительные доходы, развивая различные отрасли производства и стимулируя экономический рост в регионе. Их успех свидетельствует о высоком профессионализме, умении управлять

разнообразными предприятиями и адаптироваться к изменяющимся условиям[14].

Список источников и литературы

1. Арсентьев В.М. Социальные аспекты организации промышленного производства провинциальной России в первой половине XIX века (по материалам Среднего Поволжья). Саранск: Издат. центр ИСИ МГУ им. Н. П. Огарева, 2009. 368 с.

2. Воронин И.Д. Достопримечательности Мордовии. Саранск: Мордов. кн. изд-во, 1982. – 256 с.

3. Грингоф Ф.Г. Промышленность Пензенской губернии до революции // Природа и хозяйство Пензенского края. 1924. № 1. С. 51-71.

4. История Мордовии: в 3 т. Т. 3: От Гражданской войны к гражданскому обществу / Н.М. Арсентьев, В.М. Арсентьев, Э.Д. Богатырев и др. Саранск: Издат. центр ИСИ МГУ им. Н. П. Огарева, 2010. 512 с.

5. Макаркин Н.П. Иван Андреевич Арапов. Саранск: Изд. Константин Шапкарин, 2014. 47 с.

6. Арапова А.П. Генерал-лейтенант Иван Андреевич Арапов: памяти неутомимого скромного деятеля уже позабытого // Пензенское краеведение. 1998. № 1-2. С. 83-84.

7. Шукин Д.С. Вклад литературных занятий провинциальных дворян в культурное наследие Мордовского края XIX столетия // Модернизация культуры: от человека традиции к креативному

субъекту: материалы V Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. / под ред. С.В. Соловьевой, В.И. Ионесова, Л.М. Артамоновой. Самара: Самар. гос. ин-т культуры, 2017. С. 430-435.

8. Шукин Д.С. Культура дворянских гнезд в зеркале провинциального социума: на примере Лашминского имения Араповых // Национальное культурное наследие России: региональный аспект. Материалы IX Всерос. научно-практ. конференции с международным участием, посвященной 50-летию СГИК. Самара, 2021. С. 103-105.

9. Буганов В.И. Российское дворянство // Вопросы истории. 1994. № 1. С. 29-41.

10. Жданов М.П. Путевые записки по России, в двадцати губерниях // Сура. 1997. № 3. С. 200-205.

11. Тюстин А.В. Потомки Н.Н. Пушкиной-Ланской в Пензенском крае // Земство. 1995. № 1. С. 203-224.

12. Чернявская Е. Дворянские усадьбы Пензенского края // Земство. 1995. № 5. С.28-40.

13. Морозов С. История пензенских сословий: дворяне // Пензенские вести. 1996. 17 сент. № 1. 24 с.

14. Тюстин А.В. В поисках культурных сокровищ // Пензенские вести. 1995. 16 сент. 21 с.

15. Марискин О.И., Неяскина А.Н. Дворянская экономия Араповых во второй половине XIX – начале XX в. // Экономическая история. 2017. № 1. С. 58-66.

ANALYSIS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY USING THE EXAMPLE OF THE ARAPOV FAMILY

Kirill Shelementev – 3rd year Bachelor student in Management at the Penza Cossack Institute of Technologies, a branch of the Moscow State University of Technologies and Management named after K.G. Razumovsky (First Cossack University). +7 (963) 109 72 02, kirasa167@gmail.com

Elena Lobacheva - lecturer at the Department of Management and Business Informatics at the Penza Cossack Institute of Technologies, a branch of the Moscow State University of Technologies and Management named after K.G. Razumovsky (First Cossack University) +79675044558, ev1158@yandex.ru. Penza, Volodarskogo Street, 6.

In the history of entrepreneurship, an invaluable part of the evolution of society and the economy is lost. The study of the success of pre-revolutionary entrepreneurs immerses us in a historical context, helping to uncover the factors that contributed to their prosperity and draw lessons that are applicable to our time. The activities of entrepreneurs from past eras, who operated in conditions of limited industrialization, distinguish them as builders of their own success, relying on courage, resourcefulness, and initiative. Digging into their stories not only reflects individual triumphs but also the sociocultural and economic characteristics of that era. In particular, the Arapov family from the Penza Governorate arouses interest, presenting a relevant direction for further research and analysis. This study aims to examine the family entrepreneurship of the Arapov family in pre-revolutionary Russia, focusing on their influence on the region's development. The result will be an analysis of the economic activities of the Arapov family, identifying success factors and the possibility of applying their practices in modern conditions, as well as evaluating their contribution to the development of the Penza region before 1917.

Keywords:

history of entrepreneurship, societal development, economy, pre-revolutionary entrepreneurs, success, factors, initiative, economic characteristics, Arapov family, family entrepreneurship, economic activities

ПОРТРЕТ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

НЕМАЛЕНЬКИЕ ЖЕНЩИНЫ: НЕОЛИБЕРАЛИЗМ И ФЕНОМЕН ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Захарова Д.А.²⁸, Золотова Е.А.²⁹

Исследование направлено на изучение эволюции понятия «предпринимательство» через призму исторического опыта развития женского предпринимательства в России до революции на примере В.А. Морозовой и его влияния на современную предпринимательскую деятельность. Подробно рассмотрены вопросы, связанные с преодолением гендерных стереотипов в семье и обществе, а также проблемой доступа женщин к профессиональной деятельности в государственных и общественных институтах.

Ключевые слова:

биография, гендерные стереотипы, дореволюционное предпринимательство, портрет женщины – предпринимателя, неочевидная революция, неолиберализм

²⁸ Захарова Дарья Александровна – студентка 3 курса бакалавриата, направления подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Финансы и кредит», ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет». Рабочий адрес: 355017, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1. Рабочий телефон: +7 (988)208-53-86. Электронная почта: darya.zakharova.17@mail.ru

²⁹ Золотова Елена Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет». Рабочий адрес: 355017, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1. Электронная почта: ezolotova@ncfu.ru

Введение

В дореволюционной России женское предпринимательство играло ключевую роль в экономическом развитии страны, несмотря на препятствия и ограничения, с которыми сталкивались предпринимательницы того периода. Изучение данной тематики раскрывает важные аспекты истории женского предпринимательства и его значимости для экономического развития современности. В рамках исследования освещается предпринимательский путь женщины той эпохи, демонстрируется, как благодаря стратегическому мышлению и решительности, она смогла оставить значительный след в истории страны. Исследование посвящено анализу развития женского предпринимательства на примере В.А. Морозовой, акцентируя внимание на преодолении гендерных стереотипов в семье и обществе, а также на проблематике доступа женщин к профессиональной деятельности в государственных и общественных институтах.

Тема предпринимательства и его развития на протяжении различных исторических периодов была предметом изучения многих выдающихся ученых, включая Клаудию Голдин, Гарри Бэккера, Кэролайн Крияду-Перес, Фрэнсиса Уокера, Роберта Хизрича и других, однако интерпретация данного феномена значительно варьировалась в зависимости от эпохи. Особое внимание на различные аспекты предпринимательства обращали такие исследователи, как Евгений Щепин, Александр Кравцов, Алексей Марков и др.

Центральным объектом данного исследования выступает женское предпринимательство в контексте дореволюционной России, в то время как

*Разве можно от женщины требовать многого?
Вы так мило танцуете, в Вас есть шик.
А от Вас и не ждут поведения строгого...
А. Вертинский*

предметом анализа является предпринимательский опыт В.А. Морозовой, как выдающейся представительницы женского предпринимательства того времени. Исследование направлено на изучение эволюции понятия «предпринимательство» в контексте истории развития предпринимательской деятельности женщин в России до революции на примере В.А. Морозовой. Цель исследования заключается в изучении эволюции понятия «предпринимательство» через призму исторического опыта развития женского предпринимательства в России до революции на примере В.А. Морозовой и выявления его влияние на современную предпринимательскую деятельность. Следовательно, основные задачи исследования: 1) определить особенности содержания термина «предпринимательство»; 2) провести анализ исторического опыта развития женского предпринимательства в России до революции, обозначить его особенности; 3) изучить современное состояние женского предпринимательства в России, провести контент-анализ СМИ, видеохостингов и социальных сетей; 4) разработать портрет успешной женщины-предпринимателя.

Несмотря на то, что в литературе все чаще признается ценность изучения предпринимательского успеха, таких работ по-прежнему недостаточно. Кроме того, портрет успешной женщины-предпринимателя, разработанный в исследовании, может послужить основой для проведения аналогичных разработок, направленных на выявление детерминант успеха среди начинающих

предпринимательниц. Предполагается, что развитие женского предпринимательства в России до революции было непосредственно зависимо от индивидуальных характеристик женщин-предпринимателей, их происхождения и социальных связей. Эта гипотеза явилась основой для проведения исследования.

Методология исследования опиралась на труды экономистов, работы в области истории России, истории экономических учений, психологии, философии и праксеологии, что позволило осуществить комплексный подход к изучению данной проблематики. В процессе выполнения работы были задействованы различные методы исследования, среди которых можно выделить структурный подход, а также сравнительный и феноменологический методы. Комбинирование указанных методов позволило более глубоко и всесторонне рассмотреть влияние личностных и социокультурных факторов на развитие женского предпринимательства в историческом контексте.

1. Особенности определения семантического содержания термина «предпринимательство»

С самого зарождения человеческой цивилизации предпринимательство стало неотъемлемой составляющей общественной жизни. Античные торговцы, мастера и ремесленники трудились над созданием товаров и услуг, необходимых для существования общества. Их роль была важной как в процессе торговли товарами, так и в распространении культурных и технологических достижений, а также в стимулировании экономического прогресса. Прежде чем рассматривать особенности исторического развития этого явления, необходимо детально исследовать семантическую структуру термина «предпринимательство».

В результате сравнительного анализа предлагается определение предпринимательства как специфической

формы активности, основанной на проявлении инициативы и независимости, с основной целью - максимизации прибыли при учете потенциальных рисков. Истоки предпринимательской деятельности уходят в глубину веков, начиная с эпохи Средневековья, в период зарождения коммерческой деятельности, когда купцы, торговцы и ремесленники становились прародителями современных предпринимателей. Особенно ярко понятие предпринимательства проявило себя в период XVI-XVII вв., что находит отражение в записях С. Шлемпена о его путешествии по реке Святого Лаврентия в 1603 г., где он упоминает о приглашении «посмотреть страну и что там будут предприниматели»[8].

Предпринимательство, как одно из старейших и постоянно развивающихся явлений в истории человечества, обладает обширным наследием, охватывающим период с древнейших цивилизаций до наших дней. Особенно важно изучение исторического развития предпринимательства в России, чья история, полная удивительных перемен и уникальных черт, может быть условно разделена на несколько ключевых этапов. Каждый из этих этапов представляет собой отражение различных этапов развития предпринимательской деятельности в уникальном российском контексте, что делает изучение этой темы особенно ценным и информативным. Поэтому необходимо обратить внимание на одну из самых известных предпринимательниц-женщин.

2. Особенности женской предпринимательской деятельности в дореволюционной России на примере В.А. Морозовой

Вопрос о роли женщин в предпринимательской сфере вызывал и продолжает вызывать множество дискуссий и споров среди экспертов и общественности. Если мы обратимся к истории нашего государства, то можно увидеть, что подобный диспут был актуален на протяжении многих веков,

начиная с древних времен до эпохи расцвета Российской империи. В те времена женщины находились в совершенно уникальном социальном положении, где они сталкивались с целым рядом ограничений, наложенных как государственными институтами, так и патриархальными структурными элементами в семьях. Несмотря на все эти трудности, женщины смогли проявить себя и стать активными участницами экономической жизни страны. Сам процесс, связанный с изменением статуса женщин и их возможностью принимать активное участие в экономической деятельности, происходил постепенно и был тесно связан с изменениями в общественном мнении. Особенно стремительно он развивался в крупных городах России, так как традиционно в них женщины играли более значительную роль, чем на периферии.

Барвара Алексеевна Морозова, урожденная Хлудова, появилась на свет 3 ноября 1848 г. в столице Российской империи, Москве, в семействе прославленного коммерсанта Алексея Ивановича Хлудова. Род Хлудовых берет свое начало из деревни Акатово, что расположена в Высоцкой волости Егорьевского района Рязанской области, где их предки занимались земледелием. Иван Иванович Хлудов, дед Варвары, переехал в Москву после вторжения войск Наполеона и основал здесь свой коммерческий бизнес. Алексей Иванович, ее отец, вместе с братьями возглавлял предприятие, специализирующееся на коммерции хлопка и выпуске хлопчатобумажных изделий [1; 2].

В период после кончины супруга Варвары Алексеевны Морозовой, начался наиболее активный этап её благотворительной работы, направленной преимущественно на поддержку образовательных и медицинских институтов. Анализируя мотивы, побудившие Морозову к такой деятельности, можно выделить несколько

ключевых аспектов. Прежде всего, значимую роль играли гуманистические идеи 1860-х гг., которые в синтезе с христианскими ценностями, сохранявшимися в семье, формировали её мировоззрение. Трагические потери матери и супруга, ушедших из жизни в результате тяжелых заболеваний, также оказали глубокое воздействие на её стремление к благотворительности. Важную роль сыграл и опыт управления крупным промышленным предприятием, который научил Морозову ценить труд рабочих и стремиться улучшить их условия жизни.

Значительное воздействие оказали либеральные круги Москвы, сосредоточенные вокруг газеты «Русские ведомости», где ключевую роль играл главный редактор В.М. Соболевский, позднее ставший мужем Морозовой. Известный режиссер и общественный деятель В.В. Немирович-Данченко отмечал, что Морозова не только активно участвовала в жизни газеты, но, возможно, воплощала в себе идеи, пропагандируемые в ней. Исследователь С. Елпатьевский, анализируя историю газеты ко дню ее 50-летия, подчеркивал, что как Соболевский, так и его сторонники были продуктом интеллектуальной атмосферы 1860-1880-х гг., защищая достижения того времени, такие как судебная реформа, земство, свобода печати, равноправие женщин [1; 2]. Влияние «Русских ведомостей» распространялось далеко за пределы Москвы, затрагивая различные слои общества и влияя на формирование общественного мнения в то время. Важно отметить, что именно благодаря таким выдающимся личностям и изданиям происходило формирование общественного сознания, как итог - общественный прогресс в России. Но утверждать, что благотворительный вклад Варвары Алексеевны Морозовой в образование был исключительно результатом воздействия В. М. Соболевского и близких по духу

товарищей, было бы неверно. Наблюдалось скорее взаимное влияние.

Одним из крупнейших направлений благотворительности Морозовой стало содействие в развитии медицинского образования и науки. Она внесла значительный вклад в создание новых клиник Московского университета, предложив финансовую поддержку для строительства акушерской и психиатрической клиник. Эти пожертвования оказались крайне важными для медицинского факультета Московского университета, поскольку они не только открыли путь к обсуждению возможности создания новой клинической базы для университета, но и после успешного завершения первого этапа проекта.

Личность Варвары Алексеевны Морозовой является образцом для подражания и ярким примером поведенческих особенностей представительницы московской купеческой элиты того времени. Ее поступки и решения были проникнуты укоренившимися христианскими ценностями, которые гармонично сочетались с либеральными идеями о необходимости современного развития городской жизни, особенно в сферах науки и образования [1; 2]. Варвара Алексеевна Морозова отличалась своей готовностью к принятию новейших идей, которые бурно завоевывали умы в те времена, что становилось особенно важным во второй половине девятнадцатого столетия.

Анализируя характеристики предпринимательской активности, можно выделить несколько ключевых моментов. Первое заключается в том, что понятие «предпринимательство» обладает глубокими историческими корнями, проявляя тенденцию к постоянной модернизации и обогащению новыми функциональными атрибутами на протяжении своего развития. Второе важное наблюдение касается гибкости и адаптивности предпринимательской

сферы, которая оказалась доступной и влиятельной как для мужчин, так и для женщин, разрушая стереотипы о гендерных ограничениях в бизнесе.

Варвара Алексеевна Морозова была ярким представителем московского купечества, которое играло значительную роль в экономике и общественной жизни Российской империи. Купечество как сословие сохраняло связь с крестьянскими корнями, что отразилось в подходе Морозовой к современным ей идеям и теориям. Морозова была не только успешной предпринимательницей, но и активной сторонницей модернизации и развития науки и просвещения в московском обществе. Она была открыта для новых теорий и идей, что позволяло ей оставаться в курсе современных общественных движений. Таким образом, история Варвары Алексеевны Морозовой представляет собой интересный кейс влияния окружения на формирование личности и ценностей, а также взаимодействия традиционных и современных аспектов культуры.

3. Портрет успешной женщины – предпринимателя

3.1. «Неочевидная революция»

В рамках данного вопроса, необходимо обратиться к работе Клаудии Голдин (Claudia Goldin), которой присуждена нобелевская премия по экономике за «углубление понимания роли женщин на рынке труда» [5; 6]. В процессе проведения контент - анализа СМИ, а также видеохостингов, мы заметили, что комментаторы и пользователи социальных сетей недооценили работу Клаудии. По нашему мнению, это происходит вследствие «поверхностного» ознакомления с ее работой, в частности, из-за думскроллинга (Doomscrolling) и хейтвотчинга (Hate-watching), иначе говоря, чрезмерного потребления «легкого контента». Но на самом деле Клаудию Голдин наградили за работу, на которую она положила всю свою жизнь, её вклад оценивается как минимум в 23 научные работы. Первая написана ещё

в 1977 г.: «Female Labor Force Participation: The Origin of Black and White Differences, 1870 and 1880» и посвящена участию женщин в трудовой деятельности. Это уже отличает её от образа кричащей и недовольной «феминистки».

Она была вдохновлена работами Гарри Беккера (Gary Becker), который открыл современную экономику домашнего хозяйства, предложил рассмотреть семью как экономического агента, максимизирующего свою полезность, то есть решения в семье принимаются исходя из максимальной выгоды. И когда капитал приходит в семьи в виде холодильника или пылесоса, то рабочая сила в семье высвобождается и инвестируется в экономику. Мы понимаем, что одним из супругов, который полностью специализировался на работе по дому, всегда была женщина. И если с мужчинами дело обстоит довольно просто, то роль женщины сложнее и зависит от исторического периода и стадии развития общества.

3.2. «Экономическая археология»

Для проведения тщательного феноменологического анализа, было решено воспользоваться данными за 200 лет. Но вот тут возникла первая проблема - этих данных просто нет. Дело в том, что в статистике 19-го в.а женщина существовала только в двух случаях: была одинока или овдовела. В случае, если женщина выходила замуж, она непременно становилась «невидимой», потому что переставала производить товары и услуги. Это сейчас у нас есть удобные интерактивные таблицы национальных статистических бюро с метриками, но 200 лет назад данные были на бумаге и скудны на показатели. Большинство из нас считает, что участие женщины в экономике менялось линейно (то есть в 19 в. женщин за «человека» не считали, а после приходит цивилизация, социальное равенство, нормы морали, и женщины уравниваются в правах с мужчинами). Но это не так!

На самом деле в начале 19 в. женщины активно работали на

предприятиях своих мужей (что не учитывала официальная статистика - деятельность замужних женщин не была отражена), но с приходом индустриализации возникает сильная просадка. Ирония в том, что в аграрное время участие женщины в экономике было примерно таким же как сейчас. После смерти мужа, женщины могли и даже продолжали семейное дело (а мы понимаем, если человек после смерти партнера может продолжить совместное дело, значит он обладал соответствующими компетенциями в этом деле). Получается, что до того, как произошла промышленная революция, женщины больше участвовали в экономике, что, кстати, разрушает стереотип о том, что где выше ВВП, там больше участие женщин в экономике.

3.3. «Аграрная эпоха - время возможностей, путь к неолиберализму»

В период индустриализации женщины меньше присутствовали на рынке труда. С приходом заводов оплата труда зависела от производительности. Существовала гендерная сегрегация на производстве, ведь женщины чаще работали в текстильной, швейной, обувной и других отраслях, там, где изначально была невысокая оплата труда и ограниченные возможности для продвижения. В период индустриализации работа из дома переходит на завод. И если для мужчины покинуть дом было в порядке вещей, то для женщины - это социальное осуждение. Времена изменились, а привычки - нет. Поскольку логика, ограничения и рационализация женского предпринимательства коренятся в социальном и экономическом неравенстве, женщины формулируют свой выбор как результат сугубо личного, индивидуального жизненного выбора. Это стремление соответствует неолиберальным подходам к труду, где сложные структурные проблемы решаются главным образом посредством индивидуальных действий.

В зависимости от точки зрения, неолиберализм может иметь различные значения. Общепринятое представление о неолиберализме, разделяемое большинством экономистов и специалистов в области социальных наук, гласит, что концепция неолиберализма возникла в результате значительных изменений в 1970-1980-х гг., что привело к обширным реформам в экономической и социальной политике. Этот подход определен как теория, форма дискурса и гегемонистский проект, направленный на восстановление условий для накопления капитала и возрождение влияния экономических элит. Неолиберализм, в своей современной интерпретации, остается многоаспектным – одновременно идеологией, гегемонистским проектом, дискурсом, методом управления и распространением экономической логики в сферах, которые ранее не рассматривались как экономические. Тем не менее, неолиберализм остается значительной экономической и социальной силой.

Рынок играет важную роль для компаний, поскольку они стремятся расширить свои возможности, предлагая товары и услуги в новых сферах. С другой стороны, для семей рынок становится границей, которая определит потребности и желания в покупке таких товаров и услуг. В контексте капитализма конкуренция идет не только между компаниями, но и среди семей, особенно в контексте роли женщины и матери. С появлением неолиберальной рыночной логики забота о детях стала объектом коммерциализации и отчуждения. Мамы-предприниматели одновременно принимают и отвергают эту тенденцию коммерциализировать заботу. Они сопротивляются идее превращения заботы в товар, предпочитая самостоятельно заботиться о своих детях, в то время как другие матери полагаются на услуги няни.

Если мы обратимся к автобиографиям, опубликованным в

социальных сетях и видеохостингах, бизнесмены подчеркивают, что они начинали свое дело с нуля за обеденным столом с ограниченными ресурсами, но неустанно трудились. В данном контексте раннее материнство не рассматривается как период адаптации к новым обстоятельствам и уходу за детьми, а скорее как перерыв, во время которого они могли размышлять о возможностях для своего дела. Они подробно описывают свои деловые и жизненные ситуации как результат собственных усилий и личного выбора. Идея самопознания и индивидуализации, являющаяся ключевой в неолиберальном мире, активно продвигается в предпринимательской среде, будь то в социальных сетях или на веб-ресурсах, посвященных их бизнесу. Все это формирует образ успешного предпринимателя, который самостоятельно строит свою историю бизнеса.

3.4. Портрет современной женщины - предпринимателя

В данной научно-исследовательской работе было проведено феноменологическое исследование женского предпринимательства. Этот подход дал нам возможность глубоко проникнуть в сущность явления и выявить характерные черты, которые отличают успешных бизнесвумен. В результате было сформировано четкое представление о ключевых чертах, которые их выделяют. При проведении исследования было уделено особое внимание женщинам-предпринимателям в дореволюционной России, в частности, В.А. Морозовой, А.А. Полторацкой, А.В. Растеряевой, В.И. Фирсановой и другие [1; 2]. Анализ их роли и вклада в экономику предреволюционной эпохи представляет большой интерес, поскольку это позволяет глубже понять динамику и особенности предпринимательской деятельности того времени. Кроме того, такой подход раскрывает уникальные социальные и культурные аспекты, с которыми сталкивались женщины-

предприниматели, когда на них накладывались определенные ограничения и стереотипы, затруднявшие их профессиональное развитие и самовыражение.

Портрет успешной женщины-предпринимателя представляет собой уникальное сочетание качеств, которое не поддается стандартам и шаблонам. Она не просто обычная женщина, а настоящая героиня, готовая преодолевать все препятствия и достигать целей вне зависимости от обстоятельств. Ее храбрость и решимость позволяют ей идти вразрез с ожиданиями общества, искренне веря в свои собственные способности и силу. Женщина-предприниматель обладает уникальным сочетанием лидерских качеств и интуиции. Ее способность чувствовать, предвидеть и принимать верные решения делает ее поистине удивительной. Гибкость мышления и способность быстро адаптироваться к переменчивым условиям помогают ей успешно преодолевать трудности и находить нестандартные, инновационные решения. Каждый новый день для женщины-предпринимателя – это возможность для личностного развития и самовыражения. Она стремится к совершенству и не останавливается на достигнутом, всегда находясь в поиске новых возможностей и горизонтов. Несмотря на все препятствия, которые могут возникнуть на ее пути, она не теряет веру в себя и свои цели, продолжая двигаться вперед, вдохновляя окружающих своим примером и достижениями.

При этом, важно отметить, что одним из ключевых факторов, определяющих успех женщин-предпринимателей в дореволюционной России, являлось то, что часто остается незамеченным исследователями: женщины достигали выдающихся результатов в основном благодаря своему происхождению, состоятельным родителям и мужьям, а также своим связям. Мы задались вопросом: «А в 21 веке многое

ли изменилось в отношении женского предпринимательства?».

3.5. Ожидание – самосбывающееся пророчество

Ожидание – самосбывающееся пророчество. От ожидания будущего зависит то, что мы будем делать в настоящем, чтобы оправдать свои ожидания. За 200 лет человечество сократило разрыв в зарплатах мужчин и женщин почти в 3 раза. Но что мешает нам приблизить к идеальной ситуации полного паритета? Ответ: Эффект родительства! Этот последний значимый барьер для достижения паритета имеет биологический характер. До, в момент, и после рождения ребенка женщина вынуждена прервать свой профессиональный путь, в то время как мужчина продолжает строить карьеру. За 10 лет рабочего пути, женщина прерывает карьеру, в среднем, на 1 год, тогда как мужчина – 1,5 месяца. Оказалось, даже 2 часа работы сверх нормы имеют колоссальное влияние на наш доход, он растет экспоненциально. Женщины получают штраф за то, что требуют гибкого графика работы, позволяющего им по первому зову бежать к ребенку. Мужчины, напротив, получают премию за гибкость, позволяющую им по первому зову бежать к работодателю или клиенту.

Важно понимать, если с 1790 г. дочери видели своих матерей, которые все реже участвовали в переходном этапе экономики, достигая дна в начале 19 в., то в период с 1970-х гг., дочери поняли, что работа – это нормально, даже после замужества и рождения ребенка, и они уже были готовы вкладывать ресурсы в свое образование. В наше время наблюдается значительный рост женского предпринимательства, что становится все более заметным. Среди общего числа предпринимателей и самозанятых лиц, их насчитывается целых 15,3 млн. чел., причем примерно 12,9 млн. из них приходится на представительниц прекрасного пола – 44%. При этом, доля женщин-руководителей и владельцев компаний уже превышает

отметку в 40% [7]. Что и подтверждает исследование, проведенное Тинькофф Бизнес 8 марта 2023 г. [3].

Популярность сферы бизнеса среди женщин можно объяснить несколькими факторами:

1. Прежде всего, важно отметить, что специальный налоговый режим для самозанятых играет важное значение для запуска собственного бизнеса и обеспечивает возможность плавного выхода из него при необходимости.

2. Кроме того, стоит упомянуть о государственной поддержке для начинающих предпринимателей, которая включает в себя разнообразные меры: консультации, обучающие мероприятия, помощь в разработке бизнес-планов.

3. Женщины стремятся расширить свои знания и навыки для успешного старта своего дела. Не следует забывать и о региональных программах, включающих различные инициативы, такие как форумы, клубы, наставничество.

Так, в Ставропольском крае реализуется программа под названием «Мама-предприниматель» [4]. В ходе данной инициативы были рассмотрены различные аспекты, связанные с юридическим регулированием предпринимательской деятельности и государственной поддержкой. Особое внимание уделялось выявлению и группировке целевой аудитории, разработке бизнес-плана, использованию маркетинговых стратегий и выходу на онлайн-площадки. Участники смогли узнать истории успеха от опытных и процветающих предпринимателей региона, что стало вдохновляющим и познавательным опытом для каждого. В целом, участие в таких инициативах и программах способствует развитию предпринимательского потенциала у женщин и созданию благоприятной среды для успешного развития собственного бизнеса. В целом, чтобы увеличить участие женщин в бизнесе, необходимо объединить усилия государства,

предпринимательского сообщества, инициатив граждан. Только совместными действиями и созданием благоприятной обстановки получится обеспечить равные возможности для всех предпринимателей, независимо от их пола.

Заключение

Женское предпринимательство — это не только умение балансировать между семьей и работой, но и сложное взаимодействие различных факторов: культурных, экономических и бытовых. Материнство, предпринимательство и цифровые технологии переплетаются в жизни мам-предпринимателей, формируя их взгляды на семейные ценности, профессиональную деятельность и самовыражение. Исследуемые женщины активно используют «повседневный технопрогрессивизм» в своей жизни, чтобы преодолеть разнообразные культурные и экономические препятствия, возникающие из-за сложной структуры общественных отношений. Современные мамы сталкиваются с противоречивыми ожиданиями, поддерживаемыми идеями о «личном выборе» в неолиберальной и феминистской среде. Участницы исследования рассматривают неравенство как результат собственного индивидуального выбора, а не как следствие традиционного гендерного распределения труда или отсутствия равных возможностей как для женщин, так и для мужчин.

Пока цифровые технологии используются для взаимодействия с обществом, они формируют окружающую среду, ориентированную на личность, с акцентом на самовыражение и конкурентный прогресс. В этом контексте обращение к цифровым технологиям и медиа для преодоления этого неравенства становится необходимостью, открывая новые перспективы для решения сложных проблем и преодоления барьеров. Тем не менее предпринимательницы, возможно, не в состоянии адекватно разрешить напряженность и неравенство в своей повседневной жизни из-за того, что

неолиберальная «идеология самостоятельности» становится доминирующей структурой, через которую они интерпретируют свои жизненные истории. Данное исследование показало, как менялось участие женщин в предпринимательской деятельности. Дискриминация существовала всегда, и зачастую равный доступ к образованию не решал проблему. Все зависит от множества факторов. Парадоксально, что мы находимся в том историческом периоде, когда активно поднимают проблему «угнетения патриархатом», но именно в наше время равноправие мужчин и женщин находится на своем пике.

Список источников и литературы

1. Бахтина З.И. Клинический городок на Девичьем поле – памятник меценатства и благотворительности // Морозовы и Москва. М., 1998.

1а. Власов П.В. Благотворительность и милосердие в России. М., 1997.

2. Дубровина А.В. Личная история В. А. Морозовой. Мотивы благотворительной и общественной деятельности // Вестник ПСТГУ. Серия 2: История. История РПЦ. 2011. № 41.

3. Исследование Тинькофф Бизнеса: количество предпринимательниц за три года выросло на 22%. URL: <https://www.tinkoff.ru/about/news/08032023-tinkoff-business-research-number-of-women-entrepreneurs-has-grown-by-22-percent-in-three-years/>

4. На Ставрополье стартовала программа «Мама-предприниматель». URL: <https://stavinvest.ru/press/news/12223/>

5. Пресс-релиз о присуждении Нобелевской премии по экономике. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2023/press-release/>

6. Почему женщины зарабатывают меньше мужчин: объяснение нобелевского лауреата. – URL: <https://journal.tinkoff.ru/news/nobel-economics-2023/>

7. Сегодня 4 млн. женщин развивают свой бизнес в статусе самозанятых. URL: <https://amr.ru/press/publications/10879/>

8. Эриашвили, Н.Д., Джафаров Н.Д. Предпринимательство на Руси с IX до XIX в. // Вестник Московского университета МВД России. 2010. № 4. С. 67-70.

NOT SMALL WOMEN: NEOLIBERALISM AND THE PHENOMENON OF WOMEN'S ENTREPRENEURSHIP

Zakharova Darya Alexandrovna – 3rd year undergraduate student, direction of training «Economics», profile «Finance and Credit» North Caucasus Federal University. Working address: 355017, Stavropol, st. Pushkina, 1. Work phone: +7 (988)208-53-86. Email: darya.zakharova.17@mail.ru

Elena Zolotova– Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Finance and Credit North Caucasus Federal University. Working address: 355017, Stavropol, st. Pushkina, 1. Email: ezolotova@ncfu.ru

The research is aimed at studying the evolution of the concept of «entrepreneurship» through the prism of the historical experience of the development of women's entrepreneurship in Russia before the revolution on the example of V.A. Morozova and identifying its impact on modern entrepreneurial activity. The issues related to overcoming gender stereotypes in the family and society, as well as the problems of women's access to professional activities in state and public institutions, are considered in detail.

Keywords:

biography, gender stereotypes, pre-revolutionary entrepreneurship, portrait of a female entrepreneur, non-obvious revolution, neoliberalism.

ПОРТРЕТ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ЖЕНЩИНЫ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬНИЦЫ НА ТЕРРИТОРИИ ТОБОЛЬСКОЙ ГУБЕРНИИ (1863-1917 гг.)

Просвиркина В.В.³⁰, Задорожная О.А.³¹

Данная статья посвящена истории предпринимательниц Тобольской губернии, их причинах вступления в товарно-денежные отношения и направления деятельности. Статья знакомит с правовыми возможностями, жизненной активностью и имуществом, которые обладали женщины-предпринимательницы. Благодаря прекрасному полу Тобольской губернии появлялись лавки, магазины, предприятия и т.д., которые играли важную роль в процессе социально-экономического, общественно-культурного развития региона.

Ключевые слова:

купчихи, мещанки, крестьянки, предпринимательницы, торговые дома, товарищество, Тобольская губерния, товарно-денежные отношения

³⁰ **Просвиркина Валерия Владимировна** - магистрант 1 курса направления «Отечественная история» Сургутского государственного университета. Рабочий адрес: 628408, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Энергетиков, д. 8. Рабочий телефон - 8 (3462) 76-30-34. Контактный телефон автора: 89224420995 Эл. адрес автора: lerka_19_06@mail.ru

³¹ **Задорожная Ольга Анатольевна** - научный руководитель, кандидат исторических наук, доцент кафедры истории России в Сургутском государственном университете (СурГУ), г. Сургут, ул. Энергетиков 8. Телефон: 89222574507. Электронная почта: zadorozhniaya.olga@yandex.ru

Понятие «женское предпринимательство» получило широкое распространение на практике, так, по данным Федеральной налоговой службы России, доля деловых женщин составляет 40,2%, а доходы самозанятых женщин превысили 100 млрд. руб., что составляет 32% от общего дохода самозанятых. Есть много работ, которые посвящены истории торговли, женскому предпринимательству, купечеству. Они моментами касаются темы исследования, но все равно дают понимание факторам, объясняющим трудности женщин в предпринимательстве, как в современности, так и в истории. Ведь женское предпринимательство оказывает влияние на экономическое развитие, особенно в Тобольской губернии. Можно выделить причины, поспособствовавшие вступлению и развитию женского предпринимательства в Тобольской губернии (1863-1917 гг.). К ним можно отнести: правовой статус, активная жизненная позиция и недвижимость.

1. Правовые возможности можно разделить на внутрисемейные и экономические. *Права женщин внутри семьи.* В законодательстве согласно ст. 100 «Закона о состояниях», женщина становилась обладательницей всех прав и льгот купеческого сословия, во-первых, по происхождению, а во-вторых, она получала их со вступлением в брак[15, 100]. Согласно ст. 103 «Законов гражданских» женщине позволялось при необходимости заниматься делами мужа в период его отсутствия[15, 103]. Муж и жена не могли распоряжаться имуществом друг друга без доверенности. В «Законах гражданских» указывалось, что вдова становилась главой семьи до совершеннолетия детей, и все домашнее хозяйство записывалось на нее[15, 109].

Экономические права. По «Положению...» для занятия промышленностью и торговлей женщине требовалось гильдейское или промысловое свидетельство, которое надо брать

ежегодно[13, 4]. В соответствии с «Уставом о промышленности фабричной и заводской», женщина имела право распоряжаться не только предприятиями, но и выпускаемой продукцией. Происходят изменения купеческого свидетельства. 3-я гильдия была ликвидирована, а 1 гильдия была для оптовой торговли, а 2 для розничной[22, 11]. Женщина брала промысловое свидетельство для мелкой, разносной и развозной торговли. Были введены билеты для торговых и промышленных учреждений. Крестьянки, вывозившие продукцию на рынок, могли торговать без свидетельств и билетов, т.е. беспроцентно. Итак, уставы, положения и законы давали ввести торговые отношения, создавать предприятия, а семья не была препятствием. Вследствие чего законодательство не ограничивало действия женщин в развитии предпринимательства в Тобольской губернии.

2. Активная жизненная позиция. Современники так описывали тюменских женщин: «Промышленная жизнь вызвала к деятельности даже тюменскую женщину. Ее можно видеть торгующей на рынке, в лавке и работающей в швейной мастерской»[16, 75]. В воспоминаниях купца Н. Чукмалдина было написано: «В Тюмени, в Гостином дворе, было с мануфактурными товарами до двух десятков лавок, и половина их велась и управлялась женским персоналом. Я также знал множество ремесленных семей, потерявших главу семьи – мужчину, которые потом руководимы были женою умершего, а заведенное ремесло продолжалось и развивалось безостановочно»[23, 97]. Представительницы активно занимались ремесленным делом: «В Тобольске... наиболее же видное из мелких ремесел скорняжное, которым занимаются женщины. Выделанные меха, преимущественно беличьи, сбываются на Ирбитской и Ишимской ярмарках»[11, 37].

Так, женщины имели желание заниматься торговлей, с одной стороны, из-за активной жизненной позицией, а с другой, из-за необходимости улучшить свое материальное положение, ради себя и детей.

3. Недвижимость. Бытовые условия у женщин были связаны с их торговлей, потому что дом был не только жилищем, но и лавкой, магазином и складом[3, 324]. На втором этаже обычно жила семья, на первом могла быть лавка, кабинет или склад[8, 46]. Предпринимательницы могли приобрести дома при покупке либо переезжая в дом мужа, либо по наследству[4, 34]. Например, купчиха Воробейникова приобрела по наследству двухэтажный дом, в котором был магазин, а также склад. Тобольская купчиха Ершова, проживала в родовом имении мужа. Двухэтажный каменный дом состоял из жилых помещений, магазина с товарами и подсобных помещений[12, 24]. После ее смерти, состояние переходит к дочери Ольге, в 1913 г. открывшей нотариальную контору. Растущая капитализация оказывала воздействие на строительство торговых зданий, которые способствовали товарно-денежным отношениям. Здания давали не только доход, но и статус, который показывал благополучие.

Так, можно сказать, что законодательство в области правоотношения в семье и экономики предусматривали условия для введения торговли и неограниченного положения в семье. Активная жизненная позиция дала толчок развитию женского предпринимательства, благодаря желанию участвовать в торговле для улучшения своего статуса либо преодоления трудностей с финансами. Женщины имели апартаменты, в которых могли не только жить, но и использовать в торговле.

К актуальным бизнес-решениям можно отнести сотрудничество между предпринимателями для достижения определенных целей: рекламы услуг,

привлечения клиентов, знакомства с влиятельными людьми и т.д. Сотрудничество помогало удержаться или расширить свою деятельность. Активность предпринимательниц прослеживалась в городах: Березов, Курган, Ишим, Сургут, Тюмень, Тобольск, Туринск, Тары и Ялуторовск. **Направления деятельности у женщин-предпринимательниц:**

1. **Торговля.** Лавка считалась важной точкой для торговли среди горожан и крестьян. С помощью лавки можно было распространять городские товары среди крестьян и наоборот. Торговлю можно разделить на розничную, оптовую и смешанную (то есть розничная и оптовая)[3, 324]. Распространенным видом торговли была розничная. Женщины начинали торговать с первой половины дня до полудня. Так, продажей бакалейными товарами в собственной лавке занимались купчихи Лапшина, Хлызова, Коковина, Илясова в Кургане[17, 36]. Незамужняя тарская купчиха Поварнина торговала мануфактурными товарами, с капиталом 2,5 тыс. руб. сер.[20, 209]. Наряду с лавками появились и магазины. Они были рассчитаны на более платежеспособных клиентов: помещения отличались пространством, торговым оборудованием, ассортиментом товаров и сервисом. Так, Рычкова помогала мужу в розничной торговле, также сама занималась продажей мануфактуры в семейном магазине в Туринске[5, 36].

Нередко, что после смерти мужа жена продолжала семейное дело, например, Ершова возглавила торговый дом. Ей удалось не только сохранить семейное дело, но и объединить кожевенные заводы родственников мужа[2, 79]. Колокольникова после смерти мужа стала во главе, вместе с сыновьями, торгового дома «И. П. Колокольникова Наследники», занимаясь продажей хлеба, сахара и чая[1, 44]. С появлением компаний, женщины становились как вкладчиками, так и товарищами. В Тюмени в предпринимательских компаниях 30,7%

вложенного капитала принадлежало женщинам. Так, в 1912 г. в тюменское коммандитное общество «З.С. Лагина и Ко», входила купчиха Лагина. Общество занималась продажей мануфактуры, а также чаем и сахаром. Соколова открыла лавку москательных и аптечных товаров: разместилась в деревянном доме, а в 1909 г. приобрела каменный дом. Впоследствии чего расширила ассортимент и стала продавать пиротехнику, специи, материалы для стирки одежды и т.д.

В Тобольской губернии были сосредоточены оптовые базы и склады. Так, супруги Бушуквы занимались мелкооптовой торговлей, которую осуществляли в Тюмени. Также Полякова осуществляла оптовые поставки в село Иткуль, Аникина торговали универсальными товарами в селе Пермском. В деятельности предпринимательниц присутствовало еще сочетание оптовой и розничной торговли, т.е. смешанной. Так, купчихе Олигер принадлежал магазин модной одежды, который имел спрос среди модниц. Можно было приобрести оптом и в розницу ткани, одежду и т.д. При этом некоторые женщины разъезжали по населенным пунктам для продажи товаров - украшений, одежды, дорогих металлов, медных и других товаров.

2. Недвижимость. В Тобольской губернии в исследуемый период присутствовала сдача в аренду помещений. Так, семье Ершовых принадлежал каменный и деревянный дома в Подчуващской слободе, в которых сдавали квартиры. Ершова занималась скупкой домовых строений, как одна, так и вместе с другими купцами Тобольска. Именно недвижимость стала источником для получения прибыли. 28 мая 1915 г. Шух построила каменное помещение, которое сдавала Союзу Сибирских маслодельных артелей[7, 77]. Итак, в качестве арендодателя выступали женщины, которые самостоятельно следили за платой проживания.

3. Услуги населению. К ним можно отнести: создание фотографий и обслуживание клиентов в своих заведениях. Фотографией занималась Уссаковская, которая в Тобольске открыла фотостудию. Благодаря качеству работ и наличию нового оборудования, присутствовал спрос на ее услуги. Приходили к ней даже знаменитости: Распутин, а также семья императора[19, 438].

В пароходстве для привлечения пассажиров происходило улучшение сервиса. В портах и на пристанях люди могли ознакомиться с маршрутными картами, ценами и т.д.[3, 9]. Питание осуществлялось через торговые точки - буфеты, где было разнообразное меню. Так, Ф.В. Корнилова, возглавлявшая контору «И. Корнилов и Наследники», в пароходах для удобства пассажиров предусмотрела вентиляцию, отопление, буфет и т.д.[3, 10]. В исследуемый период предпринимательницы для привлечения клиентов уделили внимание всем направлениям сервисного обслуживания.

4. Промышленное и ремесленное направление. Во второй половине XIX в. женщины стали играть весьма важную роль в экономике губернии. Они включались в промышленные и торговые компании, и предприятия. Гилева являлась главой торгового дома «Гилева и Ко»[18, 48]. Компания владела колокольню-литейным заводом. Давыдовская владела винокурненным и спирто-водочным заводом. Перед Первой мировой войной купчиха открыла в Тюмени табачную фабрику и пивной ресторан. В 1890-е гг. пароходная компания Корниловой имела конторы в Тюмени, Тобольске и Томске. У компании были паровые суда - «Сын», «Отец» и т.д. Пяткова владела пароходством в Таре, в состав которого входили пароходы «Малокрасноярец», «Добряк» и «Павлодар». Женщины были руководителями, которые нанимали рабочих для выполнения

производственных работ, вследствие чего происходило развитие направления.

5. Сельское хозяйство и сельскохозяйственные промыслы.

Традиционным делом оставалось сельское хозяйство. В Таре для местных мельничных и крупных предприятий были сосредоточены большие объемы зерновой продукции, которые привели продажам хлеба, которая занималась Окунева. Купчиха Шух в Кургане разводила и продавала кур, которые отличались высокой яйценоскостью. А.Я. Панфилова, жена владельца маслозавода в Сибири, следила за фермой породистого молочного скота, а также занималась выращиванием кормов. Торговала такими товарами как семена зерновых культур, сырами и маслом. Калижникова продавала хлеб и жировые товары [6, 9].

Женщины-предпринимательницы в основном занимались торговым направлением, потому что торговля в лавках была более доступной формой. Рассматривая процесс женского предпринимательства, можно сказать, что благодаря вступлению Тобольской губернии в рыночную систему, а также с изменением законодательства, произошло вступление в предпринимательство других сословий, расширение прав женщин внутри семьи и в торговле, вследствие чего прекрасный пол разных сословий видел перед собой новые возможности. По своему желанию женщины выбирали направления бизнеса и приобретали сертификаты или билеты для торговли. Женщины в зависимости от своего положения имели разное имущество: кто-то начинал с лавки, а кто-то уже имел завод. Развитию женского предпринимательства способствовали семейно-родственные отношения. В рамках семьи могли создаваться торговые дома, технические и управленческие знания передавались через родственные связи и семью. В торговые дома женщина могла входить наравне с мужчинами.

К причинам развития женского предпринимательства в Тобольской губернии можно отнести правовой статус женщин - независимость имущества, право вести деловые переговоры и заключать сделки, брать на свое имя сертификаты или билеты на ту или иную торговлю, без согласия мужа. Жилищные условия давали женщинам возможность сдавать в аренду, либо открыть там магазин. Но можно сказать, что предпринимательницы были больше сконцентрированы на торговом направлении.

Список источников и литературы

1. Барышников М.Н., Барышникова Т.Е. Женщины в структуре российского предпринимательства в начале XX века (по материалам переписей городского населения) // Предпринимательство и общественная жизнь Петербурга. Очерки истории : сб. ст. СПб.: 2002. С. 43–50.
2. Беспалова Ю.М. Ценностные ориентации в культуре западно-сибирского предпринимательства второй половины XIX – начала XX вв. Тюмень, 1998. 204 с.
3. Гончаров Ю.М. Женщины фронта: сибирячки в региональном социуме середины XIX – начала XX в. // Социальная история: ежегодник. М., 2003. С. 324–341.
4. Гончаров Ю.М. Семейный быт горожан Сибири второй половины XIX – начала XX в. Барнаул: Азбука, 2004. 132 с.
5. Дихляр Г.А. Внутренняя торговля в дореволюционной России. М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1960. 237 с.
6. Зоркальцев А.В. Купцы II гильдии // Вестник Тарского уезда. 2021. № 1 (8).
7. Калмыков С.В. Организационные формы предпринимательства в России // Бовыкин В.И., Гавлин М.Л., Епифанова Л.М. и др. История предпринимательства в России. М.: РОССПЭН, 2000. Кн. 2: Вторая половина XIX – начало XX в. С. 77–107.
8. Мельников М.В. Женское предпринимательство в период социально-

экономических трансформаций: опыт второй половины XIX – начала XX в. // Вестник НГТУ им. Р. Е. Алексеева. 2012. № 3. С. 46–51.

9. Омский телеграф. 1910. 26 авг. № 89. С. 2–6.

10. Омский телеграф. 1910. 27 авг. № 99. С. 4–6.

11. Павлов А.А. Очерки и заметки из скитаний по берегам Туры, Тобола, Иртыша и Оби: 3.000 верст по рекам Западной Сибири. Тюмень: И.И. Игнатов, 1878. 164 с.

12. Памятная книжка Тобольской губернии на 1915 г. - Тобольск: Издание Тобольского Губернского Статистического комитета, 1915. 159 с.

13. Положение женщин в правовом поле Российской империи на рубеже XIX-XX вв.: публикация законодательных актов / авт.-сост. О.Б. Вахромеева; ред. Н.И. Юшкевич]. СПб., 2006. 341 с.

14. Свод законов Российской империи. СПб.: 1879. Т. XI. Ч. II. 645 с.

15. Свод законов Российской империи. СПб.: Изд. Юридич. кн. склада Право, 1911. Т. IX. 1032 с.

16. Семилужский Н.М. Письма о Сибирской жизни // Дело. 1868. № 5. С. 72-110.

17. Сметанин С.И. История предпринимательства в России: курс лекций. 4-е изд., стер. М.: КноРус, 2020. 192 с.

18. Сорокина Н.Л. Участие женщин в торговых домах Западной Сибири в конце XIX – начале XX вв. // Вестник Югорского гос. ун-та. 2012. Вып. 1 (24). С. 45–50.

19. Тобольский биографический словарь. Екатеринбург: Уральский рабочий. 2004. 575 с.

20. Торгово-Промышленный справочник на 1914 год. Екатеринбург, 1914. 410 с.

21. Уральский Торгово-Промышленный адрес-календарь на 1899 год. Пермь: Вершов, 1899. 228 с.

22. Устав о промышленности фабричной и заводской // СЗРИ. СПб., 1879. Т. XI. Ч. II. 1239 с.

23. Чукмалдин Н.М. Мои воспоминания. Тюмень: СофтДизайн, 1997. 368 с.

WOMEN ENTREPRENEURS IN THE TERRITORY OF TOBOLSK PROVINCE (1863-1917)

Valeria Prosvirkina - 1st-year undergraduate student in the field of "National History" at Surgut State University. Work address: 628408, KhMAO-Yugra, Surgut, Energetikov str., 8. Work phone - 8 (3462) 76-30-34. Author's contact phone number: 89224420995 Author's email address: lerka_19_06@mail.ru

Olga Zadorozhnaya -scientific supervisor, Candidate of Historical Sciences, Associate Professor of the Department of Russian History at Surgut State University (Surgut State University), Surgut, 8 Energetikov str. Phone: 89222574507. Email address: zadorozhniaya.olga@yandex.ru

This article is devoted to the history of businesswomen of the Tobolsk province, their reasons for entering into commodity-money relations and areas of activity. The article introduces the legal opportunities, life activity and property that women entrepreneurs possessed. Thanks to the beautiful floor of the Tobolsk province, shops, shops, enterprises, etc. appeared, which played an important role in the process of socio-economic, socio-cultural development of the region.

Keywords:

merchants, philistines, peasant women, businesswomen, trading houses, partnership, Tobolsk province, commodity-money relations

ЭТИКА БИЗНЕСА И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

ИСТОРИЯ ДОБРЫХ ДЕЛ ДИНАСТИИ ЕЛЕЦКИХ КУПЦОВ ЗАУСАЙЛОВЫХ

Ефанова П.Н.³², Гурина М.А.³³

Статья посвящена истории предпринимательства и благотворительности династии елецких купцов Заусайловых, а также судьбе потомков этого рода. Жизнь и дела одного из видных представителей рода - Александра Николаевича Заусайлова, рассматривается через призму возрождения меценатства в России на современном этапе развития, дается оценка масштабам хозяйственной и социальной деятельности купца: строительство фабрик, храмов, приютов, других социально значимых объектов. Результатом исследования становится оценка вклада династии Заусайловых в развитие Липецкого края, а также выводы о необходимости сохранения исторической памяти и интеграции наследия династии в общую концепцию развития территории.

Ключевые слова:

династия, купцы Заусайловы, Елецкая табачная фабрика, предпринимательство, меценатство, благотворительность

³² Ефанова Полина Николаевна – студентка 1 курса направления «Менеджмент» Липецкого филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. (г. Липецк, ул. Интернациональная, д. 3. Телефон: +7(905) 681-03-53. Электронная почта: polina.efanova.2005@gmail.com

³³ Гурина Мария Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент Липецкого филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. (г. Липецк, ул. Интернациональная, д. 3. Телефон: +7(905) 179-16-91. Электронная почта: mag30@mail.ru

Введение

Елец – это древний город, расположенный в Липецкой области. Его богатая история насчитывает более 800 лет: в этом году Ельцу исполняется 878 лет. За это время город пережил множество событий, которые оставили свой след в истории и культуре. В Ельце довольно много памятников и архитектурных достопримечательностей, которые были построены более столетия назад социально ответственными предпринимателями и дожили до наших дней. Например, один из символов города Ельца – Елецкая табачная фабрика, которая была основана в 1858 г. купцом Заусайловым, имеет свою уникальную историю, хранящую память о целой династии меценатов и благотворителей этого города[15]. Изучение материалов о дожившем до нашего времени здании фабрики и других объектов хозяйственной и социальной деятельности предпринимателей прошлого – это сохранение культурного наследия Липецкой области и ценный

опыт меценатства для будущего поколения.

Предметом нашего исследования выступает социально ответственное предпринимательство, благотворительность и вклад в развитие города Ельца династии Заусайловых, воплощенный в строительстве церквей, фабрики, объектов социального значения в XIX – начале XX вв.

Заусайловы как династия елецких купцов

Заусайловы – это династия потомственных елецких купцов, которая насчитывает три поколения. Она известна своей деятельностью, направленной на развитие города, а также благотворительностью. Так, дед одного из известных представителей этого рода Заусайлова Александра Николаевича был основателем табачной фабрики в городе Ельце, а затем сын и внук достраивали её, внедряли новые технологии для производства табачной продукции. Семья Заусайловых была очень большой, однако, дружной.



Рисунок 1. Семья купцов Заусайловых. Фото конца 19 в.

В нашем исследовании речь пойдет об Александре Николаевиче Заусайлове – русском купце 1 гильдии, промышленнике и благотворителе. Его имя широко известно жителям Ельца, поскольку в свое время он сделал много полезного для этого города, и дела его меценатства дошли и до наших времен. Александр Николаевич Заусайлов – старший сын Николая Гавриловича Заусайлова. Николай

Гаврилович Заусайлов (1846–1886) являлся елецким купцом 2 гильдии, занимался развитием табачной фабрики на Манежной улице города, которую основал его отец – Гаврила Михайлович Заусайлов в 1858 г. Александр Николаевич родился 13 августа 1860 г. и 1871 г. поступил в Елецкую мужскую гимназию, где окончил четыре класса, а после был забран родителями в силу домашних обстоятельств.



Рисунок 2. Александр Николаевич Заусайлов

После смерти Николая Гавриловича в 1887 г. Александр Николаевич как старший сын получил по наследству табачную фабрику. Помимо Александра Николаевича в семье был еще один сын, которого звали Митрофан, а также пять дочерей. Отношения между братьями были довольно тёплыми. Когда Митрофан Николаевич стал старше, то он тоже стал принимать участие в развитии табачной фабрики. Однако 6 мая 1894 г. в 4 часа утра табачная фабрика сгорела дотла. От неё остался лишь фабричный деревянный корпус, обложенный кирпичом. Несмотря на это, Александр Николаевич Заусайлов, став наследником, берёт дело в свои руки. Он начинает строительство уже новой фабрики на том же самом месте. Используя свой прирождённый организаторский талант и предпринимательскую жилку, Александр Николаевич смог не только восстановить табачную фабрику, основанную дедом, но и приумножить капитал в несколько раз. Елецкий купец реконструировал фабрику согласно лучшим технологиям. Так, благодаря активной деятельности Александра Николаевича, Елецкая табачно-махорочная фабрика становится самым крупным предприятием не только в городе, но и в Орловской губернии. Годовой оборот фабрики составил 4млн. руб., что является высоким результатом по тем временам. Благодаря работе фабрики город получил дополнительно ок. 1000 новых рабочих мест.

Развитие табачного дела было не единственным занятием семьи

Заусайловых. В настоящее время мы назвали бы это диверсификацией бизнеса. Так, в далеком 19 в. в своём загородном имении Александр Николаевич осваивает новую отрасль производства, а именно виноделие с использованием ягод и яблок. Для поддержания этого направления потребовались большие инвестиции. Затраты на данный вид промышленности достигали порядка 300 тыс. руб. Если мы переведем объем инвестиций на современные деньги, то сумма вложений составила бы почти 108 млн. руб.[1]. Следует отметить, что в организации дела предприниматель использовал новейшие технологии того времени. Для виноделия Заусайлов создал все необходимые для этого условия, например, большие трёхэтажные подвалы, которые были нужны для выдержки вина, но преимущественно шампанского, а также мастерские для работы. Даже была построена химическая лаборатория. В производстве использовалось сырье собственного производства, для чего купец разбил обширные ягодные и фруктовые плантации. Через организацию виноделия Александр Николаевич открыл новый способ заработка для народа, создавая рабочие места и развивая местные бренды. Увеличивая свое благосостояние, предприниматель становится активным участником благотворительной деятельности в городе. Став одним из самых богатых людей города Ельца, Заусайлов жертвовал четверть своей прибыли на развитие инфраструктуры города.

Елецкая табачная фабрика

Более полутора века прошло с момента создания фабрики и активной предпринимательской деятельности Заусайловых. Но и сегодня город хранит память о династии елецких купцов. Сегодня в центре города можно заметить красивое архитектурное здание



Рисунок 3. Современный вид Елецкой табачной фабрики

Вернёмся к истории Елецкой табачной фабрики. В 1850-х гг. елецкий купец Гаврила Михайлович Заусайлов имел в этих местах землю, на которой в 1858 г. построил склад, сушилку и мельницу для измельчения листьев табака. Этим было положено начало производству махорки-крупки[7].

Изначально это было деревянное здание, в котором активно шла работа по изготовлению махорки. После пожара в 1894 г. от фабрики остался лишь каркас, который был обложен кирпичом. Казалось бы, что здание невозможно восстановить, но Александру Николаевичу это всё-таки удалось. Фабрика братьев Заусайловых была открыта 14 февраля 1896 г. и имела в то время модное и популярное кирпичное строение, то есть наружные стены не штукатурились и не украшались лепниной. Более того, была построена также часовня, которая примыкала к зданию завода. Однако до наших дней она не дожила, так как была разрушена в 1920-х гг. Новая фабрика была построена Александром Николаевичем с учётом новых технологий. Появилось современное оборудование, производство увеличивалось, тем самым продукция фабрики становилась всё более узнаваемой и востребованной среди населения города Ельца и за его пределами. До этого на предприятии не было воды. Поэтому

старинного и непромышленного вида, на первый взгляд, но на самом деле это и есть Елецкая табачно-махорочная фабрика купцов Заусайловых. Она имеет довольно большие размеры: занимает более 7 тыс. кв. м в центре Ельца и внесена в список культурного наследия Липецкой области.

Александр Николаевич обратился в Государственную Думу с прошением разрешить брать ему воду в новую, только построенную табачную фабрику из городского водопровода. Чтобы провести воду, купцу необходимо было выполнить такие условия: уплатить городу за право провести воду 500 руб.; проложить магистральную трубу, указанного Управой диаметра, поставить чугунный пожарный столб с краном (и труба, и столб при этом оставались в собственности города); установить на фабрике аппарат для определения количества потребляемой воды; платить за воду на общих условиях[16]. Александр Николаевич все эти условия выполнил, поэтому вскоре вода была проведена. Новая фабрика в производстве использовала самые современные в те времена технологии и нормы, поэтому предприятие было признано образцовым.

Помимо этого, купцы Заусайловы в своей деятельности использовали современные методы управления, которые показывали заботу о рабочих. Например, возле фабрики действовал приют-ясли для детей 50 сотрудниц предприятия, в котором дети получали питание и уход на протяжении всего рабочего дня. Содержание было совершенно бесплатным. Инициатором создания приюта была Варвара Заусайлова, которая

являлась супругой Александра Николаевича. Варвара Заусайлова являлась многодетной мамой, именно поэтому она занималась помощью детям, а также благотворительной деятельностью. Сами ясли были расположены на улице Манежной (Ленина) и были построены по проекту, предположительно, архитектора Э.И. Вильфарта в стиле модерн на собственные средства Александра Николаевича Заусайлова. Кроме того,

здание было украшено керамическим декором. До революции на фасаде приюта можно было увидеть такую надпись: «Состоят в ведомстве учреждений Императрицы Марии приют и ясли, основанные Варварой Васильевной Заусайловой в 1900 году». В настоящее время это здание является филиалом Елецкого городского краеведческого музея «Музей народных ремёсел и промыслов».



Рисунок 4. Бывшие ясли при Елецкой табачной фабрике. Музей народных ремёсел и промыслов. Современный вид

Елецкая табачная фабрика, основанная для выработки махорки-крупки, являлась одним из крупнейших предприятий не только Ельца, но и Орловской губернии. В 1872 г. на ней было выработано 400 тыс. ящиков махорки. Здание продолжило функционировать и после революции, правда на тот момент фабрика была национализирована и несколько раз переименовывалась. Традиции высокого уровня производства были сохранены, табак был качественным и востребованным. В 1942 г. фабрика начала выпускать продукцию для армии. Пережила фабрика и годы войны. Оборудование временно было перевезено в Самару, а после войны фабрика возобновила работу. С 1956 г. фабрика переоборудуется на выпуск сигарет и папирос. С 1983 г. здание фабрики внесено в список объектов культурного наследия Липецкой области, состоящих на государственной охране.

Но здание не смогло выжить в годы перестройки, когда Елецкую табачную фабрику объявили банкротом. Фабрика до сих пор не восстановлена. В настоящее время памятник промышленной архитектуры находится в плачевном

состоянии. Однако, в условиях развития туризма в Липецком регионе в последние годы есть надежда, что здание отреставрируют, и мы сможем любоваться этим прекрасным объектом, сохраняя память об истории предпринимательства нашего края[6]. По официальным данным пресс-службы администрации Липецкой области, фабрика 19 века вошла в список объектов для финансирования банком БРИКС. После проведения реставрационных работ на территории бывшей табачной фабрики купца Александра Заусайлова, построенной в 1896 г., планируется создать культурный центр[9]. Работы готовятся в рамках программы «Комплексного развития инфраструктуры и территории малых исторических поселений»[11].

Благотворительная деятельность купцов Заусайловых

Династия Заусайловых хранила традиции христианской благотворительности. Большой вклад в общественную жизнь города внес купец Александр Николаевич Заусайлов. Он отдавал четвертую часть своей прибыли с работы предприятия на благотворительность и благоустройство

города Ельца: храмы, объекты социальной инфраструктуры. Вклад предпринимателя того времени был значителен. Например, сегодня в центре города, рядом с Великокняжеской церковью можно увидеть красивое здание, которое имеет название Елецкий Дом призрения. Он был построен в конце 1912 г. в честь 300-летнего царствования дома Романовых. Главный

фасад здания украшен изразцами, а также великолепным майоликовым панно с цветочным орнаментом. Кроме этого, можно заметить памятную надпись на старославянском языке, а также государственный герб, который венчает Дом призрения. Здание предназначалось для помощи людям и заботе о них.



Рисунок 5. Дом призрения. Современный вид

В это же время, в 1909 г., шло строительство Великокняжеской церкви в Ельце, которая расположилась возле Дома призрения. На её постройку елецкий купец 1 гильдии Александр Николаевич Заусайлов выделил около 200 тыс. руб., что является большой суммой и в современном денежном выражении составляет 325 346 000 руб. Её строительством занимался архитектор Э.И. Вильфарт. Работа шла около года и трёх месяцев. Великокняжеская церковь была освящена 11 февраля 1911 г. в честь 50-летия царского манифеста об освобождении крестьян от крепостной зависимости. Интересным фактом является, что у Великокняжеской церкви двойное освящение - во имя Михаила Тверского и Александра Невского.

Строители церкви применили новейшие на тот момент технические решения: железобетонный купол, центральное отопление, совмещённое с традиционным калориферным, электрическое освещение. По свинцовым водопроводным трубам, проложенным в куполе храма, подавалась вода, которая

омывала снаружи крест и купол. Внутреннее убранство храма поражало своей необычностью. В свете электрических ламп чудными оттенками золота переливались стены и большой купол, а также цветные витражи в окнах Божией обители. Дубовые панели опоясывали стены. Необычным был и иконостас, выполненный из художественной керамики. Но более всего поражали ажурные царские ворота, сделанные из чистого серебра[8]. Нижний этаж церкви был тоже довольно интересным. Невероятной красоты люстры, иконостас и иконы, которые были размещены на стенах были куплены самим Александром Николаевичем Заусайловым в Москве в одной из древних церквей, расположенной в столице. Великокняжеская церковь и Дом призрения обнесены общей оградой и составляют единый архитектурный комплекс, который выполнен в популярном стиле модерн. Великокняжеская церковь и Дом призрения являются памятниками архитектуры регионального значения.

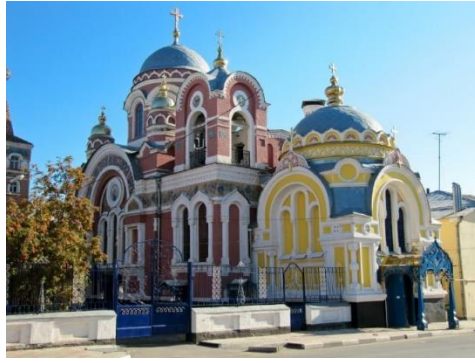


Рисунок 6. Великокняжеская церковь. Современный вид

В 2003 г. рядом с Домом призрения и Великокняжеской церковью расположился бюст Александра Николаевича Заусайлова

как почётного гражданина города Ельца и устроителя Великокняжеского храма.



Рисунок 7. Бюст Заусайлова Александра Николаевича

В Ельце достаточно много различных парков и скверов, в которых можно погулять, отдохнуть и хорошо провести время. Один из них назывался Городской Сад, расположенный в самом центре города Ельца. Известный писатель Иван Алексеевич Бунин писал следующие слова о нём: «В саду опять играла музыка, сыпал прохладной пылью высокий

раскидистый фонтан и с какой-то женской роскошью пахло цветами в бодром и студеном воздухе багряного осеннего заката, но народу было мало...»[2]. Кроме того, совсем рядом с Городским садом располагался ботанический сад, основанный Александром Николаевичем Заусайловым.



Рисунок 8. Парковая архитектурная композиция «Грот» А.Н. Заусайлова. Современный вид

В отличие от других садов и парков ботанический сад елецкого купца обладал исключительными качествами. Так, в саду можно было увидеть редкие породы деревьев, которые привозились из разных уголков России и мира. Большую известность получил американский клён. Под каждым растением располагалась табличка, в которой было написано название и место, откуда растение было

привезено. В саду можно было увидеть павлинов, которые гуляли по аллеям. В стеклянной оранжерее росли экзотические деревья. В водоёме, который имел контур Чёрного моря, плавали необыкновенные лебеди. Рядом с каменным гротом находилась высокая каменная беседка, напоминающая своими очертаниями подобные беседки крымского побережья. Вскоре ботанический сад стал

неотъемлемым элементом культурной жизни населения[13].

Потомки династии Заусайловых

Династия Заусайловых сделала много добрых дел для развития своего родного города. Архивы сохранили большое количество документов, которые свидетельствуют о плодотворной деятельности данной семьи. Остались ли у купеческого рода потомки? К сожалению, судьба рода богатых купцов, как и большинства людей, принадлежавших к этому сословию в начале XX века, печальна. Судьба разбросала многочисленную семью Заусайловых. Некоторые эмигрировали, другие выехали из родных мест, скрыв свое прошлое. Кто-то стал жертвой репрессий. После революции продолжателем рода стал брат Александра Николаевича – Митрофан Николаевич Заусайлов. Его внук - Владимир Александрович Заусайлов является потомком этого известного купеческого рода. Он родился в 1951 г. в Ашхабаде, и лишь через 40 лет Владимир Александрович отправился в город Елец в поисках своих родных. Владимир Александрович Заусайлов активно занимался благотворительной и краеведческой деятельностью. Он собирал старинные предметы и фотографии города, изучал историю купеческих и старинных родов, в том числе своего. Таким образом, Владимир Александрович собрал досье на 5000 фамилий. К Владимиру Александровичу обращались потомки ельчан со всей страны, чтобы узнать подробнее о своём генеалогическом древе. Более того, он занимался организацией встреч носителей известных елецких фамилий. В город Елец приезжали люди из разных частей мира, которым Владимир Александрович показывал дома их предков[12]. Однако, к большому сожалению, Владимира Александровича Заусайлова не стало в 2010 г.

Кроме этого, совсем недавно, а именно 10 августа 2021 г. произошло важное событие. В музее купечества и сословий побывали прямые потомки династии Заусайловых – жители Москвы:

Павел Иванович Котоврасов со своей женой Екатериной Александровной, а также племянником Котоврасовым Игорем Юрьевичем. В течение многих лет они даже не знали о своем родстве, а с тех пор как узнали о своих предках, захотели посетить город Елец, который является их родиной. Прежде всего, Павел Иванович, Екатерина Александровна и Игорь Юрьевич посетили Великокняжескую церковь, рассмотрели бюст Александра Николаевича Заусайлова – их прямого предка, а позже посетили самый знаменитый дом Александра Николаевича, который сейчас является музеем. Он произвёл на гостей очень хорошее впечатление. Сотрудниками была проведена интересная экскурсия, в ходе которой завязалась беседа про предков и их деятельность[12]. Благодаря потомкам рода Заусайловых были изданы книги об истории Ельца и возрождено «Общество Елецких купцов». В него вошли потомки некогда знаменитых елецких фамилий, разбросанные по стране и миру. Было даже поведено два съезда этих потомков, которые посетили ок. 150 чел. Был создан сайт по поиску родственников.

Заключение

Династия елецких купцов Заусайловых – прекрасный пример предпринимательства на благо своей малой родины. До наших времен дошли как результаты купеческой деятельности, так и дела милосердия, воплощенные в памятниках архитектуры, документах и архивных материалах. Александру Николаевичу Заусайлову (1860–1915 гг.), добившемуся наибольших успехов, обязан этот купеческий род широкой известностью. Именно его трудами, хлопотами и заботами город Елец получил ряд замечательных зданий, и первыми среди них несомненно - Великокняжеская Михайло-Александровская церковь – церковь хоругвеносцев и Дом Призрения, ставшие подлинной жемчужиной елецкой архитектуры. Предпринимательская и меценатская деятельность Александра Николаевича и Митрофана Николаевича

Заусайловых была отмечена властью того времени. Оба брата удостоены звания «Почетный гражданин г. Ельца». Александр Николаевич Заусайлов имел награды от Министерства юстиции: орден Святой Анны 3-й степени (1898 г.), Потомственное Почетное Гражданство (1900 г.), орден Святого Станислава 2-й степени (1905 г.); от Министерства торговли и промышленности – звание коммерции советника (1910 г.)»[14]. В экспозиции Елецкого краеведческого музея сегодня организован выставочный стенд, посвященный купеческой и благотворительной деятельности Заусайловых. Например, выставлены две царские грамоты по поводу потомственного почётного гражданства. Одна из них - Александра Николаевича Заусайлова.

Сегодня жители города Ельца хранят память о меценатах и благотворителях этой династии. Не только историческая память, воплощенная в объектах архитектуры, краеведческих материалах и документах отражает ценность наследия Заусайловых. Все, что досталось нам сегодня от социально ответственных предпринимателей прошлого может быть интегрировано в общую концепцию развития территории. Возрождение исторических объектов ложится в основу создания туристического кластера на территории древнего Ельца, что следует рассматривать условием формирования благоприятного климата ведения предпринимательской деятельности и выравнивания социально-экономического развития муниципального образования[6]. Красивейший образец промышленной архитектуры во всём Черноземье – елецкая табачная фабрика будет реставрирована в рамках проекта «Комплексное развитие территории и инфраструктуры малых исторических поселений». Проекты по реализации программ, направленных на развитие территории, предполагают взаимодействие с образовательными

учреждениями Ельца, общественными организациями, бизнес-сообществом и направлены на повышение туристкой и инвестиционной привлекательности. Таким образом, история социально ответственного предпринимательства елецких купцов Заусайловых свидетельствует не только о характере и масштабах деятельности этой династии, которая на протяжении трех поколений не только создавала экономическое благосостояние своей семьи, но и раскрывает нам значительный вклад в развитие своего города в 19 ст. Сохранение памяти о деятельности наших земляках-благотворителей - это не только сохранение истории традиций, обычаев и культурного наследия, но и уроки для будущего поколения, что мы можем оставить после себя в своей стране, своем городе.

Список источников и литературы

1. Библиотека древних рукописей. Перевод древних денежных единиц в современные URL: https://drevlit.ru/converter_money.html/ (дата обращения: 22.11.2023).
2. Бунин И.А. // Жизнь Арсеньева. Книга II. Глава XI URL: <https://azbyka.ru/fiction/zhizn-arseneva/> (дата обращения: 23.11.2023).
3. Варвара Заусайлова // Музей купечества и сословий елецкого краеведческого музея URL: <https://kupech.eletsmuseum.ru/варвара-заусайлова/> (дата обращения: 23.11.2023).
4. Горлов В.П. Заусайловы в Ельце // Елецкий краевед URL: <https://web.archive.org/web/20131007110757/http://eletskraeved.ru/gorlov-v-p-zausajlovy-v-elce/> (дата обращения 22.11.2023).
5. Горлов В.П., Зыкова М.А., Краснова С.В., Небуко А.П., Серова Т.Ф., Трубицына Л.П.. Елец. Издательство: Центрально-Черноземное книжное издательство, 1978.
6. Гурина М.А. Механизмы государственного регулирования туристской деятельности на современном

этапе // Инновационная экономика и право. 2021. № 3(18). С. 8-15.

7. Демин Р. 14 февраля 1896 года // Газета города Ельца «Красное знамя» в социальной сети «ВКонтакте» URL: https://vk.com/wall-174963231_37252/ (дата обращения: 20.11.2023).

8. Елецкий Великокняжеский // Красное знамя URL: <https://kznam.ru/?p=21614/> (дата обращения: 22.11.2023).

9. Елецкая табачная фабрика будет отреставрирована / Официальный сайт администрации Липецкой области URL: <https://липецкаяобласть.рф/news/6972/> (дата обращения: 22.11.2023).

10. Заусайлов Александр Николаевич // История Российского Предпринимательства URL: <http://historybiz.ru/zausajlov-aleksandr-nikolaevich.html/> (дата обращения: 24.11.2023).

11. Концепция по развитию исторических поселений, поддержке и популяризации культурных и туристских возможностей, развитию экономики культурного наследия на период до 2030 года URL: <http://base.consultant.ru/cons> (дата обращения: 10.11.2023).

12. Потомки Заусайловых в Ельце // Музей купечества и сословий елецкого краеведческого музея URL: <https://kupech.eletsmuseum.ru/потомки-заусайловых-в-ельце/> (дата обращения: 25.11.2023).

13. Сады дореволюционного Ельца: Городской сад // Музей купечества и сословий елецкого краеведческого музея URL: <https://kupech.eletsmuseum.ru/gorodskoy-sad/> (дата обращения: 23.11.2023).

14. Смородин М. «Слухи доходят ужасные...» (судьба купеческой семьи) // Международный Мемориал: Проект «Уроки Истории» URL: https://urokiistorii.ru/school_competition/works/sluhi-dohodjat-uzhasnye-sudba-kupe/ (дата обращения: 25.11.2023).

15. Табачная фабрика Елец // Справочная Ельца URL: <https://elets.name/threads/tabachnaja-fabrika-elec.1501/> (дата обращения: 20.11.2023).

16. Табачная фабрика (по материалам книги «Елецкая Е.. Елец. Прогулка с экскурсоводом. Кн. первая: дыхание веков. Липецк: Издательство «Гравис», 2013.

HISTORY OF GOOD DEEDS OF THE YELETS MERCHANTS ZAUSAILOV DYNASTY

Polina Efanova– 1st year student of the “Management” direction of the Lipetsk branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation. (Lipetsk, st. International, +7(905) 681-03-53. Email: polina.efanova.2005@gmail.com)

Maria Gurina - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Lipetsk Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration.(Lipetsk, Internatsionalnaya str., 3. Phone: +7(905) 179-16-91. Email address: mag30@mail.ru)

The article is devoted to the history of entrepreneurship and charity of the dynasty of the Yelets merchants Zausailovs, as well as the fate of the descendants of this family. The life and deeds of one of the prominent representatives of the family, Alexander Nikolaevich Zausailov, are considered through the prism of the revival of patronage in Russia at the present stage of development, an assessment is given of the scale of the merchant's economic and social activities: the construction of factories, temples, shelters, and other socially significant facilities. The result of the study is an assessment of the contribution of the Zausailov dynasty to the development of the Lipetsk Region, as well as the need to preserve historical memory and integrate the heritage of the dynasty into the overall concept of territory development.

Keywords:

dynasty, merchants of Zausailov, Yelets tobacco factory, entrepreneurship, entrepreneurship, charity

ЭТИКА БИЗНЕСА И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

ЛОКАЛОВЫ – КРЕСТЬЯНЕ, ПОСТРОИВШИЕ ГОРОД

Гусева К.А.³⁴

В предложенной статье автором рассматривается влияние благотворительной деятельности предпринимательской династии Локаловых на развитие села Гаврилов – Ям до статуса города, а также на развитие села Великое, определение его архитектурного облика. Автор уделяет внимание биографии и деятельности в сфере благотворительности основателя династии промышленников, а также его потомков. На основе изучения архивных материалов и исследовательской литературы был сделан вывод о связи развития, благодаря вложениям Локаловых, инфраструктуры сел Гаврилов-Яма и Великое и повышение притока населения туда, что позволило указанным населенным пунктам успешно развиваться на протяжении долгого времени.

Ключевые слова:

династия Локаловых, Локаловы, предприниматели, история предпринимательства, село Великое, город Гаврилов – Ям, благотворительность, Локаловская мануфактура.

³⁴ Гусева Карина Александровна – студент 1 курса бакалавриата направления «История» исторического факультета ЯрГУ им. П.Г. Демидова, gusevakarina556@gmail.com

Актуальность темы исследования заключается в открытии новых аспектов благотворительной деятельности предпринимательской династии Локаловых, т. к. и сегодня это играет значительную роль в социальной жизни, проявляясь в оказании помощи нуждающимся, способствуя развитию общества и поддержанию социального равновесия. Также благотворительность Локаловых привлекла внимание общественности и исследователей благодаря своим непривычным подходам и стратегиям. Изучение этого явления может принести новые идеи и методы в сферу благотворительности, способствуя инновациям и улучшению существующих практик, став примером для современных предпринимателей.

Алексей Васильевич Локалов

Точный год рождения Алексея Васильевича Локалова неизвестен, так как метрическая запись о рождении не сохранилась. А.Ю. Данилов в своей работе назвал годом рождения Локалова 1813[15, 90], однако в исповедных росписях церкви Рождества Богородицы содержится отметка, что «мальчик Алексей в семье Василия Ивановича Локалова впервые отмечен в 1811 г. в возрасте 6 лет»[18, 23]. Принимая во внимание эту запись, можно сделать вывод, что А.В. Локалов родился не раньше 1805 г. На данный момент этот вопрос требует дальнейшего изучения.

Запись из Четвёртой очередной выставки сельских произведений Ярославской, Вологодской, Костромской, Владимирской и Тверской губерний, указывает, что А.В. Локалов происходил из крепостных крестьян[28]. Поскольку село Великое, откуда Алексей Васильевич был родом, являлось в середине XIX в. одним из крупнейших центров переработки льна, до начала 1850-х гг. Локалов наряду со многими односельчанами занимался поставкой в больших объёмах льна в Архангельск, откуда тот вывозился за границу. Примерно за 5 лет до отмены крепостного права Алексей Васильевич заработал денег на скупке льняной

продукции и выкупился у своего помещика. После 1861 г. в метрических книгах церкви Рождества-Богородицы он стал числиться бывшим владельческим крестьянином.

Ещё в 1840-х гг. А.В. Локалов, очевидно, воспользовавшись авторитетом как среди односельчан, так и среди хозяев, становится бурмистром села Великое. На тот момент он являлся доверенным владельца села действительного статского советника Сергея Саввовича Яковлева. Сохранились документы, свидетельствующие о том, что после крупного пожара 4 апреля 1848 г., в результате которого сгорело 24 крестьянских дома, в Ярославское губернское управление было направлено прошение бурмистра села Великое А.В. Локалова. В прошении он изъяснил, что в связи со случившимся пожаром, необходимо составить план и начать строительство новых домов. С этого момента в селе Великом началась регулярная застройка. В 1850 г. в селе А.В. Локаловым открывается раздаточная контора. После её открытия началось накопление капитала, на который в дальнейшем будет открыта Гаврилов-Ямская мануфактура. Через год Алексей Васильевич стал главным поставщиком сырья в льнопрядильню купцов Хлудовых. За сырьё Хлудовы платили произведенной ими пряжей, Алексей Васильевич же поставлял эту пряжу Великосельским ткачам. В подворной переписи 1853 г. указано, что он «торгует полотном, пряжей и льном по комиссии для Архангельского порта с оборотом 18000 рублей в год»[18, 27]. С этого момента начинается рост оборотов его предприятия: на мануфактуре работало 42 собственных стана, и до 800 станом трудились у начинающего фабриканта в крестьянских светёлках.

После крестьянской реформы 1861 г. А.В. Локалов вместе с поручиком П.А. Нестеровым «в Ярославской палате гражданского суда заключили договор о

продаже Локалову и Нестерову земли пустоши Авдотьицино 83 дес. 1112 саж. и Гайцево 25 дес. 1677 саж. Сумма сделки – 879 руб. серебром»[19, 192]. В дальнейшем эти земли будут использоваться для высадки льна. В это же время А.В. Локалов и его сын Александр выделяют средства на строительство Великосельской школы. В 1871 г. А.В. Локалов направляет прошение в Ярославское губернское правление о постройке трехэтажного здания, в котором планирует разместить льнопрядильную фабрику. В течение нескольких недель разрешение было получено[5]. Он купил землю в 7 верстах от села. Также в это же время в Гаврилов-Яме предприниматель исполняет свою давнюю мечту и открывает белильную фабрику. Ещё за десять лет до этого А.В. Локалов обращался к «великосельскому миру» с просьбой продать ему землю, но тогда он получил отказ. А 17 февраля 1872 г. в селе Гаврилов-Ям начинает работу Локаловская механическая льнопрядильня[11]. За первый год товара было произведено на 85 тыс. руб., работал на ней 241 чел. Умер А.В. Локалов 6 (18) сентября 1874 г., передав свое дело старшему сыну Александру Алексеевичу Локалову. Сын смог не только сохранить наследие своего отца, но и превзойти его, сделав льняную Локаловскую мануфактуру одним из самых крупных предприятий своего времени. Алексей Васильевич Локалов смог, будучи крепостным крестьянином, накопить капитал и открыть свое предприятие: он организовал производство и наладил торговые связи. Уже в начале своей деятельности, Алексей Васильевич жертвует средства на благотворительность, открывая школу на своей малой Родине, закладывая тем самым традицию благотворительности и меценатства, которую продолжил его сын и другие члены его семьи.

Александр Алексеевич Локалов

Александр Алексеевич родился 5 (17) октября 1831 г. и принадлежал к крестьянству, как и его отец. Об этом свидетельствует запись в метрической

книге церкви Рождества Богородицы, где указано соответствующее сословие. Несмотря на весьма неплохой достаток его семьи, получение образования в университете или хотя бы в гимназии было невозможно в связи с его крестьянским происхождением. Поэтому на протяжении всего лишь двух лет Александр обучался грамоте в единственной на тот момент церковно-приходской школе в селе Великом. В своем духовном завещании фабрикант говорил, что до конца жизни не выходил из своего сословия[8]. Это подтверждает В.П. Безобразов: «Весьма характерной чертой его (Локалова) личности служит то, что он остаётся официально в крестьянском сословии и не хочет променять его ни на какое другое звание»[2, 318]. Лишь после отмены крепостного права А.А. Локалов стал представителем так называемого «третьего сословия» – купцом 1-й гильдии[22, 277].

Ещё во время жизни своего отца А.А. Локалов стал его главным и незаменимым помощником. Пршение на открытие фабрики, направленное в Ярославское губернское правление в 1871 г., отправил именно сын А.В. Локалова, оформив всё на имя своего отца. Спустя год он вновь направил прошение в правление, где говорил о желании «иметь у себя на фабрике архитектора»[5]. С этого момента начинается стремительное развитие Локаловской мануфактуры. В 1861–1873 гг. А.А. Локалов был церковным старостой при церкви Рождества Богородицы[29, 44]. Из этого можно сделать вывод, что в самом начале своего предпринимательского пути Александр Алексеевич уже пользовался большим авторитетом у своих односельчан. Ведь церковный староста заведовал церковным имуществом и деньгами, а избирал старосту весь церковный приход. Известно, что в 1880-х гг. Александр Алексеевич являлся почётным членом Ярославского Дома Призрения Ближнего[18, 47].

В 1879 г. А.А. Локалов вновь направляет прошение в Ярославское

губернское правление, в котором говорит о необходимости постройки нового трёхэтажного здания под ткацкую фабрику. Спустя время разрешение было получено, но на строительство двухэтажного здания. На новой фабрике было установлено 229 новых станков, паровая машина в 300 индикаторных сил[6], а производство увеличилось в три раза. К 1881 г. на фабрике Локалова работало 8768 прядильных веретён и 340 механических ткацких станков, рабочих было до 2500 чел. Александр Локалов понимал, что для эффективного развития его дела необходимо привлечь рабочих к прибыли предприятия. Если это будет выгодно всем участникам, увеличится прочность предприятия. 24 октября 1887 г. Высочайшим Указом был утверждён Устав об акционировании Локаловской мануфактуры. Было учреждено «Товарищество Гаврилов-Ямской мануфактуры льняных изделий А.А. Локалова», которое начало действовать с 1 января 1888 г. Учредителями стал сам Александр и его дочь Елена Лопатина. Основной капитал Товарищества в 1,5 млн. руб. был разделён на 300 паев, по 5 тыс. 250 рублей каждый[14]. Паи принадлежали А.А. Локалову (259 паев), Е.А. Лопатиной (15 паев), В.М. Иродовой (8 паев), А.А. Беляевой (8 паев), директору фабрики Р. Дэвисону и его жене (10 паев). В 1912 г. основной капитал общества был увеличен до 3 млн. руб.[14]. Учреждение распространялось в начале на 16 человек; но хозяин намеревался постепенно привлечь к участию в прибыли всех рабочих»[17, 688]. Это позволило стимулировать рабочих инвестировать средства в предприятие: если у них есть в нём доля, то уровень распространения крамольных настроений и стремления к стачкам будут снижаться. Также учреждение акционерного общества позволяет предприятию с минимальными затратами увеличивать свой капитал.

В 1881 г. российский император Александр III посетил Ярославль, где ему

был представлен А.А. Локалов как крестьянин села Великое. На тот момент Александр Алексеевич был одним из самых крупным фабрикантов в сфере льняного производства. Ярославский губернатор «рассказал императору об устройстве Гаврилов-Ямской мануфактуры. Его величество «изволил сказать Локалову монаршее спасибо» и прибавить: «Мне очень приятно всё это слышать»[18, 38]. В этот период А.А. Локалов и его предприятие заняло своё место среди самых влиятельных фабрик в Российской Империи. В 1886 г. А.А. Локалов был награжден серебряной медалью на промышленной выставке, где представил образцы льняного семени и полотна из них[23, 72].

Село Великое было сосредоточено на производстве полотна, но в дальнейшем особое значение стала играть полотняная фабрика, открытая в 1872 г. А.А. Локаловым. Из сохранившихся до нашего времени исторических построек в селе Великое, на улице Ярославской особое внимание привлекает дом-дворец фабриканта Александра Алексеевича Локалова, главным композиционным элементом которого является сам дом, но не менее важное место занимают другие части сооружения: ограда этого дома и пристройка-флигель. В 1888-1890 гг. А.А. Локалов решает построить себе дом-дворец, для чего приглашает известного французского архитектора, одного из наиболее ярких представителей стиля модерн в русском зодчестве, принадлежащих к числу крупнейших зодчих рубежа XIX-XX столетий – Фёдора Осиповича Шехтеля. Сам памятник культуры был выполнен в популярном на тот момент псевдорусском стиле и относится к раннему периоду творчества архитектора. На эскизе фасада сохранилась собственноручная подпись Ф.О. Шехтеля. Дом расположился на земельном участке неправильной прямоугольной формы, вытянутом по оси Юг – Север. Сам А.А. Локалов почти не жил

в этом особняке. В связи с этим возникает закономерный вопрос, что стало причиной такого решения. На данный момент исследователи не располагают никакими сохранившимися материалами, способными дать ответ.

Несмотря на старания Локаловых обеспечить достойные условия труда своим рабочим, революционные настроения коснулись и их предприятия. 19-22 ноября 1888 г. на мануфактуре произошла стачка рабочих. С утра 19 ноября рабочие ткацкого и развивального цеха остановили станки и стали ждать прибытия Александра Алексеевича. В донесении ярославского губернатора в Департамент полиции изложены следующие причины: «Во-1-х, потому что 18 ноября было вывешено на стене фабрики объявление от фабричной администрации о сбавке с 1 декабря на 20% рабочей задельной платы за некоторые полотна, каковая плата против летнего заработка была уже объявлена с 1 октября; во 2-х, что служивший на фабрике в качестве браковщика нерехтский мещанин Иван Петрович Волков в приеме от рабочих полотен относится очень строго и ставил рабочим иногда незаслуженные штрафы; в 3-х, в торговом лабазе фабрики отпускают муку и крупу, хотя не испорченные, но низшего достоинства, а берет цену высокую и, в 4-х, что в бане фабрики, где моются рабочие, не учреждено надлежащего надзора к охранению платья и белья рабочих, почему у последних пропадают вещи» [16, 29-30]. Фабрикант выслушал требования бастующих и пообещал всё исправить, однако, на следующий день производство было остановлено вновь, т.к. рабочие решили, что владелец фабрики их обманывает. После этого А.А. Локалов вынужден был оперативно начать решать запросы рабочих, в результате чего заработная плата осталась прежней, а И.П. Волков был уволен. Вскоре был освобождён от своего поста и директор фабрики Роман

Девисон. Этот пост занял его сын Иосиф Девисон [19, 254].

В.И. Мизин отмечал, что «текстильщики не имели даже элементарных условий для отдыха и восстановления сил после тяжелой работы на фабрике. Многие жили в казармах» [18, 116]. Однако стоит отметить, что условия работы и найма на мануфактуру в целом были довольно приличными на момент описываемых событий: был запрещён ночной женский и детский труд; сформулированы чёткие основания для увольнения работника; запрещалось расплачиваться купонами, условными знаками или хлебом; рабочие имели право пользоваться баней бесплатно 1 раз в неделю; выдавались деньги на съём квартиры (2 руб. мужчинам, 1,5 руб. женщинам); беременным женщинам оформлялся отпуск до полутора месяцев, с условием сохранения за ними рабочего места и т.д. Выражаясь современным языком, социальная ответственность Локалова перед своими рабочими была на высоком уровне, но и это устраивало не всех. В дальнейшем подобные стачки повторялись, однако предприниматель всегда находил компромисс со своими рабочими.

А.А. Локалов скончался 16 (28) июля 1881 г. от рака поджелудочной железы. После его смерти принадлежавшая ему доля капитала предприятия по духовному завещанию, составленному в апреле 1891 г. и зарегистрированному московским нотариусом 2-го участка Моммом 8], была поделена между родственниками: дочерьми Еленой, Анной и Ольгой, вдовой брата Ольгой Ивановной Локаловой и её дочерью Верой Михайловной Иродовой. Также поровну была поделена его недвижимость в отхожих пустошах (19 пустошей) [8]. В 1913 г. через фирму «Российское акционерное льнопромышленное общество» мануфактура Локалова была продана Михаилу Павловичу Рябушинскому – одному из крупнейших промышленников

страны. Стоимость каждого пая составила 2500 руб.. К этому времени предприятие насчитывало 20 360 прядильных и 312 крутильных веретен, 934 ткацких станка.

Алексей Васильевич и Александр Алексеевич Локалов были одними из самых значимых людей в селе Великом. Их личности запечатлены в народном фольклоре. Как вспоминает ветеран льнокомбината «Заря социализма» Валентина Викторовна Фролова, были сложены даже стихи:

«А Локалову спасибо –
Сделал фабрику красиво.
Корпус дал он трехэтажный –
Наверху гудок отважный»[18, 52].

Александр Алексеевич Локалов превратил начатое его отцом дело в одно из самых успешных в Российской Империи. Его фабрика просуществовала более 100 лет, ни разу не сдав своих лидерских позиций. В начале 2000-х гг. Локаловская мануфактура всё ещё не сдавала позиции лидерства в сфере льняного производства. Только к концу десятилетия столкнулась с рядом финансовых проблем, в результате чего обанкротилась.

Благотворительная деятельность Локаловых

Алексей Васильевич и Александр Алексеевич Локаловы активно занимались благотворительностью, огромное внимание уделяя быту и условиям труда своих рабочих, а также способствуя улучшению жизни населения сел Гаврилов-Яма и Великого. На наш взгляд, это связано прежде всего с тем, что они сами вышли из крестьянского сословия, и прекрасно осознавали все тяготы положения. В 1868 г. Локаловы пожертвовали средства на строительство городского училища в их родном селе Великое. Это училище является одним из старейших в Ярославской области. Для него построили двухэтажное каменное здание, вмещавшее до 100 учеников. Обучение длилось два года, после выпуска многие шли работать на фабрику Локаловых. Но были те, кто продолжал учебу в университетах. Принимая во

внимание предприимчивую натуру Локаловых, вполне закономерно можно предположить, что здесь играла роль и личная заинтересованность фабрикантов в том, чтобы выпускники школ после окончания учёбы шли работать на фабрику. 15 сентября 1870 г. на средства Локаловых в селе Великое была открыта и женская школа.

В 1873 г. в честь праздника Пасхи А.А. Локалов пожертвовал в Никольскую церковь села Гаврилов-Ям «парчовое священническое облачение, шелковый подрясник и занавесу к царским вратам, стоящих более 100 руб; серебряное, 84 пробы, кадило и такие же четыре лампадки к местным иконам, стоящ. Около 100 руб; посеребренный пятисвечник за престол, три выносные подсвечника и три лампы к иконам, с двумя металлическими свечами, стоящ. Около 100 руб; полтора пуда свеч для освещения церкви, и кроме того; на чистку иконостаса и икон, поправку печи и другие починки, для приведения той же церкви в более благовидное состояние, употреблено Локаловым до 60 руб»[33, 207]. Александр Алексеевич был глубоко религиозным человеком, он не жалел ни средств, ни сил на улучшение и развитие религиозного института на своей малой Родине. Параллельно со строительством новых школ, Александр Алексеевич ежегодно жертвовал до 1000 руб. в церковно-приходскую школу в селе Великое[3, 57]. Это также может быть связано с тем, что именно в этой школе он получил свое первое образование, поэтому у него было огромное желание помочь заведению, которое обучало его.

В 1885 г. зять А.А. Локалова Владимир Егорович Лопатин стал попечителем при открытии новой Великосельской школы, сохранившейся до наших дней. В этой школе была библиотека, само здание регулярно отапливалось. В.Е. Лопатин пожертвовал 4000 руб. (на тот момент он был директором правления Локаловской

мануфактуры)[7]. В 1880 г. Александр Алексеевич выделил «значительные средства» на ремонт Никольского храма, находящегося в Гаврилов-Яме[24, 120]. Гаврилов-Ям был выбран им не с проста: ведь именно в этом селе находилась его мануфактура. Он мог жертвовать средства на реставрацию Никольской церкви исходя из того, что красивый и богатый храм в селе будет привлекать больше новых жителей, часть из которых в дальнейшем пойдет работать на мануфактуру.

В 1889 г. на совещании в конторе Локаловской мануфактуры рассматривали вопрос об улучшении льна, а именно о выводе новых более качественных его сортов. Было принято решение открыть ферму, где бы селекционировали новые более высокие сорта льна, на это А.А. Локалов пожертвовал 20 тыс. руб. В 1890 г. при финансовой помощи Александра Алексеевича был вновь произведен капитальный ремонт Никольского храма, а также освящен престол во имя Успения Пресвятой Богородицы.

Локаловы обращали внимание и на сферу здравоохранения. Сохранилось упоминание, что в 1890 г. Локаловской мануфактуре работала больница на 16 коек. Она обслуживала бесплатно «больных всякого рода», но только работающих на фабрике[34, 116]. А в 1899 г. после постройки электростанции для мануфактуры на центральной улице села Великое благодаря Локаловым появилось электрическое освещение. В «Ярославском календаре на 1890 год» упоминается строительство и содержание богадельни на средства А.А. Локалова, в которой ежегодно на попечении находятся 8 мужчин и 8 женщин[34, 263]. К 1916 г. в богадельне Локаловской мануфактуры в селе Гаврилов-Ям на попечении находилось уже 48 мужчин и 38 женщин. Богадельня имела своё подсобное хозяйство, включая двух коров[9].

Михаил Александрович Кузнецов, управляющий именем Локалова,

вспоминал, что накануне Рождества или Пасхи А.А. Локалов всегда объезжал бедные семьи своего села и раздавал им подарки. Таких семей Локалов выделял 65 в селе Великое. Протоирей церкви села Великое Владимир Соколов отмечал: «...поддержкою 65 семейств через выдачу им на дома месячных пайков в один, а то и в и два и в два с половиною пуда ржаной муки на семейство, а некоторым, особенно больным и слабым, через выдачу и чая, и белого хлеба»[32, 210]. Локалов искренне и бескорыстно заботился о своих недееспособных односельчанах. Будучи воцерковленным и глубоко религиозным человеком, Александр Алексеевич трепетно, с любовью и заботой относился к своему ближнему. В своём духовном завещании А.А. Локалов высказал желание создать благотворительную организацию. К 1892 г. это было сделано, так появилось общество «Христианская помощь». Такое название было придумано самим Александром Алексеевичем. Фабрикант был готов жертвовать туда 5000 руб. «как при жизни, так и после смерти». Это общество не только содержало богадельню, детский приют, в котором была школа и ремесленные мастерские, но и выдавало пособия и хлеб нуждающимся. Главной целью деятельности общества провозглашалось прекращение и искоренение нищенства в селе Великом. К 1916 г. в богадельне общества «Христианская помощь» содержалось 8 мужчин и 12 женщин. Богадельня имела 2 лошади, 2 коровы, 1 телёнка[10].

В 1898 г. на средства Локаловской мануфактуры в селе Гаврилов-Ям была открыта общедоступная библиотека[12]. В этом же году старшая дочь А.А. Локалова – Анна Беляева на свои средства открыла приют для вдов и сирот. Здесь первые в Ярославле были построены ясли для детей[20]. Также Анна являлась попечительницей Федоровской общины сестер милосердия. Как видно, традиция помогать нуждающимся, заложенная А.В. и А.А. Локаловыми, находит отражение в

поступках всех членов семьи. Не оставались в стороне потомки Локаловых и в тяжёлые для страны времена. Во время русско-японской войны Локаловская мануфактура пожертвовала 5420 плотяного и салфеточного материала для отряда Красного креста[21, 23]. В 1905 г. началось строительство жилья для иностранных специалистов, работающих на Локаловской фабрике – был построен двухэтажный дом.

С 1906. при Локаловской мануфактуре стало действовать общество потребителей, членами которого могли стать и рабочие. Члены этого общества имели право приобретать товары первой необходимости по более низкой цене[23, 45]. Рабочие могли экономить свои средства, ведь у них была возможность не переплачивать за определенные категории товаров. Ежегодно Локаловская мануфактура выделяла средства на содержание двух церковно - приходских школы в селе Гаврилов – Ям. Традиции благотворительности сохранились не только в семье Локаловых, но и на их предприятии. В 1914 г. на Локаловской мануфактуре была создана больничная касса, занимающаяся вопросами социального страхования рабочих фабрики. В 1916 г. представитель акционерного общества Локаловской мануфактуры одновременно пожертвовал 10 тыс. руб. на открытие в селе Великое среднего коммерческого училища. Вплоть до революции 1917 г. администрация Локаловской мануфактуры содержала в Гаврилов-Яме 11 двухэтажных общежитий на 1200 мест, школу для мальчиков (250 учащихся), школу для девочек (150 учениц), больницу на 25 коек, эпидемиологическое отделение на 25 коек, родильное отделение, ясли на 100 детей, клуб для рабочих[1, 230].

Заключение

На сегодняшний день деятельность предпринимательского рода Локаловых становится предметом исследования все большего количества историков-краеведов. Успех бывших крепостных крестьян,

которые смогли не только создать одно из наиболее успешных предприятий своего времени, но и оказали влияние на развитие сразу двух сел, одно из которых впоследствии благодаря работе льняной мануфактуры стало городом, не может не вызвать интерес самой разной аудитории. Помимо мануфактуры, Локаловы уделяли много внимания развитию инфраструктуры и социальной сферы, способствуя улучшению условий жизни односельчан и работников фабрики, привлекая в эти населенные пункты и новых жителей. Мало кто знает, но Гаврилов-Ямская мануфактура стала причиной переезда четы Вахревых – Екатерины и Ипатия, которые устроились туда работать и вскоре стали родителями двух девочек с удивительной судьбой. Старшая – Анна – даже успела поработать наряду с родителями на фабрике, созданной Локаловыми. А впоследствии стала первой женщиной, возглавившей Ярославль, после революции. Ее сестра, родившаяся в Гаврилов-Яме, и вовсе вошла в историю как первая леди Тайваня, став женой Цзян Цзинго – сына Чан Кайши[25, 3 – 9]. Так Локаловская мануфактура подарила истории Ярославского края ещё двух интереснейших героинь.

Однако для исследователей остается ещё немало «пробелов», касающихся биографии представителей рода Локаловых, истории их рода, обстоятельств деятельности, в т.ч. благотворительной. Всё это требует дальнейшего изучения. На наш взгляд передовые взгляды Локаловых, их идеи и неоценимый вклад в развитие сёл, должны стать предметом внимания современных предпринимателей. На собственном примере бывшие крепостные крестьяне доказали, что эффективная политика, грамотные управленческие решения в совокупности с проявлением человеческой заботы и любви к ближнему способны сделать из скромного невзрачного уголка привлекательное место, в которые стремятся жители соседних городов и губерний,

впоследствии областей. Что положительно сказывается и на развитии предпринимательского дела.

Самый известный член этой семьи, А.А. Локалов оказал огромное влияние на развитие льняной мануфактуры в Ярославской области, которая уже во время его жизни стала одной из самых крупных в Российской империи. Александр Алексеевич вел активную социальную политику: старался поддерживать беднейшее население своего родного села, строил школы, больницы, реставрировал храмы, делал условия труда своих рабочих комфортными. Именно по его наставлению было открыто общество «Христианская помощь», которое финансировалось им, его родственниками и прибылью предприятия. При Локаловых начался расцвет села Великое и развитие будущего города Гаврилов-Ям в Ярославском крае. Но не менее важную роль сыграл отец Александра – Алексей Васильевич Локалов. Ведь именно он сумел, будучи крепостным крестьянином накопить капитал и открыть предприятие. Он заложил основу льняного производства в Ярославской области, первым из своей семьи стал заниматься благотворительностью. Все члены этой семьи старались преумножить прибыль своего предприятия, облегчить быт рабочих и простых людей. Локаловы открывали богадельни, дома для вдов и сирот. На наш взгляд, это должно стать примером для современных представителей предпринимательства в России.

Список источников и литературы

1. Барышников М.Н. Деловой мир России: историко-биографический справочник. М.Н. Барышников. СПб.: Искусство, 1998. 445 с.
2. Безобразов В.П. Народное хозяйство России. Московская (центральная) промышленная область. Ч. II. СПб., 1885. 459 с.
3. Вестник ярославского земства. 1877. № 5.

4. Высочайше утвержденное Товарищество Гаврило-Ямской мануфактуры льняных изделий А. А. Локалова. Обзор деятельности. Ярославль: б. и., 1896. 12 с.

5. Государственный архив Ярославской области (далее ГАЯО). Ф.80. Оп.1. Д. 350. Дело по прошению временного ярославского 1-й гильдии купца Алексея Васильевича Локалова о постройке каменного трехэтажного здания для льнопрядильной фабрики, 1871 г.

6. ГАЯО. Ф. 80. Оп. 1. Д. 682. Ведомости о справочных ценах на 1882 год.

7. ГАЯО. Ф. 230. Оп. 5. Д. 3696. Дело об объединении Гаврилов-Ямской церковно-приходской школы и фабричной школы при Гаврилов-Ямской мануфактуре, 1894-1895 гг.

8. ГАЯО. Ф. 346. Оп. 5. Д. 3354. Протоколы, резолюции и журналы судебных заседаний гражданского отделения по делам о вводе разных лиц во владения недвижимыми именными и о взысканиях, 1891-1898 гг.

9. ГАЯО. Ф. 642. Оп. 1. Д. 13501. Подворные карточки обследования крестьянских хозяйств села Гаврилов-Ям, 1916 г.

10. ГАЯО. Ф. 642. Оп. 1. Д. 12472. Подворные карточки обследования крестьянских хозяйств села Великого, 1916 г.

11. ГАЯО. Ф. 642. Оп. 1. Д. 22740. Сведения о числе фабрик, заводов в Ярославской губернии, 1872 г.

12. ГАЯО. Ф. 642. Оп. 2. Д. 496. Сведения о базарах, школах, библиотеках по уезду.

13. ГАЯО. Ф. 642. Оп. 5. Д. 96. Сведения о крестьянских общинных хозяйствах по Ставогинской волости Ярославского уезда по местному исследованию. Т.1, 1901 г.

14. ГАЯО. Ф. 676. Оп. 1. Д. 2416. Протоколы общих собраний владельцев паев Товарищества Гаврило-Ямской мануфактуры А.А. Локалова, 1911 - 1914 гг.

15. Данилов А.Ю., Левин Я.А. Города Ярославской области. Переславль-Залесский, Ростов, Гаврилов-Ям. Рыбинск: Медиарост, 2015. 102 с.
16. Мизин В.М. Гаврилов-ямские текстильщики. Ярославль: Верхне-Волжское книжн. изд-во, 1986. 130 с.
17. Исаев А.А. Производство полотна в Ярославском уезде // Труды комиссии по исследованию кустарной промышленности в России. Вып. VI. СПб., 1880. 430 с.
18. Киселев С.И., Гуменюк А.Г. Локаловы. Крестьяне-промышленники основатели города Гаврилов-Ям. СПб.: СИНЭЛ, 2023. 159 с.
19. Киселев С.И. Хронограф истории Гаврилов-Ямского края. События, факты, комментарии. XIII - нач. XX вв. Ярославль: Аверс Плюс, 2016. 492 с.
20. Киселева Т. Достоянные представители рода Локаловых // Гаврилов-Ямский вестник. 2012. 29 дек.
21. Лозинский Б.Р. С любовью к людям. Ярославль: Ремдер, 2004. 210 с.
22. Справочная книга о лицах, получивших на 1883 год купеческие свидетельства по 1 и 2 гильдиям в Москве. М., 1883. 291 с.
23. Федотов В.Г. Отчий край. Ч.2. Ярославль, 2010. 134 с.
24. Федотов В.Г. Отчий край. Ярославль: Центр «Ресурс», 2007. 120 с.
25. Харитонов Г.П. Первая леди Тайваня Цзян Фанлян (Фаина Вахрева) и ее связь с г. Гаврилов-Ям // Возвращение к истокам: краеведческие чтения. Вып. 19. Ярославль: Канцлер, 2020. С. 3-9.
26. Яковлев Л.В. Село, о котором писал В. И. Ленин. Ярославль: Верхне-Волжское кн. изд-во, 1982. 141 с.
27. Яковлев Л.В. Слава ярославского полотна // Гаврилов-Ямский вестник. 2001. 22 сент.
28. Ярославские губернские ведомости. Ч. Неоф. 1860. № 45.
29. Ярославские епархиальные ведомости. Ч. Оф. 1863. 8 июня. № 23. С. 144.
30. Ярославские епархиальные ведомости. Ч. Оф. 1866. 22 января. № 4. С. 27.
31. Ярославские епархиальные ведомости. Ч. Оф. 1869. 12 февраля. № 6. С. 44.
32. 18. Ярославские епархиальные ведомости. Ч. Неоф. 1892. 30 марта. № 14. С. 210.
33. Ярославские епархиальные ведомости. Ч. Оф. 1873. 27 июня. № 26. С. 207.
34. Ярославский календарь на 1890 год. Ярославль: б. и., 1889. 426 с.

THE LOKALOV'S ARE THE PEASANTS WHO BUILT THE CITY

Karina Guseva - 1st year undergraduate student of the History Department of the P.G. Demidov YarSU, gusevakarina556@gmail.com

In the proposed article, the author examines the influence of the charitable activities of the entrepreneurial Lokalov dynasty on the development of the village of Gavrilov – Yam to the status of a city, as well as on the development of the village of Velikoye, the definition of its architectural appearance. The author pays attention to the biography and charitable activities of the founder of the dynasty of industrialists, as well as his descendants. Based on the study of archival materials and research literature, it was concluded that the development was linked due to investments in the Local infrastructure of the villages of Gavrilov-Yama and Velikoe and an increase in the influx of population there, which allowed these settlements to develop successfully for a long time.

Keywords:

the Lokalov dynasty, Lokalovs, entrepreneurs, the history of entrepreneurship, the village of Velikoye, the city of Gavrilov – Yam; charity, Lokalovskaya manufactory

ЭТИКА БИЗНЕСА И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НИЖЕГОРОДСКОГО КУПЦА ДМИТРИЯ АЛЕКСЕЕВИЧА ОБРЯДЧИКОВА

Казимилова Ю.В.³⁵, Щенникова Е.Н.³⁶

В статье рассматривается благотворительная деятельность нижегородского купца Д.А. Обрядчикова. Изучается его вклад в развитие региона во второй половине XIX в., оценка со стороны современников и современной историографии. Благотворительная деятельность изучается на примере религиозной общественной деятельности, рассматривается сюжет с завещанием Обрядчикова в пользу города.

Ключевые слова:

Обрядчиков, купец, благотворительность, реставрация, церковь Козьмы и Дамиана, православные братства, завещание, Нижегородская губерния

³⁵ Казимилова Юлия Владимировна - студент (бакалавриат, 3 курс «История») ННГУ им. Лобачевского ИМОМИ (Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Институт международных отношений и мировой истории). Адрес: 603005, г. Нижний Новгород, ул. Ульянова, д.2; e-mail: yulyakazimirowa@yandex.ru

³⁶ Щенникова Елена Николаевна, преподаватель, учебный мастер 1 категории ННГУ им. Лобачевского ИМОМИ (Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Институт международных отношений и мировой истории). Адрес: 603005, г. Нижний Новгород, ул. Ульянова, д.2; e-mail: schennickova.elena@yandex.ru

Введение

Нижегородское купечество славится в истории не только большим вкладом в развитие экономики региона, но и своей благотворительной деятельностью. Рукавишниковы, Бугровы, Башкировы, - фамилии этих династий до сих пор на слуху за то наследство, которые они оставили городу после себя. О них пишутся книги, проводятся экскурсии, устраиваются тематические вечера. Вместе с тем, в их тени остаются десятки, если не сотни, других благотворителей из числа торговцев. Подобным примером, к сожалению, является Дмитрий Алексеевич Обрядчиков - известный благотворитель, благодетель и меценат, пользовавшийся уважением у множества лиц, вспоминается сейчас в основном в контексте своего последнего, фактически посмертного, детища - здания бывшей гостиницы «Россия», сохранившегося до наших дней и являющегося культурным памятником Нижнего Новгорода. Другая же благотворительная деятельность Обрядчикова остаётся для нижегородцев в «слепой зоне». Попытаться заполнить этот пробел - это цель важная не только для исторической науки, но и проявление уважения к своему собственному прошлому, к людям, помогавшим ближним и создававшим город для потомков.

Участие Дмитрия Алексеевича Обрядчикова в реставрации и постройке православных церквей

Дмитрий Алексеевич Обрядчиков (1823(1822) г. - 7 февраля 1896 г.) [14, 26] был нижегородским купцом 2-й гильдии [4]. Как и многие нижегородские купцы, он был не одиночкой-торговцем, а продолжал дело своего отца - купца 3-й гильдии Алексея Михайловича Обрядчикова, торговца железом и москательным товаром [13, 217]. От него же Обрядчиков «унаследовал» одно из направлений своей благотворительной деятельности - религиозное. Алексей Михайлович был церковным старостой Рождественской

церкви в 1845-1859 гг. и уже в 1847-1848 гг. провёл в церкви довольно масштабный ремонт [8, 465]. Дмитрий Алексеевич, будучи старостой церкви Козьмы и Дамиана, также будет отвечать за реставрационные работы. Остановимся на этом подробнее. В начале 1870-х гг. церковь Козьмы и Дамиана переживала не лучшие времена - в трапезной пошли трещины, а вода во время весеннего разлива затекала в здание. Деньги на ремонт были уже собраны, но староста Д.А. Обрядчиков не решался начать ремонт. В 1872 г. под угрозой закрытия церкви прихожане решились на капитальные работы, фактически означавшие постройку нового здания. Д.А. Обрядчиков вошёл в комиссию по реставрации церкви и взял на себя финансирование работ. Подготовительный этап работы затянулся до 1895 г. Д.А. Обрядчиков успел приступить к непосредственным работам, но в феврале 1896 г. умирает, завещав своё имущество в распоряжение города. Финансирование работ продолжилось только после вмешательства Синода [4].

Д.А. Обрядчиков принимал участие не только в реставрации, но и открытии новых церквей. В 1891 г. в селе Макарово Лихвинского уезда впервые в истории Калужской губернии произошло торжественное освящение Владыкою нового храма. Для села, над которым нависла угроза полностью лишиться храма (старый находился в плачевном состоянии), это было важнейшее событие [11, 523-526]. Дмитрий Алексеевич, «известный своей любовью к церкви Божией и щедрыми пожертвованиями на храмы и другия благотворительныя дела купец», привёз для храма драгоценные серебряные и вызолоченные принадлежности, Евангелие с покрытыми серебром крышками, ковчег очень изящной работы, потир, звездицу, лжицу, две тарелочки, пять серебряных лампад к иконам и свечей на всю церковь. Подарки эти были высоко оценены, а самого Обрядчикова принимали как высокого

гостя[11, 527-528, 536-537]. Таким образом, Дмитрий Алексеевич Обрядчиков является продолжателем благотворительных дел своего отца, Алексея Михайловича. Благотворительная деятельность Обрядчикова положительно оценивалась современниками. Финансирование Дмитрием Алексеевичем реставрационных работ имело ключевое значение для их осуществления.

Участие Дмитрия Алексеевича Обрядчикова в религиозных обществах и пожертвования на благие дела

После отмены крепостного права увеличилось количество крестьян, отправляющихся на заработки в город. Вместе с ними стали распространяться различные идеи, в том числе сектантского толка. В нижегородской губернии активизируется старообрядчество. Святейший Синод, обеспокоенный этой тенденцией, утверждает «Основные правила для учреждения православных братств», целью которых было противостоять распространению сектантских и старообрядческих учений путём просвещения и развития благотворительности. В Нижнем Новгороде в 1875 г. возникает братство Святого креста[2, 195]: Д.А. Обрядчиков становится его учредителем и братчиком[12, 140,148]. Также Дмитрий Алексеевич становится одним из наиболее видных благотворителей Мининского братства. Братство оказывало содействие просвещению и религиозно-нравственному воспитанию подрастающего поколения, через содержание городского начальное училища, ремесленной школы, приюта для беднейших учеников. Даже после смерти Обрядчикова из завещанного им братству капитала ежегодно поступало свыше 1,5 тыс. руб. процентных отчислений[10].

В 1869 г. Нижегородский Архипастырь получает новое назначение. Желая выразить признательность за все труды за время его службы на этом посту, от имени граждан Нижнего Новгорода по особой подписке был внесён капитал 1100

руб. для учреждения стипендии имени Архипастыря. Деньги должны были быть внесены в Нижегородский Николаевский Общественный банк «на вечные времена», а выплаты производятся с процентов. Стипендия предназначалась для одной из учениц Нижегородского училища девиц духовного ведомства. Среди участников обращения значится и нижегородски купец Димитрий Обрядчиков[1, 274-276]. В 1896 г. в честь восшествия Николая II на престол Феодоровский Городецкий монастырь решил отлить колокол с памятной надписью. Нижегородские купцы, среди которых упоминается Д.А. Обрядчиков, пожертвовали монастырю для этой цели 9 тыс. руб.[3, 43]. Дмитрий Алексеевич Обрядчиков вёл активную общественную жизнь, сопровождая её пожертвованиями нуждающимся. В одних случаях его благотворительная деятельность являлась ключевой (как в примере с финансированием реставрационных работ в церкви Козьмы и Дамиана), в других была частью более масштабных дел.

Посмертная благотворительность: завещание Д. А. Обрядчикова

Когда говорят о благотворительной деятельности кого-либо лица, то, как правило упоминают только его прижизненные действия. Но Д.А. Обрядчиков произвёл своим завещанием столько пользы для города и окружавших его людей, что проигнорировать этот сюжет было бы с исторической точки зрения абсолютно неправильно. Итак, 7 февраля 1896 г. Дмитрий Алексеевич Обрядчиков, старейший гласный Нижнего-Новгорода и известный в городе благотворитель, неожиданно умирает[7, 7]. Его завещание становится «одной из интереснейших и злободневных тем» - Нижний Новгород, с удивлением для самого себя, назначался почти единственным наследником довольно крупного состояния Обрядчикова. Наиболее крупная доля из доходов наследства - 15% - предназначалась по завещанию дому трудолюбия (имелся

ввиду Дом трудолюбия имени Михаила и Любви Рукавишниковых)[6, 7]. Имущество в размере около 500 тыс. руб. перешло в распоряжение городских властей. Как уже упоминалось ранее, такой подарок городу неожиданно окажется во вред другой благотворительности Обрядчикова - проводимой при его жизни реставрации церкви Козьмы и Дамиана. Ссылаясь на текст завещания, городские власти отказались финансировать дальнейшую реставрацию, фактически поставив её окончание под угрозу[4]. Городу также было подарено здание в историческом центре, в котором Обрядчиков собирался обустроить престижную гостиницу к Всероссийской промышленной выставке. Эту идею городские власти успеют осуществить, сдав здание в аренду П.К. Наумову под гостиницу «Россия»[9, 1-3,13-14об.]. Завещание Обрядчикова послужило хорошею помощью Нижнему Новгороду перед Всероссийской промышленной выставкой. Почему Д.А. Обрядчиков оставил на прощание городу такой роскошный подарок? К сожалению, точную причину установить будет трудно. Первое, что приходит на ум в таком случае - это проблемы с семьёй или её полное отсутствие. Но около 1892 г. Обрядчиков дарит своему внуку трёхэтажный дом с землёй на Рождественской улице[5, 1-3]. Такой дорогой подарок свидетельствует о прямо противоположных на тот момент настроениях Дмитрия Алексеевича (если только они под влиянием каких-нибудь обстоятельств не изменились). Кроме того, сами современники были искренне удивлённы случившемуся и не знали, чем могли заслужить такую щедрость со стороны Д.А. Обрядчикова[6, 7]. В любом случае, какой бы не была причина, завещание Дмитрия Алексеевича Обрядчикова стало достойным окончанием жизни человека, заслужившего себе славу известного благотворителя. История с завещанием не обошлась без своих неприятных моментов,

но капитал, который благодаря ему приобрёл город, пришёлся кстати к подготовке к Всероссийской промышленной выставке.

Заключение

Дмитрий Алексеевич Обрядчиков являлся выходцем из купеческого сословия, продолжил дело своего отца как на торговом, так и на общественном поприще, уже при жизни заслужив высокую оценку современников и славу известного благотворителя, делавшего щедрые пожертвования на благие дела. При этом Дмитрий Алексеевич являлся ключевой фигурой при реставрации церкви Козьмы и Дамиана, финансируя всю работу из своих средств. Неожиданная смерть Обрядчикова с одной стороны показала недалёковидность этого решения, с другой - наглядно продемонстрировала, какую огромную роль играл его личный капитал. Также Дмитрий Алексеевич жертвовал на открытие новых храмов не только деньгами, но и многочисленными вещами высокого качества. Кроме личных пожертвований в качестве частного лица, Обрядчиков также вступал в благотворительные общества религиозного характера, направленные на нравственное и духовное развитие населения и оказание ему материальной помощи. В Мининском братстве Обрядчиков проявил себя как один из наиболее видных благотворителей. Также Обрядчиков вносил свой вклад в иные благотворительные инициативы нижегородского купечества. Из этого мы можем сделать вывод, что его благотворительная деятельность является не борьбой одиночки с социальной несправедливостью, а частью более масштабного социального процесса, происходившего в купеческой среде дореволюционного Нижнего Новгорода - естественного ответа на запрос общества о поддержке, которую были готовы безвозмездно оказывать купцы. Благотворительная деятельность Дмитрия Алексеевича Обрядчикова получила высокую оценку современников.

Формально она завершившись со смертью Обрядчикова, но фактически продолжала помогать людям благодаря оставленному Дмитрием Алексеевичем завещанию. Оно не только сделало неожиданный подарок городским властям накануне важного события (Всероссийской промышленной выставки), но и учитывало прижизненные благотворительные направления Обрядчикова: капитал также завещался Мининскому братву и дому трудолюбия. Заканчивая работу, следует ещё раз отменить важность деятельности Дмитрия Алексеевича Обрядчикова для Нижегородского региона. Существует множество способов сохранить память о благих делах личности в истории, но один из самых лучших - продолжить её дело, проявляя при этом уважение к делам предшественников.

Список источников и литературы

1. Адрес нижегородских граждан // Нижегородские епархиальные ведомости. 1869. № 8. С. 274-276.

2. Архипова Н.Е. Миссионерское братство Святого Креста в Нижегородской епархии в 1875-1916 годах // Научный диалог. 2019. № 1. С. 194-208 URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/missionerskoe-bratstvo-svyatogo-kresta-v-nizhegorodskoj-eparhii-v-1875-1916-godah> (дата обращения: 12.03.2024).

3. В ознаменование восшествия на престол Его Императорского Величества Государя Императора Николая Александровича // Церковные ведомости, издаваемые при Святейшем Правительствующем Синоде: еженедельное издание с прибавлениями. СПб., 1896. № 5. С. 42-43.

4. Давыдов А.И. К истории реставрации старой церкви Козьмы и Дамиана на Рождественской улице в Нижнем Новгороде // Открытый текст : электрон. периодич. изд. 2019. URL: <https://opentextnn.ru/space/nn/church/davydov-a-i-k-istorii-restavracii-staroj-cerkvi-kozmy-i-damiana-na-rozhdestvenskoj-ulice->

v-nizhnem-novgorode/ (дата обращения: 12.03.2024)

5. Дело по прошению нотариуса М.Ф. Кульчицкого об утверждении дарственной на трехэтажный дом с землей по Рождественской улице г. Н.-Новгорода, переданный нижегородским купцом Д.А. Обрядчиковым своему внуку - коллежскому секретарю С.М. Пестову. // ЦАНО. Ф. 682 Оп. 751. Д. 341.

6. За неделю // Нижегородские губернские ведомости. 1896. № 7. 14 февр.

7. Заседание городской думы // Нижегородские губернские ведомости. 1896. № 7. 14 февр.

8. Описание Рождественской (Строгановской) церкви в первоначальном и настоящем ее виде; история исправлений ее // Нижегородские епархиальные ведомости. 1896. № 12. С. 455-466.

9. Переписка о сдаче в аренду гостиницы в доме покойного Д.А. Обрядчикова, с приложением описи имущества. 1896-1899 г. // ЦАНО. Ф. 30. Оп. 35. Д. 5562.

10. Пудалов Б.М. «Сотворите дело благое...» (Из истории благотворительности в Нижегородской губернии) // Открытый текст: электрон. периодич. изд. 2019. URL: <https://opentextnn.ru/archives/afnn/gano/sotvorite-delo-blagoe-iz-istorii-blagotvoritelnosti-v-nizhegorodskoj-gubernii/> (дата обращения: 12.03.2024).

11. Торжественное освещение храма в селе Макарове лихвинского уезда // Калужские епархиальные ведомости. 1891. № 16. С. 523-540.

12. Учреждение и торжество открытия Братства Св. Креста в Нижнем Новгороде, бывшее 9 февраля 1875 года // Нижегородские епархиальные ведомости. 1875. № 7. С. 130-150.

13. Филатов Н.Ф. Нижний Новгород: Архитектура XIV - начала XX в / Отв. ред. Г. В. Гундарин. Нижний Новгород: РИЦ «Нижегородские новости», 1994. 256 с.

14. ЦАНО. Ф. 30. Нижегородская городская управа. Оп. 35. Д. 784.

CHARITABLE ACTIVITIES OF NIZHNY NOVGOROD MERCHANT DMITRY ALEKSEEVICH OBRYADCHIKOV

Julia Kazimirova - 3rd year student of the Bachelor's degree in History, UNN named after N.I. Lobachevsky IMOMI (The National Research State University of Nizhny Novgorod named after N.I. Lobachevsky, Institute of International Relations and World History) Address: 603005, Nizhny Novgorod, Ulyanova str., 2; e-mail: yulyakazimirowa@yandex.ru

Elena Schennikova - teacher, educational master of the 1st category, UNN named after N.I. Lobachevsky IMOMI (The National Research State University of Nizhny Novgorod named after N.I. Lobachevsky, Institute of International Relations and World History) Address: 603005, Nizhny Novgorod, Ulyanova str., 2; e-mail: schennikova.elena@yandex.ru

The article examines the charitable activities of Nizhny Novgorod merchant D.A. Obryadchikov. His contribution to the development of the region in the second half of the 19th century is studied, as well as the assessment by contemporaries and modern historiography. Charitable activity is studied on the example of religious social activity, the plot with the testament of Obryadchikov in favor of the city is considered.

Keywords:

Obryadchikov, merchant, charity, restoration, Church of Kozma and Damian, Orthodox brotherhoods, testament, Nizhny Novgorod province

ЭТИКА БИЗНЕСА И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

ЭТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ: ИССЛЕДОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ КУПЕЧЕСТВА И ВНЕДРЕНИЕ В СОВРЕМЕННОСТЬ

Кречетова А.А.³⁷, Золотова Е.А.³⁸

Исследование посвящено изучению этических принципов ведения бизнеса в дореволюционной России. Анализируются нравственные ценности и нормы поведения, которыми руководствовались предприниматели и купцы того времени. Особое внимание уделяется уникальным этическим принципам, характерным для данного исторического этапа, и их влиянию на формирование бизнес-практик и общественного мнения о роли предпринимателей в развитии страны. Выявление и осмысление этих нравственных ценностей может способствовать внедрению этических стандартов в современное предпринимательство и дальнейшему экономическому развитию страны.

Ключевые слова:

духовно-нравственные ценности, этика ведения бизнеса дореволюционной России, купеческий кодекс, предпринимательские принципы

³⁷ Кречетова Анастасия Александровна - студентка 3 курса бакалавриата по направлению 38.03.01 «Экономика» ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский Федеральный Университет», anastasiakrecetova592@gmail.com

³⁸ Золотова Елена Алексеевна - канд. эк. наук., доцент кафедры «Финансы и кредит», ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский Федеральный Университет», ezolotova@ncfu.ru

Введение

Изучение этики ведения бизнеса в дореволюционной России имеет значимость не только для лучшего понимания истории развития бизнескультуры в стране, но и для понимания принципов, которыми руководствовались предприниматели того времени. Уникальные нравственные принципы и ценности, присущие этому историческому периоду, не только определяли характер бизнес-практик, но также влияли на общественное мнение о предпринимателях и их роли в развитии страны. Данные принципы могут помочь выявить важные нравственные ценности, которые могут быть применены в современном предпринимательстве для дальнейшего продвижения экономического развития страны в целом.

Степень изученности проблемы в научной литературе невысока, так как специализированные работы, посвященные исключительно этике ведения бизнеса в этот период, ограничены и требует дальнейших исследований. Например, Ю.Ю. Петрунин и В.К. Борисов описывают только становление этики бизнеса в своей книге «Этика бизнеса», М.Л. Лучко в книге «Этика бизнеса – фактор успеха» отвечает на вопросы деловых отношений фирмы, а А. Смит, М. Фридмен, П. Друкер, Г. Кэсси в своих исследованиях подняли вопрос этического ведения бизнеса только в свое время.

Объектом исследования является этика ведения бизнеса дореволюционной России, а предметом исследования принципы, нормы ведения бизнеса и духовно-нравственные ценности предпринимателей этого периода. Цель данной работы заключается в формировании осознанного понятия этики ведения бизнеса и изучения возможностей внедрения исторической этики в современное предпринимательство. Задачи

исследования заключаются в следующем: 1) сравнить этические нормы и духовно-

нравственные ценности, регулировавшие деловую практику в дореволюционной и современной России; 2) рассмотреть принципы этики ведения бизнеса на практике через исторические личности: Игната Иудовича Волобуева и Тамамшева Гавриила Ивановича; 3) провести анализ возможностей внедрения принципов дореволюционной России в современное предпринимательство.

Методология исследования предполагает использование исторического анализа, социологического и сравнительного анализа источников, компаративного исследования, контент-анализа и интерпретации источников из дореволюционного периода, таких как документы, публикации, мемуары и другие исторические материалы, связанные с предпринимательством в дореволюционной России.

Сравнительный анализ этических норм и духовно-нравственных ценностей, регулировавших деловую практику в дореволюционной и современной России

В дореволюционной России, эпохе этика ведения бизнеса занимала значительное место в общественном сознании и практике предпринимательства. На современном этапе экономического развития этические нормы предпринимательства значительно изменились по отношению к дореволюционным принципам ведения бизнеса. Стоит отметить неоднозначный характер оценки экспертов к данному изменению. Парадокс возник из-за разной трактовки понятия «купеческая этика» и «предпринимательская этика», поэтому для успешной реализации исследования важно выявить дефиницию данных понятий.

Понятие «этика» трактовалось по-разному в исторических рамках. По словам Франсиса Бекона, этика – это своего рода нравственная философия, которая изучает поведение людей в обществе и обосновывает моральные нормы. Артур

Шопенгауэр трактовал этику как науку о нравственной деятельности, определяющую нормы и ценности, следующие в обществе, а также обосновывающую их. В общем контексте этика представляет собой «совокупность норм поведения». Однако, исследуя понятие «купеческая этика», нельзя не акцентировать внимание на широкое распространение в России XVIII - начала XX века понятия чести купеческой, которое определена как внутреннее моральное качество человека, выражающееся в благородстве, доблести, честности и чистосердечии, имеющее значительное отличие от современного понимания термина «предпринимательская этика». Например, Хоман К. и Бломе-Дрез рассматривают предпринимательскую этику как набор принципов, подходов и методов, которые следует придерживаться субъектам ведения предпринимательской деятельности с учетом действующих юридических норм[3].

Возникает вопрос, почему и когда современные предприниматели стали рассматривать понятие «этика» иначе? Одним из наиболее бесспорных

последствий экономических преобразований в этике ведения бизнеса в России является изменение социальной структуры общества и появление нового класса предпринимателей, а именно «предприниматель-новатор». С течением времени стало очевидно, что в новых структурах всё больше «утекают» духовно-нравственные ценности. Предприниматель-новатор отказывается от привычных методов работы и заменяет их более удобными и эффективными способами, приспосабливается к передовым формам организации труда и почти полностью лишается способности серьезно размышлять над темами, связанными с желанием общества и потребителя, в частности. В современных условиях в экономике всё чаще проявляется дух материального рационализма, аксиология которого опирается на материальное благо, внедрение инноваций, приумножение капитала с целью получения прибыли, что значительно отличается от принципов купцов дореволюционного времени (см. таблицу 1).

Таблица 1

Принципы ведения бизнеса предпринимателями 17-21 вв.

17 в.	18 в.	19 в.	Начало 20 в.	21 в.
Верность царю	Уважение к власти	Уважение к власти	Патриотизм и уважение к власти	Ориентир на достижение успеха
Иерархии	Корпоративная иерархия	Корпоративная иерархия	Командная работа	Инновации и технологии
Административный централизм	Административный централизм	Административный централизм	Ориентация на социальные нужды	Глобальная ориентированность
Коммерческая свобода и торговля	Коммерческая свобода и торговля	Самостоятельность и предприимчивость в деле	Монополизация производства	Свобода предпринимательской деятельности
Ответственность в деловых отношениях	Этика деловых отношений	Любезность и вежливость с партнерами и клиентами	Этика трудовых отношений	Продуктивность работы

Грамотность и расчётливость в деле	Повышения образования и знаний	Владения деловыми качествами	Целеустремленность	Повышения профессиональной деятельности
Социальная ответственность	Социальная ответственность и благотворительность	Социальная ответственность и благотворительность	Всё на благо обществу	Удовлетворение потребностей потребителя
Договоренность и страхование ответственности	Жить по средствам и возможностям	Диверсификация капитала	Внедрения новшеств в деятельность	Цифровая трансформация
Учет планов и мыслей	Запись всех информационных потоков	Планирование и систематизация действий	Планирование	Планирование и прогнозирование
Предоставление верных сведений о товаре	Предоставление полной информации о товаре	Предоставление полной информации о товаре	Открытость в рекламировании товара	Популяризация
Уважение к религиозным ценностям	Уважение к религиозным ценностям	Уважение к религиозным ценностям	Уважение к клиенту	Гибкость и адаптируемость
Верность своему слову	Честность и правдивость	Честность и добросовестность	Честность	Здоровая конкуренция

Источник: составлено автором по данным исторических материалов

Изучая труды, известного российского экономиста О.А. Платонова, отметим, что ключевыми особенностями русских купцов было преобладание духовно-нравственных ценностей над материальными, почитание добротолубия и правдолюбия, отсутствие жадности, развитие оригинальных форм самоуправления в труде, выражавшихся через общину и артели[1]. Отметим, что предприниматели дореволюционной России при ведении бизнеса отличались такими принципами, как патриотизм и уважение к власти, верность данному слову, честность и правдивость, усердие в работе, честная конкуренция и избегание связей с сомнительными личностями. Данных принципов придерживались в практике до конца 20 в., с началом нового столетия принципы исчезли для предпринимателей-новаторов вовсе.

На это повлияло множество факторов, включая цивилизационные, политические, природные, социокультурные, региональные

особенности и др. Прежде всего стоит отметить, что предпринимательство дореволюционной России началось развиваться со времён Киевской Руси, в лице дворян, посадских, бояр, духовенства, которые были заметны в деловой среде не только внутри страны, но и за ее пределами. Будучи расположенной на северо-востоке Европы, Россия испытала относительно меньшее влияние древних цивилизаций по сравнению с другими странами, однако система частной собственности в стране была развита с древности.

Духовно-нравственные ценности дореволюционной России, зародившись благодаря внутреннему укладу страны, значительно отличались принципами ведения бизнеса от других государств. К примеру, немецкий историк и путешественник Адам Олеарий описывал случай, когда он по ошибке переплатил за товар при путешествии по Волге и немедленно получил излишки обратно[2]. Этот эпизод поразил немца, отмечая высокие стандарты чести,

соблюдаемые купцами. Поэтому иностранцы ценили русских купцов за их высокую честность и предпочитали иметь дело именно с ними.

Дореволюционные предприниматели России, а именно купцы, с давних времен ценили честность и ответственность в делах, поэтому купеческий кодекс чести передавался из поколения в поколение в рамках гильдий – от отца к сыну. Все торговые сделки осуществлялись устно на основе купеческого слова, которые были нерушимыми. Отсюда и возник термин «купеческое слово», который заменял письменные договоры или векселя заключавшийся фразой «по рукам»[2]. Купцы ценили свою репутацию и честь, так как понимали, что успешные торговые операции возможны лишь при безупречной репутации. В современном предпринимательстве бизнесмены ценят размер капитала и стабильность фирмы, а юридические специалисты контролируют каждый аспект, включенный в договор, что совсем не характерно для купцов того времени. Именно поэтому авторитет русских коммерсантов был высоко оценен среди зарубежных коллег.

Кодекс чести играл значимую роль в деловой и социальной практике предпринимателей России, и впоследствии был официально зафиксирован. И.Е. Зегимеля, специализирующийся на изучении благотворительных организаций России и Европы, кратко изложил нормы, сложившиеся благодаря многим поколениям отечественных предпринимателей. В 1881 г. в Санкт-Петербурге была опубликована книга, под название «Необходимые правила для купцов, банкиров, комиссионеров и в целом для всех, кто занимается бизнесом»[2]. Несмотря на давность письменных текстов, в которых содержались данные принципы, их суть остается актуальной и в настоящее время. В результате редакций в 1912 г. российскими купцами и промышленниками был создан

документ под названием «Семь принципов ведения дел в России», представлявший собой своеобразный этический кодекс, который регулировал их поведение. Благодаря купеческому кодексу чести и принципам, изложенным в нем, Россия XIX – начала XX вв. сравнивалась с ведущими странами мира. В тот период в России появился механизм, который позволял исключать из бизнеса тех, кто не соблюдал морально-этические стандарты, отсутствующие в современной экономике. В каждом городе действовало купеческое общество, которое имело власть рекомендовать или не рекомендовать предпринимателя в купеческую гильдию. Данное право нужно было заслужить, благодаря добросовестности и личной честности: если купец поступал не по чести, Совестьный суд лишал его права заниматься предпринимательской деятельностью навсегда. Купеческий кодекс для бизнесменов того времени был не просто декларацией. Даже газета «Биржевые ведомости» следовала девизу «Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли». Государственный деятель Сергей Витте отмечал в 1912 г., что в обращении находилось 50 млн. руб. купеческих средств, и все они обеспечены только честным словом[2]. Кроме того, доверие и кредит были взаимозаменяемыми понятиями. Только в дореволюционное время хорошей считалась компания, которая могла реализовать свой товар по более низкой цене, чем конкуренты, не попадая в убытки. Об этом писал Рябушинский: «Нашей целью было не нажива, а само дело, его развитие и результат»[1].

К сожалению, сегодня многие предприниматели не придерживаются принципов ведения бизнеса дореволюционной России из-за некоторых факторов. Во-первых, соблюдение этих принципов не обязательно приводит к увеличению капитала и получению дополнительного дохода. Во-вторых, отсутствует механизм, который бы

регулировал и контролировал соблюдение данных правил и принципов ведения бизнеса. В-третьих, в условиях усиливающейся конкуренции на рынке предприниматели, стремясь привлечь и удержать клиентов с помощью маркетинговых методов, начали игнорировать моральные принципы. В-четвертых, из-за быстрого темпа социально-экономического развития страны духовно-нравственные ценности начали теряться в обществе. Таким образом до революции ведение бизнеса в России было пропитано этикой и моральными принципами, которые играли значительную роль в практике предпринимательства. Однако с течением времени и изменением экономических условий, ценности и принципы предпринимательства изменились, отдаляясь от духовно-нравственных аспектов, которые ранее были характерны для предпринимателей. Произошло преобразование в этических нормах ведения бизнеса, что вызвано рядом факторов, включая изменения в социальной структуре общества, новые требования к предпринимательской деятельности, усиливающуюся конкуренцию, а также быстрое развитие социокультурной среды и экономики.

Этика ведения бизнеса Игната Иудовича Волобуева и Тамамшева Гавриила Ивановича

В истории этику ведения бизнеса рассматривали по-разному. Для купцов этика была совокупностью моральных догматов, а для современных предпринимателей - принципом ведения предпринимательской деятельности с учетом действующих юридических норм. В любом случае анализируя этические ценности и подходы ведения бизнеса, на наш взгляд, необходимо стремиться не только выявить различия, но и определить социально-значимые принципы, которые смогут содействовать экономическому росту государства на современном этапе развития. В результате этого возникает вопрос: какие принципы применялись

купцами в период до революции, и как они способствовали развитию экономики страны?

Стоит отметить, что этические установки купцов охватывали не только профессиональные аспекты их работы, но также влияли на общий уклад жизни. Каждый торговец рассматривал свой путь роста через процветание родины и страны. Референс данного образа мышления наглядно проявляется в концепции «нравственной экономики» Домостроя, проанализированной юристом и экономистом В. С. Бочко[4]. Суть произведения «состоит в сочетании экономических и нравственных подходов, в рассмотрении хозяйствования не как самостоятельного, дополнительного к основной жизни людей элемента, существующего наряду с другими элементами, а как самой жизни, как ее нравственно-духовного состояния», которая стала неотъемлемой частью купеческого менталитета и определила сущность принципа деловой репутации.

Предприниматели дореволюционной России активно развивали свои родные города не только в своих личных финансовых интересах, но и ради процветания всего сообщества. Предприниматели, которые считали своим долгом финансово поддерживать свои города, активно участвовали в строительстве учебных заведений, благотворительных и культурных учреждений, а также финансировали проекты по строительству водопровода, телефонной связи и т.д. Среди таких предпринимателей были ставропольчане Игнат Иудович Волобуев (1777-1854) и Гавриил Иванович Тамамшев (годы жизни не установлены).

Игнат Иудович Волобуев[5] - купец 1-й гильдии, сыгравший значительную роль в истории образования города Ставрополя. Во время Кавказской войны Игнат запечатлел свой образ, как уважаемого человека, помогающего армии и обладающего такими чертами, как

патриотизм, честность, ответственность, усердность, скромность, преданность своему делу. Именно поэтому в 1837 г. Игнат Волобуев был представлен в качестве городского главы Императору Николаю Павловичу во время его визита в Ставрополь. Он был избран на эту почетную должность четырежды и всегда справедливо выполнял свои обязанности, руководя городом с самоотверженностью, придерживаясь принципам: верности власти, преданности народу, честности, справедливости, открытости, великодушию. С целью благоустройства города Игнат Иудович Волобуев часто использовал собственные средства, а не государственный бюджет. Благодаря ему, были построены торговые ряды, Дворянский пансион, городской водопровод, первый на Кавказе театр и храмы.

В 1843 г. Игнат Иудович подарил свою усадьбу на Кузнечной улице под архиерейское подворье, чтобы выразить дружеское отношение к епископу Иеремею. В этом же году на Крепостной горе был заложен Казанский кафедральный собор, и Игнат Волобуев сделал щедрое пожертвование на его строительство. Когда собор был построен в 1847 г., Волобуев позаботился о его внутреннем убранстве, подарив храму золотые и серебряные оклады для икон и предметы для богослужения. Он предоставил в дар золоченый иконостас и колокола Троицкому собору, а в 1848 г. построил Иоанно-Предтеченский храм на окраине Ставрополя, вокруг которого позднее был создан женский монастырь. Эти действия полностью отражают и раскрывают основные купеческие принципы: великодушие, благотворительность, социальная ответственность.

Игнатий Иудович был умелым купцом, его взгляд всегда был направлен в будущее родины и ее детей. Определив свое упущение в образовании, он стремился помочь крестьянским и бедным

детям в получении образования, что существенно отличает его от современных предпринимателей. Руководствуясь принципом социальной ответственности, Игнат Волобуев уделил особое внимание открытию мужской гимназии в городе и обеспечивал достаточное количество бесплатных мест за свой счет. Он также основал «Практическую школу шелкопрядов», где юноши могли бесплатно обучаться при его поддержке, а наиболее прилежные и усердные получали небольшой капитал от Игнатия Иудовича для начала собственного дела. Игнатий Иудович был честным и скромным человеком, который не сохранил ни одного своего портрета, предпочтя быть запомненным своими бескорыстными благотворительными поступками в пользу города Ставрополя и его жителей. Накануне своей смерти в 1854 г. Игнатий Иудович завещал свой капитал Казанской, Троицкой и Варваринской церквям, которые он лично помогал строить, при этом предусмотрев, что часть его средств должна быть распределена среди нуждающихся в день его похорон. Купец Волобуев был примером ответственного и преданного своему делу человека. Он использовал собственные средства для благоустройства города и строительства важных объектов, таких как театр, храмы и водопровод, стремился помочь повысить образованность крестьянским детям, показывая пример социальной ответственности.

Подобно купцу Волобуеву И.И. в истории Ставропольского края оставил свой след и Тамамшев Гавриил Иванович [6], как «загадочный купец». Он был армянский меценатом и благотворителем, а также купцом 1-й гильдии, коммерции советником и почетным гражданином Тифлиса и Ставрополя. Гавриил Иванович обладал такими качествами, как целеустремленность, патриотизм, благородство, щедрость, ответственность и отзывчивость. Гавриил Иванович прибыл в

Ставрополь в начале 1830-х гг. с целью обустроиться, уже имея звание почетного гражданина Тифлиса. Его приезд совпал с возникновением острой проблемы снабжения города водой из-за высокой стоимости и недоступности источников воды. Для купца дореволюционной эпохи данная проблема стала важной, и поэтому Тамамшев принял на себя ответственность за проблемы всего города, полностью оплатив строительство городского водопровода на сумму 45 тыс. руб. Благодаря соблюдению купеческих принципов социальной ответственности, отзывчивости и доброте, жители Ставрополя смогли бесплатно пользоваться чистой питьевой водой. Кроме того, это сооружение стало одним из главных украшений города благодаря установленным каменным колоннам и небольшому бассейну у подножия Крепостной горы. Гавриил Иванович обладал характерными чертами купцов дореволюционной России, ценя принцип, что все предпринимательские действия должны способствовать развитию общества и процветанию страны. Придерживаясь убеждений верности власти и преданности народу, Тамамшев возвел Триумфальную арку для защиты от возможных вражеских нападений по Мутнянской и Ташлянской балкам, осуществлял поставки провианта для войск Кавказского корпуса в соответствии с договором с Полевой провиантской комиссией Отдельного Кавказского корпуса, а также построил крупнейшую военную больницу на Кавказе. Госпиталь состоял из трех двухэтажных каменных корпусов, объединенных арочной галереей, где был построен храм в честь Богородицы Радости всех Скорбящих.

Таким образом, купцы дореволюционной России, такие как Игнатий Иудович Волобуев и Гавриил Иванович Тамамшев активно участвовали в развитии Ставрополя, финансируя строительство учебных заведений, благотворительных и культурных

учреждений, а также водопровода и других инфраструктурных проектов. Современные предприниматели также все больше обращают внимание на социальную ответственность, инвестируя в благотворительные программы, образование, здравоохранение и охрану окружающей среды. Ответственность, честность, справедливость и великодушие остаются важными качествами успешных предпринимателей. Предприниматели дореволюционной России не только думали о личной выгоде, но и о процветании общества в целом. Каждый купец рассматривал свой путь развития через процветание родины и страны. Их деятельность способствовала развитию города, созданию инфраструктуры и улучшению качества жизни граждан, что соответствует концепции «нравственной экономики», которая объединяет экономические и нравственные подходы. На наш взгляд, данная концепция очень необходима в современных условиях, т.к. она призывает не только к экономическому успеху, но и к высшим целям, таким как поддержка и улучшение жизни людей, защита окружающей среды и создание справедливых условий для всех участников экономики. Она стремится к более гармоничному и устойчивому развитию, где прибыль не является единственным показателем успеха, а сочетается с учетом этических принципов и ценностей.

Анализ возможностей внедрения принципов предпринимателей дореволюционной России в современное предпринимательство

История предпринимательства является не только источником уроков, но также и вдохновением для современных предпринимателей. На наш взгляд, на современном этапе развития предпринимательской деятельности поистине не хватает духовно-нравственных принципов, благодаря которым русские предприниматели ценились за рубежом. Многие бизнесмены отмечали эту особенность, включая предпринимателя и мемуариста П.А.

Бурышкина, который заявил в своё время: «Если бы торговое сословие ... было бы, на самом деле, сборищем плутов и мошенников, не имеющих ни чести, ни совести, то, как объяснить те огромные успехи, которые сопровождали развитие русского народного хозяйства и поднятие производительных сил страны»[7]. Однако для более глубокого понимания возможностей интеграции этих принципов в современное предпринимательство важно рассмотреть текущее положение отечественного предпринимательства в стране и выработать стратегию внедрения принципов.

В первую очередь, определяя положения предпринимателей на рынке, нельзя не учесть отношения потребителей к производителям, предлагаемым товарам и социальной ответственности предпринимателей. Стоит отметить, что по результатам опроса проведенный компаниями Clear Channel и JCDesaux[8], треть потребителей доверяют производителям, в то время как остальные относятся к ним с недоверием, особенно в отношении честности предоставляемой информации, качества товара и его состава, экологической устойчивости. При этом показатели имеют высокие приоритеты у потребителя, например, качество товара (76%), соотношение цены и качества (72%), прозрачность (61%), социальная ответственность (56%), экологическая устойчивость (56%) и этика (55%). Данная позиция отечественных предпринимателей на рынке, требующего развития, нежелательна.

Если предприниматель не будет уделять внимания доверию, это приведёт к ряду негативных последствий. В первую очередь, это может сказаться на потере клиентов и уменьшению спроса на товар, что в долгосрочной перспективе приведёт к ухудшению конкурентоспособности и убыткам. Подобная ситуация может отразиться не только на определенном продукте или бренде, но и повлиять на общее восприятие компании и ее

деятельности в целом, что повлечёт за собой потерю репутации и имиджа. Кроме того, если потребитель проявляет недоверие к продукту или производителю, это может привести к возникновению юридических проблем и судебных разбирательств. Недоверие потребителя также может повлечь за собой усиление контроля со стороны регуляторных органов и ужесточение правил и стандартов, что потребует дополнительных затрат на соответствие требованиям и проверкам. Следовательно, современным предпринимателям следует уделять больше внимания открытости и честности по отношению к клиентам для установления доверительных отношений.

Недоверия граждан к предпринимателям проявляется и по отношению к возросшей социальной ответственности предпринимателей (около 30% финансовых вложений в социальные проекты от общего показателя), - это показал опрос, проведенный в октябре 2023 г. Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ)[9]. Полученные данные указывают на то, что часть респондентов (43%) считает, что вовлеченность бизнеса в жизнь общества определяется эгоистическими мотивами, в то время как 44% опрошенных характеризуют российское предпринимательство как проявляющее социальную ответственность. Одновременно 12% испытывают трудности при формулировании своего мнения на данную тему. Поднимая вопрос отношения граждан Российской Федерации к социальной ответственности предпринимателей, нельзя не обратить внимание, что население не осведомлено о масштабах и организации социальной поддержки со стороны предпринимателей, а также о значении социальной ответственности. Каждый второй опрошенный затруднялся ответить на вопрос о содержании социальной ответственности индивидуальных

компаний. В обществе существуют два основных взгляда на данный термин: узкое понимание, где компаниям присущи обязанности, традиционно относимые к сфере деятельности любого бизнеса, и широкое понимание, включающее все аспекты, выходящие за рамки этих общепринятых обязанностей, характерные как для государства, так и для некоммерческих организаций.

Получается, положение предпринимателей на рынке в значительной степени определяется недоверием граждан и потребителей, вне зависимости от социальных действий предпринимателей. Для того чтобы изменить эту позицию, нужно активно работать над приобретением доверия со стороны потребителей, которое было в дореволюционное время. Это позволит изменить отношение населения к социальной ответственности предпринимателей и создать более справедливое и устойчивое общество. В целом, внедрение принципов дореволюционного времени требует системной работы со стороны бизнеса, правительства и общества. Необходимо создавать условия, которые стимулируют предпринимателей быть более открытыми и честными по отношению к потребителю, а также способствовать их осознанному вовлечению в решение социальных проблем. Чтобы достигнуть поставленных целей необходимо применить определенные меры. Во-первых, необходимо активная пропаганда моральных ценностей через СМИ, образовательные учреждения, социальные сети и другие каналы связи. Необходимо демонстрировать положительные примеры предпринимателей, придерживающихся этических принципов, чтобы мотивировать и вдохновлять других.

Во-вторых, стоит рассмотреть обучение предпринимателей в области этики. Данные меры могут быть реализованы посредством сотрудничества

с университетами, бизнес-школами, профессиональными организациями и специальными программами обучения. Следует рассмотреть в современной реальности внедрения системы аккредитации с целью повышения уровня знаний и моральной этики среди предпринимателей и доверия потребителей к бизнесменам нашей страны.

В-третьих, необходимо внести механизм стимулирования со стороны государства, в виде вознаграждений, предоставлении налоговых льгот или возможности участвовать в специальных программных инициативах для поощрения компаний и предпринимателей.

В-четвертых, стоит привлечь экспертов для разработки стратегий внедрения деловой этики дореволюционных времен в современное предпринимательство. Исследование GfK показало, что 59% респондентов в России доверяют экспертам, что поможет повысить доверие граждан и потребителей к отечественным предпринимателям[10].

В-пятых, нужно создать союз предпринимателей по деловой этике, который будет устанавливать стандарты и правила предпринимательской деятельности с акцентом на этику и честность. В рамках работы союза можно разработать кодекс поведения на рынке, созывать наблюдательный совет и проводить регулярные проверки предпринимателей на предмет соблюдения утвержденных стандартов.

В-шестых, целесообразно усовершенствовать механизм, регулирующий открытость и прозрачность предоставляемой информации предпринимателями потребителю, так как только взаимодействие и честный диалог между предпринимателями и потребителями позволяют установить долгосрочные и взаимовыгодные отношения.

Исходя из результатов нашего исследования, видно, что положение предпринимателей на внутреннем рынке зависит от доверия потребителей и граждан, а также от самих предпринимателей. Благодаря доверию, можно избежать ряда проблем, включая потерю клиентов, спроса, конкурентоспособности и прибыли. Для того чтобы проблема с недоверием со стороны граждан осталась в прошлом, необходимо предпринимателям начать рассматривать прибыль не только как единственный показатель успеха, а в сочетании с этическими принципами и ценностями. С этой целью следует внедрить этические принципы и ценности, отражающие подход предпринимателей дореволюционной России, которые побуждают предпринимателей быть более открытыми и честными со своими клиентами, но и также способствуют их сознательному участию в решении социальных проблем. Для достижения этого плана могут быть приняты следующие меры: активная пропаганда моральных ценностей, создания механизма стимулирования, обучение предпринимательской этики, создание союзов и внедрения прозрачности в отношении предпринимателей и потребителей. Данные действия, по нашему мнению, не только напрямую повлияют на благосостояние общества, но и будут способствовать формированию культуры предпринимательства, основанной на честности, целеустремленности и социальной ответственности. Это также укрепит доверия общественности к предпринимателям, что, в свою очередь, внесет положительный вклад в экономику страны в целом.

Заключение

Результаты нашего исследования указывают на то, что этика ведения бизнеса по-разному оцениваться в истории. В контексте дореволюционной России предпринимательская этика представляла собой набор моральных принципов, что

видно, на примере честных купцов, таких как Игнат Иудович Волобуев и Гавриил Иванович Тамамшев. Можно отметить, что их коммерческая деятельность основывалась на моральных принципах чести, верности отечеству, преданности народу, открытости, великодушии и социальной ответственности. Благодаря их усилиям были возведены храмы, учреждения культуры, объекты искусства и другая социальная инфраструктура. Мы считаем, что данная концепция имеет высшую актуальность в современном предпринимательстве, так как она призывает не только к экономическому успеху, но и к высшим целям, таким как поддержка и улучшение жизни людей, защита окружающей среды и создание справедливых условий для всех участников экономики. Главная задача данного подхода добиться более гармоничного и устойчивого развития, где прибыль сочетается с этическими ценностями.

На наш взгляд, восстановить прежний уровень присущей российским предпринимателям до революции, возможно, за счет активного внедрения в современную предпринимательскую деятельность этических принципов и ценностей. Для достижения данного плана нужно пропагандировать моральные ценности, обучать этике современных предпринимателей, внедрять механизм поощрения, создать союзы предпринимателей по деловой этике и др. Данные меры не только окажут положительное влияние на общество, но и будут способствовать формированию культуры предпринимательства, основанной на честности и социальной ответственности, а также укрепят доверие общества к предпринимателям, что позитивно скажется на экономике страны в целом.

Список источников и литературы

1. Ветошкин А.П., Каратеева Н.А., Миняйло А.М. Духовнонравственная экономика. Монография. Екатеринбург: Издательство КрГУ, 2008. 702 с.

2. Святая Русь. Большая энциклопедия русского народа. Русское хозяйство / Гл. редактор и составитель О.А. Платонов. М.: Институт русской цивилизации, 2006. 1136 с.

3. Хоманн К., Бломе-Дрез Ф. Экономическая этика и этика предпринимательства / пер. С.М. Курбатова, К.Н. Костюк. М.: ДиректМедиа, 2013. 227 с.

4. «Домострой» как литературный носитель эталона хозяйственного рационализма. URL: <https://goo.su/RQnyl6>

5. Волобуев Игнатий Иудович (1777-1854) купец 1-й гильдии. URL: <https://vk.cc/cvipIN>

6. Тамамшев Гавриил Иванович // Википедия. URL: <https://vk.cc/cvipuy>

7. Бурьшкин П.А. Москва купеческая. URL: https://thelib.ru/books/buryshkin_p/moskva_kupecheskayaread.html

8. Clear Channel и JCDecaux: только треть потребителей доверяют брендам. URL: https://www.outdoor.ru/news/clear_channel_i_jcdecaux_tolko_tret_potrebiteley_doverayut_brendam/

9. Социальная ответственность бизнеса: мониторинг. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskiyobzor/socialnaya-otvetstvennost-biznesa-monitoring>
Исследование GfK: Кому верят потребители. URL: <https://www.gfk.com/ru/press/issledovaniye-gfk-komu-verjat-potrebiteli>

ETHICS OF ENTREPRENEURSHIP IN PRE-REVOLUTIONARY RUSSIA: A STUDY ON THE EXAMPLE OF MERCHANTS AND THEIR INTRODUCTION INTO MODERNITY

Anastasia Krechetova is a 3rd year undergraduate student in the field of Economics 38.03.01 at the North Caucasus Federal University Institute of Economics and Management, anastasiakrecetova592@gmail.com

Elena Zolotova - Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, North Caucasus Federal University Institute of Economics and Management, ezolotova@ncfu.ru

The research is devoted to the study of ethical principles of doing business in pre-revolutionary Russia. The article analyzes the moral values and norms of behavior that guided entrepreneurs and merchants of that time. Special attention is paid to the unique ethical principles characteristic of this historical stage and their influence on the formation of business practices and public opinion about the role of entrepreneurs in the development of the country. The identification and understanding of these moral values can contribute to the introduction of ethical standards in modern entrepreneurship and contribute to the further economic development of the country.

Keywords:

spiritual and moral values, ethics of doing business in pre-revolutionary Russia, merchant code, entrepreneurial principles

ЭТИКА БИЗНЕСА И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

ОБЩЕСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОЧЕТНОГО ГРАЖДАНИНА САМАРЫ И.В. КОНСТАНТИНОВА

Объедков И.Д.³⁹, Барина Е.П.⁴⁰

В статье на примере общественной и благотворительной деятельности И.В. Константинова показан вклад дореволюционных предпринимателей в социальную сферу Самарского региона.

Ключевые слова:

благотворительность, купечество, Самарская губерния, И.В. Константинов

³⁹ **Объедков Илья Дмитриевич** - студент 3 курса направления бакалавриата «Педагогическое образование», профиль История и социально-политические дисциплины, Самарский филиал ГАОУ ВО Московского городского педагогического университета. Телефон: 89879541452; E-mail: ilaobedkov7@mail.com

⁴⁰ **Барина Екатерина Петровна** - научный руководитель, д.и.н., профессор кафедры истории, международного права и зарубежного регионоведения Самарский филиал ГАОУ ВО Московского городского педагогического университета. Телефон: 89276921024; E-mail: rfnz25@yandex.ru

Дореволюционные предприниматели во второй половине XIX- начале XX вв. активно участвовали в городском общественном управлении, экономической и социальной жизни, реализовывали различные социально значимые проекты. Купеческая династия Константиновых в дореволюционной России была известна не только размахом своей предпринимательской деятельности, но и благотворительными проектами. До настоящего времени в Самаре сохранился такой памятник культурного наследия как основанная ярославским купцом И.В. Константиновым богадельня, в здании которой в настоящее время функционирует Самарский государственный колледж (Самара, ул. Спортивная, 11 / Красноармейская 104). Именно за этот дар городу Иван Васильевич Константинов стал первым представителем купечества, который был удостоен звания почетного гражданина города Самары. Отметим, что Константинов рассчитывал, что со временем капитал богадельни позволит построить вдовий и странноприимный дома, которые станут местом приюта для людей, не имеющих средств к существованию. И не случайно эта мечта была осуществлена его сыном Александром в начале XX в., которому передались не только деловые задатки предпринимателя, но и социальная ответственность отца.

Род Константиновых внёс существенные изменения не только в визуальный образ Самарского края, но и значительный вклад в его инфраструктуру, оставил о себе добрую память на самарской земле. Общественная и благотворительная деятельность И.В. Константинова в исследовательской литературе рассмотрена в контексте анализа деятельности самарского купечества и его роли в разных сферах жизни общества[2-5]. Семейный бизнес купцов Константиновых был основан на хлебной торговле и судовладении. В 1858 г.

они приобрели первый пароход «Четыре брата», а в 1860 г. еще два – «Манифест» и «Оренбург». В 1870 г. был куплен пароход «Гений». Приобретение пароходов позволило братьям Константиновым расширить географию своей предпринимательской деятельности. Ранее они могли доставлять хлеб только до Рыбинска, поскольку парусные суда не успевали за одну навигацию пройти путь до столицы. Это обстоятельство, безусловно, увеличивало издержки – зерно приходилось сгружать на зиму в амбары и затем, следующей весной, отправлять в Петербург. Пароходное же сообщение сокращало транспортные и временные издержки. Возможно, именно в этот период Исаак Васильевич и переехал в Санкт-Петербург. Источники свидетельствуют, что на протяжении почти тридцати лет братья Константиновы были монополистами в перевозке зерна. К 1870 г. они стали владельцами самого большого в Поволжье речного флота. Только за 1878 г. было заготовлено и перевезено в навигацию 48 тыс. пудов зерна[2, 265].

В 1881 г. члены Торгового дома «Братья Константиновы» Иван Васильевич, Кузьма Васильевич, Исаак Васильевич и Василий Константинович Константиновы объявили о «прекращении всех торговых оборотов Торгового дома»[6]. По-видимому это связано с тем, что развитие железнодорожного транспорта делало невыгодным речные перевозки зерна. Однако Иван Васильевич не собирался отказываться от своего любимого дела. В 1884 г. он получил разрешение городской думы на возведение трех каменных амбаров для хранения зерна на набережной реки Самары в дополнение к уже имеющимся. По его заказу в 1887 г. на заводе братьев Шиповых был построен гигантский буксирный пароход «Самара», «небывалое чудище», которое «свободно выводит против воды более 600 т пудов груза в один подчал. Караван судов, подцепленный к этому гиганту, простирался на целую версту»[3,

41]. В архиве пароходства «Волготанкер» сохранились технические сведения об этом судне, работающем на нефтяном отоплении. Длина его корпуса составляла около 68 м, высота борта - 3,5 м. Четыре паровых котла приводили в действие паровую машину системы Компаунд мощностью 1100 л.с. Его техническая скорость составляла 100 км в сутки, а если плыть вниз по течению реки, то 300 км. По меркам того периода условия для команды, состоящей на пароходе, были неплохие. На самом пароходе имелась камбуз, столовая, кладовая, 25 одно и двухместных кают, а также баня с прачечной. К великому сожалению, И.В. Константинов не смог его увидеть в действии. В 1887 году пароход «Самара» отправился в плаванье «под крылом» корпорации «Дружина». В годы советской власти он был переименован в «Волгодон» и долгие годы, до начала 1960-х гг., перевозил нефтепродукты[3, 42].

Информация о деятельности дома «судовщиков» Константиновых свидетельствует о его уникальности и наибольшей активности среди купцов Самары. Несмотря на то, что Иван Васильевич жил и занимался предпринимательской деятельностью в Самаре, он выкупал купеческие свидетельства в Ярославле, то есть формально оставался ярославским купцом. Только начиная с 1881 г. мы находим о нем сведения как о самарском купце. Большинство предпринимателей совершали сделки с Иваном Васильевичем Константиновым в его конторе, находящийся на углу Казанской (в наст. время - ул. А. Толстого) и Хлебной площади. Внушительные партии урожая пшеницы и ржи отправлялись на пароходах напрямик в Петербург, а затем хлеб транспортировался в такие страны как Англия, Голландия, Дания, Германия и Швеция. Даже московские коммерсанты не выдерживали соперничество с самарским торговцем хлеба.

Собственник пароходов и 19500 десятин земли в Самарской губернии,

купец, который входил в десятку известных самарских дореволюционных собственников, И.В. Константинов активно занимался общественной и благотворительной деятельностью. Отметим, что участие в социальных проектах и общественных делах были характерны для всех членов предпринимательской семьи. В источниках мы находим сведения о них как о «жертвователях и устроителях школ, украсителях храмов». Так имеются данные о том, что мать и братья Ивана Васильевича жертвовали на церковные и социальные нужды в Ярославской губернии[2, 267]. Не отставал от семейных традиций и Иван Константинович. В 1862 г. он принес в дар на устройство сада при больнице общественного призрения 50 руб., а в ноябре 1867 г. совместно со своими братьями анонсировал строительство богадельни для престарелых и увечных. С этой целью он ходатайствовал перед Городской думой о выделении участка земли. Городские власти поддержали инициативу купца и выделили участок под строительство богадельни рядом с кладбищенской церковью. И.В. Константинов внес в банк на вечные времена капитал в количестве 25 тыс. руб., проценты с которого должны были идти на содержание будущего богоугодного заведения. В декабре 1871 г. началось строительство здания, которое продолжалось до 1877 г.[3, 45].

Интересной является как архитектура, так и интерьерное решение богадельни. Двухэтажное кирпичное здание с подвалом и скатной крышей имеет 9-осную симметрию. Вертикальное членение фасада выполнено пилястрами, поле стен первого этажа полностью рустовано. Полуциркульные оконные проёмы первого этажа декорированы тянутыми архivolтами с имитацией замковых камней, под подоконным карнизом пояском в простенках и в нижних частях пилястр располагаются ниши-ширинки. По горизонтали фасад членится

межэтажным карнизным поясом в виде профилированных тянутых карнизов и ниш между ними. Окна второго этажа оформлены тянутыми профилированными архивольтами на трёхчетвертных колоннах, надоконные простенки оформлены фигурными филёнками, широкий фриз выполнен несколькими поясами профилированных тяг. Центральная часть с главным входом подчёркнута повторяющим форму окон округлым сандриком в уровне венчающего карниза и фигурной аттиковой стенкой со слуховым окном в тимпане. Такие же аттиковые стенками с круглыми бровками композиционно завершают угловые части, венчает здание карниз «с сухариками». Каменная стена окружала главный корпус богадельни со службами. Приют, обставленный мебелью и снабжённый постельными принадлежностями и посудой, был открыт 10 марта 1872 г., но полномасштабные строительные работы были завершены только в 1877 г. Число обитателей богадельни в разное время составляло от 50 до 150 чел. В докладах городской управы за 1880 г. упоминается что в богадельне Константинова проживало 63 чел. Расход на каждого составлял 29 рублей. Такая незначительная сумма связана с тем, что «Иван Васильевич Константинов множество расходов производит из собственных средств ... помимо процентов с пожертвованного капитала»[1, 22]. В 1898 г. в Константиновской богадельне содержалось 120 чел., а ее капитал составлял 109955 руб. Просуществовала она до установления в Самаре советской власти. В настоящее время в здании богадельни находится Самарский государственный колледж.

В 1871 г. Иван Васильевич был избран гласным Самарской городской думы. Безусловно, это свидетельствует о высоком социальном статусе и общественном признании купца. Тогда же он вошел в состав губернского комитета по оказанию помощи голодающим

крестьянам. Деятельность комитета была направлена на определение норм пособий и распределение их среди голодающих, устройство ночлежных приютов и организацию бесплатных обедов. Благодаря своему влиянию в городе, он смог провести меру обязательных перевозок хлеба от волжских портов в сельские поселения губернии, поскольку местные извозчики подняли цены. Для тех, кто приезжал в Самару в поисках заработка и средств к существованию, Константинов предоставлял ночлег и бесплатное питание[3, 47]. Именно Иван Васильевич стал инициатором открытия бесплатных столовых для крестьян, которые оказались в бедственном положении в связи с неурожаем и голодом 1871 г. Подобные меры оказания помощи И.В. Константинов предложил Думе и в 1880 голодном году. Он внес предложение провести подписку на организацию бесплатных столовых. Благодаря этой инициативе, было собрано 16 000 руб., из которых Иван Васильевич внес 1000. Городской совет поручил открытие бесплатной столовой и её эксплуатации специальному исполнительному комитету, который закрытым голосованием избрал И.В. Константинова в качестве своего главы. Ежедневно бесплатные столовые посещало около 2500 бедствующих[3, 49]. В годы русско-турецкой войны он передал во временное пользование Самарского отделения общества Красного Креста заготовленную для богадельни мебель, а также 160 рубл.

Надо отметить, что Иван Васильевич рассчитывал на умножение капитала богадельни и расширение социальной помощи. Он мечтал построить странноприимный дом для лиц, не имеющих средств к существованию и вдовый дом для тех вдов всех сословий с детьми, кто был не в состоянии содержать себя. Однако осуществить эту мечту смог только его сын Александр Иванович в 1906 г. Мы видим, что Иван Васильевич был человеком с твёрдым характером,

умеющим защищать свою позицию. Видимо в этой связи, он неоднократно избирался в различные комиссии и советы. Например, был избран в состав попечительского совета Реального училища, открытого в 1880 г., а также в состав комиссии для разработки проекта памятника Александру II. Фундаментом всякого его предприятия была правда и честность. Он делал добро, не гонясь за громкими похвалами. Памятником И.В. Константинову является сохранившееся до наших дней здание богадельни, созданной на его средства. Однако, на фасаде здания, есть лишь мемориальная доска, свидетельствующая о том, что это памятник архитектуры, и ничего не говорится о самом купце. На наш взгляд, его деятельность достойна того, чтобы увековечить его память мемориальной доской. В настоящее время, к сожалению, даже студенты техникума, которые учатся в этом здании, затруднились ответить на вопросы об инициаторе постройки богадельни и его заслугах перед городом.

Список источников и литературы

1. Доклад Самарской городской управы городской думе с отчетными

ведомостями за 1880 г. Самара: тип. Сербулова Г.В., 1882. 331 с.

2. Кабытов П.С., Баринова Е.П. «Блаженные млостивые, ибо они помилованы будут». Роль почетных граждан Самары в сохранении социального здоровья жителей Самарской губернии // Здоровье сбережение в повседневной жизни: история и современность: Материалы

международной научной конференции, 4-6 апреля 2024 г.: в 2 т. Т. 2 / отв. ред. В.А. Веремченко. СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2024. С.264-272

3. Казарин В.Н. Возрожденные имена. Самара: Управление гос. архивной службы Самарской области, 2004. С. 39-55.

4. Поддубная Р.П. Почетные граждане города Самары. 1863-1913. Самара: ОФОРТ, 2014. 120 с.

5. Самарское купечество: вехи истории / под ред. Е.П. Бариновой. Самара: Самарский университет, 2008. 369 с.

6. Самарские губернские ведомости. 1881. 18 февр.

PUBLIC ACTIVITY OF THE HONOURABLE CITIZEN OF SAMARA I.V. KONSTANTINOV

Ilya Obedkov - 3rd year student of Bachelor's programme "Pedagogical Education", profile History and socio-political disciplines, Samara branch of Moscow City Pedagogical University. Телефон: 89879541452; E-mail: ilaobedkov7@mail.com.

Barinova Ekaterina Petrovna - doctor of historical sciences, professor, Department of History, International Law and Foreign Regional Studies; Samara Branch of Moscow City University . Телефон: 89276921024; E-mail: rfnz25@yandex.ru

The article shows the contribution of pre-revolutionary entrepreneurs to the social sphere of Samara region on the example of public and charity activity of I.V.Konstantinov

Key words:

charity, merchants, Samara province, I.V.Konstantinov

ЭТИКА БИЗНЕСА И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

«ВЗАИМНАЯ ПОЛЬЗА»: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ И
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОВИЗОРОВ
ЛИПЕЦКОЙ ЗЕМЛИ В.К. ВЯЖЛИНСКОГО И Э.Е.
КАРСТЕНСА

Селезнева А.С.⁴¹, Логунова И.В.⁴²

В статье рассматривается предпринимательская и благотворительная деятельность провизоров В.К. Вяжлинского и Э.Е. Карстенса, их вклад в развитие медицины, в частности аптекарства, и курортного дела на Липецкой земле. Авторы подчеркивают взаимосвязь между их успехом в предпринимательстве и социальной ответственностью.

Ключевые слова:

предпринимательство, благотворительная деятельность, провизоры, В.К. Вяжлинский, Э.Е. Карстенс, аптекарское дело, развитие медицины, Липецкая земля

⁴¹ Селезнева Арина Сергеевна - студентка 2 курса, Липецкого филиала Финансового университета при Правительстве РФ, адрес: 398050, г. Липецк, ул. Интернациональная, 126, направление «Государственное и муниципальное управление», кафедра «Менеджмент и общегуманитарные дисциплины», Контактный телефон-89042904181, Эл.адрес: arina-korol03@mail.ru

⁴² Логунова Инна Викторовна - кандидат исторических наук, доцент, Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ, адрес: 398050, г. Липецк, ул. Интернациональная, 126, Контактный телефон-89050438719, Эл.адрес: ivlogunova@fa.ru

В современной России одной из основных целей государственной политики в области здравоохранения является формирование эффективной и доступной системы медицинской помощи населению, соответствующей его потребностям и передовым достижениям медицинской науки. Немаловажное место в этой системе занимают аптеки. Изучение истории развития аптекарского дела в дореволюционной России с учетом региональной специфики необходимо для грамотной организации современной системы фармацевтической помощи населению. Особенно интересен в этой связи период перехода аптек в ведение земских органов самоуправления. Земские аптеки были первыми аптеками, открытыми в сельской местности. Они сделали лекарственную помощь доступной беднейшим слоям населения, оказали положительное влияние на российский фармацевтический рынок. Цель настоящего исследования заключается в рассмотрении предпринимательской и благотворительной деятельности Липецких провизоров В.К. Вяжлинского и Э.Е. Карстенса.

В 1789 г. в России был издан первый Аптечный устав, упорядочивший правила работы аптекарей. В частности, в нем говорилось, что «аптекарь, яко добрый гражданин, верно хранящий присяжную должность, повинен быть искусен, честен, совестен, благоразумен, трезв, прилежен, во всякое время присутствен и исполняющий звание свое к всеобщему благу соответственно»[2, 22]. Аптека в Российской империи представляла собой не просто склад лекарств, где их хранят и продают, но также место по производству этих самых лекарств и составлению рецептов. В них содержались опасные вещества и специализированные стеклянные сосуды. В XIX в. аптеки стали превращаться в очень выгодный бизнес, где производились колбы, средства гигиены, мыло, декоративная косметика, перевязочные материалы, твёрдые и

жидкие лечебные препараты, парфюмерия и др.

Изучение исторического развития фармации в России невозможно без рассмотрения вопроса о ее законодательной базе (долгое время этот вопрос отдельно не рассматривался, а являлся частью российского медицинского законодательства). По Аптекарскому уставу 1836 г., «аптеки разрешалось учреждать как в столицах, так и во всех городах и местечках Империи всякому, кто пожелает», главное — иметь звание аптекаря или провизора и быть не моложе 25 лет. Стали популярными «аптекарские магазины», где готовыми препаратами и химикатами торговали «дрогисты» (от французского *droguist*), часто не имевшие медицинского образования. Также для них стало немаловажным быть «немцем», тогда им доверяли больше (однако под этим понималась не национальность, а скорее что-то вроде титула — главное, чтобы фамилия соответствовала). Благодаря этому начала формироваться определённая группа аптекарей[3].

20 декабря 1865 г. губернское тамбовское земское собрание утвердило инструкции для земской управы — теперь вопросы организации медицины в губернии передавались в ведение земства. Уезды делились на врачебные участки, каждый из которых должен был иметь свой аптечный пункт, врача, двух фельдшеров и оспопрививателей[5]. Местные жители должны были получать медицинскую помощь бесплатно. Первой из ведения Приказа общественного призрения в ведение земства в 1865 г. была передана Тамбовская городская больница. В уездах этот процесс растянулся на несколько лет. Закон от 11 февраля 1867 г. утвердил, что врачебная помощь в поселениях государственных крестьян также передавалась в ведение земств. С 1 января 1868 г. земским учреждениям было также предоставлено право принимать под свой контроль «устройство медицинской части» в сельской местности.

В больших городах с аптеками и качеством лекарств дела обстояли относительно благополучно, однако в провинции ситуация была гораздо хуже. Отсутствие современного оборудования, приготовление лекарств на основе обычной воды приводило к их порче и потере целебных свойств. Несоблюдение технологии изготовления лекарств также было серьезной проблемой. Например, кипячение травяных отваров по несколько часов на сельских фельдшерских пунктах приводило к полной потере их лечебных свойств. В результате частым явлением стали врачебные ошибки, которые могли привести к серьезным последствиям для пациентов.

Для улучшения ситуации, в участковые больницы стали отправлять штатных фармацевтов. Однако, жизнь в провинции не привлекала специалистов, поэтому в небольших медицинских учреждениях фармацевтами часто выступали врачи или фельдшеры. Они занимались выращиванием лекарственных растений, приготовлением настоев и сборов, а также ведением большого количества документации. Такая многозадачность негативно сказывалась на качестве медицинского обслуживания. Фармацевты в земские аптеки назначались и увольнялись губернаторами по представлению земской управы. При поступлении на службу кандидат должен был подать кондуитный список, в котором указывались вероисповедание, место получения образования, наличие штрафов, состоял ли фармацевт под следствием, не было ли административных взысканий, семейное положение, наличие аптеки. Кондуитный список заверялся инспектором врачебного управления [6, д. 7, л. 1-13]. В фонде врачебного отделения Тамбовского губернского правления хранятся дела о поступлении на службу фармацевтов.

Состояние медицины в российской провинции в XIX в. было неудовлетворительным, что приводило к

распространению заболеваний и росту смертности населения. Для исправления ситуации необходимо было провести реформы, направленные на улучшение качества медицинского обслуживания, обеспечение лекарственными препаратами и подготовку квалифицированного медицинского персонала. Владельцы частных аптек противодействовали открытию земских. Частные аптекари всячески старались скрыть истинное число номеров рецептов: не регистрировали их, ставили фальшивый номер на сигнатуре или при повторном отпуске лекарства тому же пациенту ставили на рецепте слово «копия» без занесения его в специальную рецептурную книгу. Это повышало себестоимость и вынуждало владельцев других аптек, в том числе земских, повышать цены на лекарственные средства. В случае с земскими аптеками перепродажа аптеки была невозможна[1].

Липецк являлся уездным городом в составе Тамбовской губернии. Согласно «Российскому медицинскому списку» на 1867 г., в Тамбовской губернии действовало 13 вольных аптек. В 1866 г. в губернии было разрешено открыть еще две аптеки в сельской местности: одну – в селе Сасой, вторую – в селе Добром. В с. Сасой открыл аптеку провизор Рейхнау, который к тому времени уже являлся владельцем аптеки в уездном городе Елатьма. В селе Добром разрешение было получено провизором Шперером, которому также принадлежала аптека в Липецке. Однако процесс открытия новой аптеки был достаточно сложным и требовал больших временных затрат. Несмотря на получение разрешения на открытие аптеки провизором Шперером в 1866 г., аптека не начала работать даже к 1868 г.

В уездных городах аптеки уступали губернскому центру как по количеству рецептов, так и по объему оборотов денежных средств. Например, Усманская аптека выдала 1659 рецептов на сумму 1145 руб. 79 коп., в то время как Липецкая аптека

выдала 3550 рецептов и ее годовой оборот составил 2443 руб. 55 коп. Лебедянская аптека выдала 2075 рецептов на сумму 1314 руб. 93 коп. В 1870-е годы начали работать несколько земских аптек в уездах. На открытие и развитие аптекарских учреждений губернии оказала влияние эпидемия холеры в Тамбове в 1871 г. По данным «Всеобщего указателя адресов для аптечного дела на 1893-1894 гг.», в число 1185 известнейших аптек России входили 15 аптек Тамбовской губернии. В это число были включены как частные, так и земские аптеки (например, аптека Шацкого земства, Липецкого земства и др.) [9, 3].

В Тамбовской губернии владельцы и сотрудники аптек имели высокий статус в обществе и входили в городскую элиту и средний класс, основываясь на их социально-экономическом положении (некоторые владельцы владели несколькими крупными аптеками). Аптеки в этом регионе функционировали как коммерческие предприятия,

ориентированные на получение прибыли, но и выполняли важную социальную функцию в обеспечении населения лекарствами. В «Всеобщем указателе адресов для аптечного дела» на 1893-1894 гг. отмечалось, что аптекари, как и другие коммерсанты, должны были заботиться о поиске наиболее удобных и дешевых источников закупки необходимых товаров.

Вплоть до 1912 г. (принятие Устава 1912 г. и Закона «О некоторых изменениях в порядке открытия аптек», предоставивших преимущественное право на открытие аптек земствам) между земствами и вольными аптеками шла непрерывная борьба за рынок сбыта [11]. В Липецке в 1888 г. существовало две вольных аптеки, что препятствовало открытию земской аптеки. На одном из заседаний земского собрания было выяснено, что фактически содержанием обеих аптек являлся Эрнест Евграфович Карстенс (рис. 1).



Веранду «оккупировали», преимущественно, служители буфета, провизоры и врачи. Стоят слева направо: Александров Дмитрий Иванович, швейцар; следующие за ним трое молодых людей – официанты буфета; Перемежко Галич Владимир Александрович, [липецкий помещик, коллежский регистратор, почетный мировой судья Уездного съезда]; Карстенс Эрнест Евграфович, провизор, [коллежский асессор]; Вяжлинский Виктор Константинович, провизор, [управляющий Липецкой земской аптекой]. Первое упоминание о занимаемой должности – в «Липецком сезонном листке» от 13.07.1899 г.: «производит

Рис. 1. Фото из Фонда Филиала Липецкого историко-культурного музея «Городская управа»

В обход законодательства провизор назначил управляющим одной из аптек своего дядю Владимира Андреевича Карстенса. Однако после того, как местные жители высказались против этого, земское собрание смогло заставить Э.Е. Карстенса продать аптеку губернскому земскому

секретарю А.М. Колчину, чтобы передать ее под управление земству [5, д. 2, л. 12].

Другая аптека Карстенса располагалась на пересечении улицы Базарной (ныне – Первомайской) и 1-й Липовской улицы (ныне – ул. Ворошилова). Это старинное здание из

красного кирпича, имеющее необычную форму «утюжка», до сих пор сохранилось (рис. 2).



Рис. 2. Здание аптеки провизора Э.Е. Карстенса

В настоящее время в нем располагается аптека № 1 – старейшая аптека Липецкого аптекоуправления. Здание было возведено по проекту известного архитектора Ивана Павловича Машкова в конце XIX - начале XX вв. Изначально с 1895 г. на этом месте размещался Липецкий трактир, однако фармацевт Э.Е. Карстенс выкупил здание и открыл в нем городскую аптеку, снабжавшую население лекарственными средствами.

Эрнест Карстенс родился 18 июня 1876 г. в Тамбовской губернии. Получив образование инженера-технолога и работая в должности химика, он сделал для Липецка очень полезное открытие. Известно, что Липецкие минеральные воды всегда были особой ценностью для горожан и многочисленных отдыхающих. К большому сожалению гостей города, минеральная вода сохраняла свои полезные свойства не больше суток. Насыщая минеральную воду углекислым газом и разливая ее по бутылкам, Эрнест Карстенс нашел решение проблемы, которая продолжительное время беспокоила горожан и гостей города. Это позволило сохранить полезные свойства воды на очень длительный срок, поэтому отдыхающие на Липецком курорте теперь могли забирать целебную воду с собой. В настоящее время аптека № 1, по-прежнему, круглосуточно оказывает лекарственную

помощь жителям города. Это единственная аптека в Липецкой области, где можно приобрести медицинский кислород. После реставрации здания аптеки сохранились детали интерьера того времени: сводчатые потолки, лестничные марши, кирпичная кладка. Также здесь представлена уникальная частная коллекция бутылочного стекла Э.Е. Карстенса[2].

Еще одним предпринимателем, внесшим значительный вклад в развитие аптечного дела в Липецком уезде, был Виктор Константинович Вяжлинский (рис. 1). Помимо открытия аптеки, он также поспособствовал электрификации города, что было довольно сложным процессом в тот период. Виктор Константинович Вяжлинский приехал из губернского города Тамбова в уездный Липецк развивать аптечную сеть в 1889 г. Он владел нормальной вольной аптекой[8]. Вольными аптеками в Российской империи назывались частные учреждения для обеспечения населения лекарственными средствами по ценам аптекарской таксы, которая устанавливалась ежегодно; нормальными аптеками именовались заведения, которые реализовывали фармакологические лекарственные средства, в отличие от существовавших тогда гомеопатических и косметических аптек. Спустя 20 лет В.К. Вяжлинскому удалось накопить капитал, чтобы построить на улице Дворянской (ныне –

улица Ленина) превосходный особняк (рис. 3).



Рис. 3. Здание Аптеки провизора В.К. Вяжлинского

Интересно, что улица Дворянская в то время находилась под охраной жандармов, так как на ней проживали дворяне, и вход простому городскому населению был воспрещен. Однако Виктор Константинович настоял на том, чтобы все желающие могли попасть в его магазин и приобрести лекарства и другие необходимые товары. Удобное расположение дома на окраине улице, поспособствовало получению разрешения, и для Вяжлинского было сделано исключение. На первом этаже здания размещался аптекарский магазин «Взаимная польза» (рис. 4). На втором

находились жилые помещения семьи Вяжлинских: большая угловая комната, три небольших спальни и кухня. Подвальное помещение использовалось под склад и провизорскую лабораторию. «По сути, это был целый универмаг, – рассказывает директор Дома Надежда Шаршакова, – Кроме лекарственных препаратов там продавались различные косметические средства и парфюмерия» [1], а также чай, кофе, алюминиевая посуда, игрушки, гитары, альбомы, письменные приборы, электрические и фото принадлежности.



Рис. 4. Фото из Фонда Филиала Липецкого историко-культурного музея «Городская управа»

В начале XX века Липецк был городом темным – электрические лампочки горели только в здании, построенном Липецким курортом в 1903 г. рядом с гостиницей «Золотой лев» на Петровском спуске. Улицы города или совсем не были освещены, или освещались керосиновыми лампами. При этом они

горели только на центральных основных дорогах, таких, как тракт, ведущий от Быханова сада до железнодорожной станции. По словам директора Липецкого музея «Городская управа Ирины Жировой, «за керосиновыми фонарями следил специальный сторож, его сторожка находилась в Быхановом саду. Каждый

вечер этот человек выходил на улицу с лестницей и зажигал фонари». Провизор Виктор Константинович Вяжлинский решил провести электрификацию центральных улиц города. Для этого он в 1911 г. установил электрогенератор в подвале своего нового дома по улице Дворянской, который был достроен к 1910 г. Благодаря этому в Липецке появилась первая электрическая станция, которая обеспечивала освещение не только магазина и дома Вяжлинского, но и других объектов города. Часть энергии пошла на освещение домов других жителей улиц Дворянской и Лебедянской – городского

главы Митрофана Клюева, помещиков Сатина, Быханова, Афанасьева, Ракова, Крюкова, а из государственных учреждений – духовного училища и земской управы. Мощности первой липецкой электростанции хватало на 70 ламп накаливания[1]. Данные о том, за чьи средства покупался генератор – сложившись с другими жителями или на деньги самого Вяжлинского, и как платили за электричество те, в чьи дома оно пришло, не сохранились. Зато осталась целой техническая документация липецкого электропроекта (рис. 5).



Рис. 5. Фото прошения Строительному Отделению Тамбовского Городского Правления от В.К. Вяжлинского об установке генератора

После установки генератора возникли проблемы как технического, так и административного характера. Для современных жителей увидеть город, усеянный проводами, является обычным явлением, но в то время в Липецке существовали только провода для телефонной и телеграфной связи. Поэтому появление электропроводов вызвало беспокойство у работников связи, которые озаботились возможными проблемами и помехами в работе своих сетей из-за установки электрической станции. «Электрификацию можно было проводить только по согласованию с Техническим Отделением Тамбовского Почтово-Телеграфного Округа, - рассказывает А. Нарциссов. В архиве имеется документ от 14 марта 1911 г. за подписью «Главного механика» и «Старшего механика Округа» о том, что он ознакомлен с чертежами предстоящей электрификации центра Липецка». Спорная ситуация между

связистами и электриками приобрела серьезный характер. Главный механик связистов отправил докладную записку в строительное отделение тамбовского губернского правления, в которой отметил, что энергетиками не предоставлены пояснения о том, как они планируют «предохранить телефонные и телеграфные провода при устройстве осветительных проводов», согласно требованиям, указанным в «Циркуляре Техническо-строительного комитета Министерства внутренних дел от 29 сентября 1904 года»[1]. Это свидетельствует о том, что важность безопасности и соблюдения технических параметров признавалась и в те времена. Только после выезда главного тамбовского механика связистов все трудности были решены. Он лично убедился в том, что электричество не влияет на качество связи, и после этого освещение подключили (рис. 6). Потребителей электроэнергии попросили

оплатить транспортные расходы связистов
– 34 царских руб.

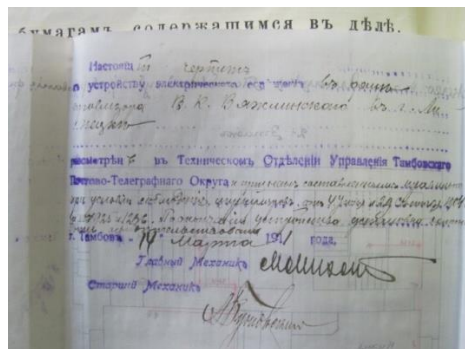


Рис. 6 Разрешение на установку генератора от Технического Отделения Управления Тамбовского Почтово-Телеграфного Округа

В Липецке Виктор Константинович Вяжлинский был уважаемым человеком, известным своей щедростью и готовностью помогать бедным. Его сестра, Мария Константиновна, занимавшая должность начальницы Липецкой женской гимназии, также была известна своими добрыми делами. Жители города приходили к Вяжлинскому за лекарствами,

письменными принадлежностями, косметическими средствами и парфюмерией. Кроме того, Виктор Константинович издавал открытки с видами города, которые продавал в своем магазине (рис. 7). Благодаря своей деятельности он оставался полезным и востребованным членом городского общества.



Рис. 7. Открытки с видами города, продававшиеся в магазине В.К. Вяжлинского

Аптекарское дело является особым видом предпринимательства, связанным с продажей лекарственных средств и медицинской продукции. Основными задачами аптекарского дела является обеспечение населения доступными и качественными лекарствами, соблюдение правил хранения и продажи лекарственных средств, а также предоставление квалифицированной консультации по их применению. В период с середины XIX до начала XX в. аптечное дело играло важную роль в провинциальной экономике. Фармация была неотъемлемой частью здравоохранения и бизнеса в дореволюционной России. В течение данного времени наблюдалось увеличение числа аптечных учреждений и их сотрудников.

Отдельные владельцы и работники аптек внесли значительный вклад в развитие аптечной сферы и общего здравоохранения в Тамбовской губернии во второй половине XIX

и начале XX в. Подавляющее большинство провизоров и аптекарей имели специальное медицинское образование. Аптекари Тамбовской губернии принимали активное участие в общественно-политической и культурной жизни провинции. Во второй половине XIX - начале XX вв. фармацевты и провизоры, владельцы и служащие аптек являлись не только составной частью местных предпринимательских кругов, но и, выполняя важную социальную функцию, входили в состав провинциальной российской интеллигенции. Деятельность Тамбовского губернского земства в сфере лекарственного обеспечения населения оказала значительное влияние на развитие аптечного дела в Тамбовской губернии. Земские аптеки, которые финансировались из земского сбора, не являлись полноценными коммерческими предприятиями, а скорее могут быть классифицированы как социальные аптеки.

Несмотря на законодательные ограничения, а также постоянную борьбу с вольными аптеками, земские аптеки были нацелены не на получение прибыли, а на обеспечение населения лекарственной помощью. Хотя часто земские аптеки подвергались справедливой критике, тем не менее, часто они были единственным пунктами обеспечения лекарствами. В.К. Вяжлинский и Э.Е. Карстенс внесли значительный вклад в развитие аптечной сети в Тамбовской губернии. Жители уездного Липецка были восхищены деятельностью этих провизоров, так как они обеспечили возможность горожанам получать лекарственные средства без опасения за свое здоровье. Благодаря их работе, горожане могли рассчитывать на качественные и доступные лекарственные средства, что сыграло важную роль в поддержании здоровья и благополучия общества.

В.К. Вяжлинский содействовал электрификации города за свой счет, что характеризует его не только как успешного провизора, но также как мецената, который всегда был открыт для народа. Его щедрость и стремление улучшить жизнь горожан путем внедрения современных технологий способствовали развитию города. Благодаря своей меценатской деятельности, Виктор Константинович заслужил признание и уважение среди горожан, чьи жизни были улучшены благодаря его инициативе и щедрости. Э.Е. Карстенс совершил важное научное открытие, которое заключалось в насыщении известной Липецкой воды углекислым газом для сохранения ее полезных свойств на более продолжительное время. Это открытие имело особую важность не только для жителей города Липецка, но и для гостей, посещающих Липецкий курорт с целью поправления своего здоровья. Такое улучшение сохранности качества липецкой минеральной воды не могло не повлиять положительно на ее распространение за пределы уезда. Благодаря этому открытию Липецк, несомненно, привлекал большее количество отдыхающих, что способствовало развитию Липецкого курорта и улучшению экономического состояния города.

Занимаясь аптечным бизнесом, провизоры В.К. Вяжлинский и Э.Е. Карстенс, оказали положительное влияние на развитие города Липецка. Их деятельность способствовала улучшению экономики,

развитию курортного дела и созданию лучших условий для жизни горожан. Благодаря формированию качественной аптечной сети, насыщению минеральной воды углекислым газом провизоры сделали Липецк более привлекательным для приезжающих гостей, улучшили здоровье местных жителей и повлияли на развитие экономики города. Их труд и преданность делу несомненно оказали положительное воздействие на развитие и процветание Липецка.

Список источников и литературы

1. «А знаете ли вы, что электрическим освещением Липецк обязан аптекарю из Тамбова?». URL: <https://gorod48.ru/news/1872816/>
1. Аптека Э.Е. Карстенса (Аптека № 1) в г. Липецке: история, архитектор, фото URL: <https://kray48.ru/places/apteka-e-e-karstensa>
2. Баранов Е.В. Земское аптечное дело в Тамбовской губернии во второй половине XIX – начале XX вв. URL: www.gramota.net/materials/3/2013/9-2/6.html
3. Белоусова В. Аптеки: История и современность // Биология. 2010. С. 22-25. URL: https://bio.1sept.ru/view_article.php?ID=201000406
4. Государственный архив Тамбовской области (ГАТО). Ф. 30. Оп. 45. Д. 2, Л. 12-15.
5. ГАТО. Ф. 30. Оп. 63 Д. 7, Л. 1-13.
6. Гуркова Т. История больницы исторического города / Моршанский историко-художественный музей. URL: <http://www.museum.morshansk.ru/node/457>
7. Ларин Д. Дома и события. Дом аптекаря В.К. Вяжлинского // Молодежный онлайн-журнал «ЁЖ». URL: https://ezhonline.ru/articles/lifehacks/doma-i-sobytiya-dom-aptekarya-v-k-vyazhinskogo_5449.html
8. Стрекалова Н.В. Владельцы и служащие аптек и аптечных магазинов Тамбовской губернии во второй половине XIX - начале XX вв. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vladeltsy-i-sluzhaschie-aptek-i-aptechnyh-magazinov-tambovskoy-gubernii-vo-vtoroy-polovine-xix-nachale-hh-vv/viewer>
9. Фонды Филиала Липецкого историко-культурного музея «Городская управа» (ЛИКМ).
10. Циркуляр Министерства внутренних дел № 5335 // Свод законов

Российской империи (продолжение 1912 г.).
СПб., 1913. Ч. 8. Устав врачебный.

«MUTUAL BENEFIT»: ENTREPRENEURIAL AND CHARITABLE ACTIVITIES OF PHARMACISTS OF THE LIPETSK REGION V.K. VYAZHLINSKY AND E.E. KARSTENS

Arina Selezneva - 2nd year student, Lipetsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, address: 12b Internatsionalnaya str., Lipetsk, 398050, direction "State and Municipal Management", Department of Management and General Humanitarian Disciplines, Contact phone-89042904181, E-mail: arina-korol03@mail.ru

Inna Logunova - Candidate of Historical Sciences, Associate Professor, Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, address: 12b Internatsionalnaya str., Lipetsk, 398050, Contact phone-89050438719, E-mail: ivlogunova@fa.ru

The article examines the entrepreneurial and charitable activities of pharmacists V.K. Vyazhlinsky and E.E. Karstens, their contribution to the development of medicine, in particular pharmacy, and resort business in the Lipetsk region. The authors emphasize the relationship between their success in entrepreneurship and social responsibility.

Keywords:

entrepreneurship, charitable activity, pharmacists, V.K.Vyazhlinsky, E.E.Karstens, pharmacy, development of medicine, Lipetsk land

ЭТИКА БИЗНЕСА И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

СОЗИДАТЕЛЬНАЯ ЛЮБОВЬ: БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КУПЕЧЕСКОЙ ЧЕТЫ ПОДОСЁНОВЫХ И ИХ ВКЛАД В СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДА МОЛОГИ

Солоницына Л.И.⁴³, Попова А.В.⁴⁴

В статье рассматривается биография и благотворительная деятельность Павла Михайловича и Марии Васильевны Подосёновых. На основе архивных материалов были установлены факты благотворительной деятельности купеческой четы Подосёновых. Автор приходит к выводу об их значительном вкладе в развитие инфраструктуры и социальных учреждений города Мологи.

Ключевые слова:

благотворительность, предпринимательство, Молога, Подосёновы

⁴³ Солоницына Лада Игоревна – студентка 1-го курса бакалавриата направления «История» ЯрГУ им. П.Г. Демидова (150003, г. Ярославль, ул. Советская, д.14), 89807090317, ladasolonicyna@gmail.com

⁴⁴ : Попова Алина Владимировна – ассистент кафедры новейшей отечественной истории ЯрГУ им. П.Г. Демидова (150003, г. Ярославль, ул. Советская, д.14), wwaaww1@rambler.ru, 89201173639

В XIX ст. в старинном городе Молога – центре Мологского уезда Ярославской губернии, широкой известностью пользовалась купеческая чета Подосёновых – Павел Михайлович и Мария Васильевна. Они являлись не только одними из самых состоятельных горожан, но и прославились как главные благотворители Мологи. К сожалению, на сегодняшний день их имена оказались незаслуженно забыты. Об их разноплановой коммерческой и благотворительной деятельности упоминается лишь в нескольких небольших по объёму краеведческих публикациях [1; 6; 7]. Необходимость увековечивания имён Подосёновых диктуется ещё тем, что большая часть их наследия ныне утрачена и находится под водами Рыбинского водохранилища, окончательно поглотившего город в 1946 г. Материального подтверждения их дел осталось совсем немного, но сохранившаяся информация, документы и фотографии, позволяют сделать выводы об их влиянии на развитие ныне несуществующего города Мологи. Практика вложений предпринимателей в улучшение социальной инфраструктуры, их активное участие в жизни города может быть полезна в качестве идей для решения ряда современных социальных и экономических проблем.

Павел Михайлович и Мария Васильевна Подосёновы

Павел Михайлович Подосёнов родился 15 июня 1822 г. в Мологе в многодетной семье Михаила Афанасьевича Подосёнова и Александры Семеновны (урожденной Логиновой). Здесь он провёл детские годы и окончил Городское мужское училище. Уже в 28 лет он был избран в гласные Мологской городской Думы и сорок лет предано служил родному городу в этом звании. Об ответственном подходе к гражданской деятельности можно судить, если перечислять все должности, которые он занимал в разное время: гласный Мологской городской думы, гласный

уездного и губернского земских собраний, почётный мировой судья, городской голова Мологи с 1869 по 1875 гг., директор городского общественного банка и тюремного отделения и многое другое. П.М. Подосёнов являлся известным предпринимателем.

Свою предпринимательскую деятельность он начинал купцом 3-й гильдии, а с середины 1870-х гг. числился уже в 1-й гильдии. Он был крупным торговцем льна, имел два торговых дома – в Мологе и Архангельске. Подосёнов активно сотрудничал с Англией, поставляя зарубежным партнерам мологский лён, а в Россию ввозил шёлковые ткани, атлас, сукно и металлы [7, 36].

Купец проводил необходимые операции с сельскохозяйственной продукцией и активно торговал ею. Например, на винокурном заводе, стоящем на берегу Глубокого озера с 1869 г., перешедшего в собственность П.М. Подосёнова от мологского помещика – дворянина Михаила Ивановича Шипова, производилось продукции на сумму более чем 75 тыс. руб. Подосёнов являлся крупным землевладельцем, которому принадлежало 1438 десятин в Мологском уезде, а также усадьба Михалево, расположенная рядом с селом Черкасово Брейтовской волости. За свою деятельность Подосёнов был награждён тремя золотыми медалями, первую из которых с надписью: «За усердие» он получил 10 июня 1870 г. За заслуги по духовному ведомству в 1889 г. Подосёнов был удостоен ордена Святого Станислава III степени. С 12 ноября 1887 г. получил подлинное признание – стал именоваться почётным гражданином Мологи, а его портрет был помещён в зале собраний городской думы. Павел Михайлович Подосёнов скончался 17 мая 1891 г. и был похоронен на городском кладбище Мологи [1, 113].

Мария Васильевна Подосёнова (Масленникова) – жена Павла Михайловича – родилась 31 декабря 1827 г. в старинной мологской многодетной семье

Масленниковых, у Василия Никифоровича (купца 1-й гильдии) и Анны Андреевны. Свадьба с Павлом Михайловичем состоялась 29 апреля 1845 г. Своих детей у супругов не было, но 29 октября 1862 г. к их дому был подкинут младенец, которого они усыновили и назвали Михаилом. К сожалению, в 26 лет (1888 г.) он умер. Несмотря на трудности семейного положения, Подосёновы продолжали жить заботами жителей города Мологи. За заботы и усердие по организации Подосёновской богадельни Мологская городская дума в 1891 г. приняла решение об избрании Марии Васильевны пожизненно её Почетной попечительницей. Также после смерти мужа она состояла почётной попечительницей Александровского детского приюта[1, 116]. Умерла Мария Васильевна 24 апреля 1900 г. Благодаря тому, что она составила духовное завещание, добрые дела продолжали совершаться и после её смерти. Например, согласно ее последней воле, были открыты ремесленная школа, женская прогимназия, детский приют в усадьбе Михалево, городской ломбард.

Жизнь супругов Подосёновых была поистине яркой и интересной. Они были энтузиастами, принимали активное участие в судьбе города. Свою прибыль мологский купец вкладывал в развитие своего родного города, за что его искренне благодарило городское население. Несмотря на то, что Подосёновы не имели своих детей, они заботились о всех жителях Мологи, поэтому можно сказать, что мологжане были их большой семьей. Сохранился портрет Павла Михайловича, который был написан в конце XIX в. неизвестным художником. Сейчас он находится в Рыбинском музее-заповеднике. Изображений его супруги Марии Васильевны к сожалению, не известно. Павел Михайлович умер в 69 лет, а Мария Васильевна в 73 года. 46 лет они были вместе и поддерживали друг друга, а

благотворительная деятельность сближала их.

Благотворительная деятельность

Павел Михайлович и Мария Васильевна вложили большие деньги в развитие образовательных и воспитательных учреждений, в строительство и благоустройство храмов, а также в благотворительное заведение для содержания нетрудоспособных лиц (богадельню). П.М. Подосёнов начал свою благотворительную деятельность в 1870 г., когда построил деревянный дом с постройками для приходского мужского училища стоимостью 1600 руб. Через четыре года, в 1874 г., за 902 руб. он поставил деревянный дом для начального женского училища[1, 113]. В октябре 1887 г. Подосёнов решил поддержать идею создания нового учебного заведения для физического развития детей с 5 до 14 лет, которую предложил мологский городской общественный врач Всеволод Васильевич Рудин (такого рода учреждение стало одним из первых во всей России)[7, 38]. Закладка сквера с дорожками для прогулок, бега и верховой езды, возведение деревянного здания гимнастической школы обошлось купцу в 18 тыс. 500 руб. Еще 5 тыс. руб. Павел Михайлович пожертвовал в капитал школы. После смерти благотворителя по решению Мологской Городской Думы школа была закрыта, но большой концертный зал долго продолжал служить мологжанам. Здесь проводились спектакли, концерты и выступления с участием детей[6, 62].

М.В. Подосёнова также уделяла большое внимание развитию образования. В своем духовном завещании она передала дом и флигель, расположенные в Мологе на Ярославской улице, ремесленному училищу, которое должно было открыться (в 1903 г. начало работу), и сверх этого «пять тысяч рублей вечным вкладом на благоустройство и содержание училища», еще 10 тыс. руб. она направила на устройство женской прогимназии в г. Мологе (открыта в 1901 г., а в 1906 г. преобразована в гимназию)[4, 3].

Детские приюты были одной главных благотворительных дел Подосеновых. В 1880-1882 гг. П.М. Подосёновым был построен двухэтажный дом в г. Мологе для Александровского детского приюта стоимостью 16500 руб. и пожертвовано все необходимое имущество на сумму до 1000 руб. Мария Васильевна завещала Александре Сергеевне Пчелиной имение Михалево (в Мологском уезде, Брейтовской волости, вблизи села Черкасова) для того, «чтобы она устроила в оном имени детский приют преимущественно для девочек, для этой же цели завещаю ей же и капитал в 25 тысяч рублей, из коих на устройство Приюта 5 тысяч рублей, а остальные двадцать тысяч рублей на обеспечение Приюта в виде вечного оклада»[4, 2]. Важно отметить, что при жизни в 1898 г. Подосёнова учредила Воспитательно-исправительный приют для несовершеннолетних. В своем завещании она оставила 5 тыс. руб. на содержание исправляемых.

Также Павел Михайлович и Мария Васильевна заботились о прихожанах храмов своего города. Например, в 1886 г. П.М. Подосёнов отремонтировал и отреставрировал Воскресенский собор (середины XVIII в.), потратив на это 28 тыс. руб. [1, 114]. Павлу Михайловичу доверили и строительство нового храма. В 1880 г. Городская Дума г. Мологи, избирая строителя нового Богоявленского собора, единогласно просила его принять на себя эту ответственность, на что он изъявил свое согласие[5, 5]. В Деле о награждении Подосёнова за пожертвование им 30 500 руб. во вновь устроенный храм во имя Богоявления Господня в г. Мологе написано, что «храм окончательно устроен и благоуукрашен единственно усердием и иждивением Мологского 1-й гильдии купца П.М. Подосёнова». Павел Михайлович употребил больше 30 тыс. руб. на полную возведение храма[5, 2]. В этот собор Мария Васильевна завещала 5 тыс. руб. на колокол[4, 4].

В этом же деле сохранился документ Ярославской епархии от 1883 года, согласно которому Павла Михайловича представляли к награждению орденом Святой Анны III степени: «За усердие и огромные вложения осмелюсь ходатайствовать о достойном награждении купца Павла Михайловича Подосёнова по его примерным заслугам». Но в «Выписке из списка лиц, не удостоенных награды орденом Святой Анны III степени за 1885 г.» сказано, что Подосёнов не получил награду, так как: «В послужном списке во 2 графе (штрафной) показано, что он находился под следствием и судом по обвинению членами Мологской Городской Думы в неправильных и противозаконных действиях по службе и по решению правительствующего Сената подвергнут выговору со внесением в послужной список»[5, 12].

Забота о бедных города Мологи заключалась в «открытии и содержании на средства купца 1-й гильдии Павла Подосёнова богадельни в г. Мологе (Подосеновская богадельня)». «Задаваясь такого полного христианской любви к ближнему, мыслью, я решил пожертвовать из собственных средств на образование основного капитала этой богадельни <...> всего 25 тысяч рублей серебром, деревянный дом с таким же флигелем, постройками и землею» писал в августе 1890 года Павел Михайлович[8, 1]. К сожалению, он не успел закончить начатое. 17 мая 1891 г. он скончался, и все заботы по организации богадельни взяла на себя Мария Васильевна. В 1892 г. она была открыта в память спасения императора Александра III и его семьи от опасности во время крушения императорского поезда 17 октября 1888 г. на Курско-Харьковско-Азовской железной дороге[3, 3]. В 1899 г. богадельня переместилась в купленное Марией Васильевной каменное двухэтажное здание. Кроме этого, она завещала 10 тыс. руб. неприкосновенным капиталом, проценты с которого шли на содержание призываемых. В своем

завещании М.В. Подосёнова уделила вниманию больным Городской земской больницы. Она передала в распоряжение городского управления города Мологи 10 тыс. руб. вечным вкладом, на проценты с которых нужно было приобретать кровати и медикаменты для безнадежно больных граждан города Мологи»[4, 3]. Душеприказчики с усердием исполняли завещание Подосёновой: так в 1903 г. 1200 руб. были потрачены «на приобретение медицинских приборов и инструментов для Городской лечебницы»[2, 4].

Заключение

Анализируя благотворительную деятельность Подосёновых, можно сказать, что она была по-настоящему грандиозной: более 260 тыс. руб. за всю свою жизнь они вложили в развитие Мологской земли. Заботились и о дальнейшей перспективе существования организаций, к которым они «приложили руку», оставляя «вечный вклад» и «неприкосновенный капитал». Духовные завещания были хорошо продуманы, благодаря чему после смерти Подосёновых в городе продолжали открываться общественные заведения, например, были открыты и долгое время активно работали Подосёновский ломбард и женская прогимназия. Они создавали социальную инфраструктуру на благо всех жителей. Особенно стремились улучшить жизнь тех, кто сам этого сделать не в состоянии: детям, старикам, людям, потерявшим работоспособность.

Важно отметить неравнодушное отношение предпринимателя к работе. Павел Михайлович не просто вкладывал деньги, он сам руководил как административными, так и строительными процессами («под его опытным и деятельным наблюдением» происходило строительство Богоявленского собора). Своим ответственным подходом к делу

купец заслужил огромного уважение и доверие: например, «Городская Дума единогласно просила Подосёнова принять на себя обязанность Строителя Собора».

Список использованных источников и литературы

1. Алексеев Н.М. Подосёновы. Щедрость души // Опочининские чтения. Вып. 9-10. Мышкин, 2002. С. 111-124.
2. Государственный архив Ярославской области (далее ГАЯО). Ф. 137. Оп. 1. Д. 1848. Дело о пожертвовании Подосёновой 1700 руб.
3. ГАЯО. Ф. 346. Оп. 5. Д. 3241. Дело об утверждении нотариального духовного завещания Мологского Почетного Гражданина Павла Михайловича Подосёнова.
4. ГАЯО. Ф. 346. Оп. 5. Д. 4857. Дело об утверждении нотариального духовного завещания вдовы почетного гражданина М.В. Подосёновой.
5. ГАЯО. Ф. 230. Оп. 3. Д. 2127. Дело о награждении Мологского купца Павла Михайловича Подосёнова за пожертвование им 30500 рублей во вновь устроенный храм во имя Богоявления Господня в г. Мологе.
6. Клопов А.С. Мартышка и чурбан. О враче Всеволоде Рудине, его гимнастической школе в города Мологе и купце П. М. Подосёнове // Угличе Поле. 2013. № 5(20). С. 60-67.
7. Клопов А.С. Павел Подосёнов // Ярославское купечество: истории созидания. – Рыбинск: Медиарост, 2022. С. 36-42.
8. Филиал Государственного архива Ярославской области в городе Рыбинске (РБФ ГАЯО). Ф. 206. Оп. 1. Д. 1078. Материалы об открытии и содержании на средства купца 1-й гильдии Павла Подосёнова богадельни в г. Мологе (Подосёновская богадельня).

CREATIVE LOVE: CHARITABLE ACTIVITIES OF THE PODOSENOV MERCHANT COUPLE AND THEIR CONTRIBUTION TO THE SOCIAL DEVELOPMENT OF THE CITY OF MOLOGA

Lada Solonitsyna - student of the 1st year of the Bachelor's degree in History at P.G. Demidov YarSU (14 Sovetskaya str., Yaroslavl, 150003), 89807090317, ladasolonicyna@gmail.com Scientific supervisor:

Alina Popova - Assistant of the Department of Modern National History of P.G. Demidov YarSU (14 Sovetskaya str., Yaroslavl, 150003), wwaaww1@rambler.ru , 89201173639

The article examines the biography and charitable activities of Pavel Mikhailovich and Maria Vasilyevna Podosenov. On the basis of archival materials, the facts of the charitable activities of the Podosenov merchant couple were established. The author comes to the conclusion about their significant contribution to the development of the infrastructure and social institutions of the city of Mologa

Keywords:

charity, entrepreneurship, Mologa, Podosenov

ВКЛАД БИЗНЕСА В РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

ВКЛАД ДОРЕВОЛЮЦИОННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

Болтенков В.С.⁴⁵, Захарова А.Э.⁴⁶

Статья посвящена дореволюционным предпринимателям Российской Империи, оказавшим особое влияние на развитие отечественного образования. В статье приводятся конкретные примеры благотворительной деятельности предпринимателей прошлого, для чего анализируется большое количество отчётов образовательных учреждений. В работе акцентируется внимание на то, что благотворительная деятельность предпринимателей прошлого в области образования сопоставима с государственным обеспечением данной сферы. Многие образовательные учреждения разного уровня в настоящее время являются следствием благотворительной деятельности предпринимателей прошлого. В заключительной части исследовательской работы формулируются ценные рекомендации о принципах социальной ответственности бизнеса в современном контексте развития образования и общества.

Ключевые слова:

предприниматели, попечительский совет, члены попечительского совета, отчёт, образовательное учреждение, школа, капитал, библиотека, устав образовательного учреждения.

⁴⁵ **Болтенков Виктор Сергеевич** - студент 4 курса бакалавра по направлению обучения «юриспруденция» Оренбургского института (филиала) Московского государственного юридического университета О. Е. Кутафина. +7 987 772 07 02, viktorboltenkov57@gmail.com

⁴⁶ **Захарова Александра Эдуардовна** - к.ю.н., доцент кафедры предпринимательского и природоресурсного права Оренбургского института (филиала) Московского государственного юридического университета О. Е. Кутафина, +7 987 796 81 66, oAEZakharova@msal.ru

Введение

Конец XIX в. в России отмечен существенным подъемом меценатской деятельности предпринимателей, которые внесли большой вклад в развитие народного образования страны. В статье приводится и анализируются большое количество исторических фактов, подтверждающих данное утверждение. Сегодня традиция меценатства предпринимателей продолжается, хотя формы и методы его проявления могут быть иными. Многие бизнесмены участвуют в создании и поддержке образовательных проектов, научных центров, стипендиальных программ и других инициатив, способствующих развитию образования и науки. Участие бизнесменов в поддержке образовательных учреждений позволяет повысить качество образования, создать условия для профессионального развития молодых специалистов и способствует инновационному развитию общества.

Степень изученности проблемы в научной литературе. Исследователями в данной теме являются Бурова В.Ю., Золотницкая В.С., Корякова М.С., Духавнева А.В. Они отмечали, что конец XIX в. характеризовался значительным подъемом меценатской деятельности предпринимателей, которые внесли большой вклад в развитие народного образования в дореволюционной России. В этой связи **целью** работы является выявление вклада предпринимателей в развитие народного образования в дореволюционной России и выработка на этой основе рекомендаций для современного социально ответственного предпринимательства в данной сфере.

Задачами работы являются: 1) проведение анализа предпринимательской деятельности в дореволюционной России; анализ благотворительной практики в сфере народного образования дореволюционной России, выявление основных трендов, направлений и механизмов поддержки

образовательных учреждений со стороны предпринимателей; исследование современных направлений развития социальной ответственности бизнеса в сфере образования в современной России с учетом опыта предпринимателей дореволюционной эпохи;

Объектом исследования выступает предпринимательская деятельность дореволюционной России, а **предметом** - особенности меценатской и благотворительной деятельности в сфере образования и развития науки. Предполагается использовать следующие **методы**: описательный, теоретический метод, метод анализа и системный подход.

Роль предпринимателей в развитии отечественного образования

Говоря о вкладе предпринимателей в развитие отечественного образования, отметим, что основным источником информации по данному вопросу являются отчёты Попечительских Советов. Попечительский Совет представляет собой орган самоуправления образовательного учреждения, ведающий вопросами организации его деятельности и управления учебным процессом. Из отчётов Попечительских Советов, адресованных государственным органам Российской Империи ответственных за образование в стране, можно проследить, какой именно дореволюционный предприниматель, в какой период, и в каком объёме оказал благотворительную помощь учебным заведениям, и тем самым определить, какой вклад он вложил в развитие отечественного образования.

Начать исследование можно с роли предпринимателей в деятельности Правления Попечительского Совета еврейской национальной школы в г. Успенске. Изучив «Отчет о деятельности Правления Попечительского Совета еврейской национальной бесплатной школы», можно прийти к выводу, что предприниматели оказывали Обществу заметную материальную помощь. Само Общество ставило своей целью

распространять начальное образование среди беднейшей части населения Молдаванки, дававшее элементарные понятия по общим предметам. Дети, окончившие учреждение, умели отлично излагать свои мысли на русском языке и на иврите, имели неплохие знания по арифметике, истории и географии. В отчете за 1906-1907 гг. Правление Попечительского Совета выражало огромную благодарность Александровскому товариществу сахарных заводов, Одесскому сахарному заводу М.Я. Розенберга и Лодзинскими мануфактурным фабрикам. Благодаря помощи Попечительскому Совету со стороны этих учреждений, осуществляемой «...в виде хедера, заботящегося, главным образом, о еврейских предметах, это просветительное учреждение выросло в настоящую школу со значительным учительским персоналом, с цельной программой общего и еврейского образования»[1, 17]. Эта школа получила имя Глеба Ивановича Успенского.

Предприниматели оказывали помощь обществам, попечительствующим образованию по всей России. Так, издательство Петербургского детского журнала «Родник» в лице издательницы Екатерины Алексеевны Сысоевой выделило 46 книг Попечительству Нарвской школы для библиотеки. Для развития любознательности и общих представлений руководство Фарфорового и Стеклянного заводов оно устраивало для детей Нарвской школы экскурсии на заводы, которые оставляли яркие впечатления в детских сердцах[2, 5]. В деятельности Попечительского Совета школы имени Г.И. Успенского приняла большое участие издательская фирма А.Ф. Маркса «Русское Богатство». Первоначальная история Попечительского Совета, к сожалению, была отмечена некоторыми печальными событиями. После смерти Г.И. Успенского в 1902 г. некоторые из его товарищей во главе с

издателем «Русского Богатства» решили закрепить память о русском писателе посредством учреждения школы, названной в его честь. 19 января 1904 г. редактор-издатель Н.К. Михайловский обратился с прошением в Новгородское Губернское Земство разрешить постройку здания для школы в с. Сябреницах, а также выделить средства, в дополнение к уже собранным, которые были необходимы для открытия школы. Земство рассмотрело и одобрило прошение и поручило организацию постройки школы близкому другу покойного писателя А.В. Каменскому, который являлся членом губернской управы. Однако, для окончания строительства собранных средств не хватило. Это обстоятельство особенно беспокоило старшего сына Г.И. Успенского, который хотел воплотить в жизнь начатое дело. Но осуществить его ему было не суждено, поскольку он скончался 25 марта 1907 г., а через два часа после его смерти покончила с собой его супруга Мария Евгеньевна. После этого родные и друзья Александра Глебовича и Марии Евгеньевны Успенских решили взять на себя выполнение обязательств, которые покойный считал своим долгом. Таким образом, возникла мысль об учреждении Попечительского Совета. Удалось собрать необходимую для окончания постройки и оборудования школы сумму, и 15 октября 1907 г. в школе состоялись первые занятия. Благодаря деятельности Совета, помощи частных лиц, предпринимателей и различных учреждений школа была организована, обустроена и успешно стала успешно функционировать. Уже в первые годы своего существования в школе обучалось 39 детей. Как свидетельствуют документальные источники, Попечительный Совет школы выразил благодарность местным помещикам Н.А. и М.А. Струговщиковым, Д.Д. Тумановскому, фирме А.Ф. Маркса «Русское Богатство», Новгородскому Губернскому Земству и другим людям, не

пожалевшим ни средств, ни времени, ни сил для оказания помощи в создании школы. В своем отчете Совет выражает надежду на то, что «...русское общество поможет ему поставить на должную высоту просветительное учреждение, посвященное чистой и незабвенной памяти писателя, душу свою положившего за осуществление лучших наших чаяний»[2, 6]. Необходимо отметить, что надежды Попечительного Совета оправдались, и Сябриницкая школа им. Успенского успешно ведет свою деятельность вплоть до настоящего времени.

Рассматривая предпринимательство как деятельность на рынке с целью получения прибыли, можно утверждать, что многие Общества, попечительствующие образованию в дореволюционной России, вели предпринимательскую деятельность. Многие Общества имели капиталы, а именно: оборотный и неприкосновенный капитал. Из отчетов попечительского совета, состоящего под высочайшим покровительством Его Императорского Величества Петровского училища Санкт-Петербургского купеческого Общества за 1899 и за 1901 гг., видим, что каждый год Общество отчисляло в неприкосновенный капитал деньги, которые переводились в процентные бумаги, находившиеся в Государственном Банке и управляемые по распискам. Кроме оборотного и неприкосновенного капиталов у Общества имелись капиталы стипендий, также вложенные в ценные бумаги, и Общество каждый год получало проценты. Из процентов с капитала В.А. Чернохвостова была внесена плата за весь год за обучение двух учеников, и за четырех учеников – за второе полугодие, всего было оплачено 510 руб. Также было выдано пособие на содержание одного ученика в течение года и одного в течение четырех месяцев в размере 380 руб.[3, 12]. В 1899 г. из процентов с этого капитала было выделено 1268 руб. 48 коп. на оказание материальной

помощи нуждающимся учащимся[3, 3]. В этом же году неприкосновенный капитал Общества состоял в процентных бумагах на сумму 14200 руб., а из отчета 1901 г. видим, что он увеличился до 15200 руб. В том же отчете сказано, что процентов от обращения сумм на текущем счете и вкладах поступило 3316 руб. 39 коп., а процентов на все капиталы стипендий 10951 руб. 21 коп.; в 1899 г. проценты на капиталы стипендий составили 12236 руб. 16 коп. Несмотря на неплохие доходы Общества с процентных капиталов, к сожалению, без помощи благотворителей существование большинства Обществ не было возможно, так как неприкосновенный капитал многих из них был слишком мал, а капиталов на стипендии у большинства Обществ не было по причине нехватки денежных средств.

Стоит также обратить внимание на то, что М.Д. Бутин и братья Сибиряковы пожертвовали более 200 000 руб. на строительство и благоустройство ныне известного Томского университета. Александр Михайлович Сибиряков внес огромный вклад в развитие Сибири и по праву считается одним из крупнейших благотворителей того времени. Примерная сумма, которую он пожертвовал в целях освоения региона, составляет свыше 1,5 млн. руб., без учета мелких пожертвований. Наиболее крупными проектами стали: Томский государственный университет, типография газеты «Сибирь», устройство народных школ, Казанская церковь и другие. Александр Сибиряков активно занимался и географическими исследованиями Сибири. Например, он серьезно увлекался Северным морским путем из Европы в Сибирь[4].

Выдающие меценаты в области образования в дореволюционной России

В 1909 г. в небольшом провинциальном городке Егорьевске недалеко от Москвы сын городского головы открыл на свои средства механико-электротехническое училище. Для этой

цели он выделил средства в сумме 20 000 руб. В обосновании необходимости открытия училища в письме в Министерство народного просвещения М.Н. Бардыгин писал: «Проектируемое училище не только отвечает местным потребностям, но, за отсутствием в Империи средних и низших электротехнических училищ и при быстро прогрессирующем развитии электротехнической промышленности, будет в состоянии обслуживать и нужды общегосударственные» [5, 109].

Возведение училища началось в 1907 г. по проекту знаменитого архитектора И.Т. Барютина, который использовал передовые для того времени технические решения, например, крышу на плавающих опорах и калориферное отопление. Одновременно со строительством училища создавалась инфраструктура всего района: возводились дома для преподавателей и общежитие для учащихся, напротив учебного заведения на месте болота был разбит сад с прудом. С лета 1908 г. начали оборудовать мастерские, кабинеты и лаборатории. Открытие механико-электротехнического училища в Егорьевске состоялось 1 июля 1909 г. (все даты даны по старому стилю). 17 августа 1909 г. здание было освещено, и в нем провели приемные экзамены, а 24 августа начались занятия. Но окончательный прием вступительных экзаменов закончился только 22 декабря. 12 сентября был утвержден Устав учебного заведения, который в годы советской власти был утерян и только к 100-летию юбилею найден исследователями в Центральном историческом архиве Москвы. В первом параграфе говорилось: «...училище имеет целью сообщать знания и умения, необходимые для ближайших и непосредственных руководителей труда рабочих в механических и электротехнических производствах». Второй параграф гласил, что училище состоит в ведении попечителя Московского учебного округа, хотя сам Егорьевск в тот

период относился к Рязанской губернии. По Уставу учебного заведения в нем имелись: Педагогический совет, Хозяйственный и Попечительский комитеты. Параграф 64 Устава гласил, что Педагогический совет обсуждает вопросы приема учеников, перевода их из класса в класс, выдачи аттестатов, отчисляет неуспевающих, определяет награды ученикам за отличную учебу и поведение. Он также занимается выбором книг для библиотеки, распределяет нагрузку среди преподавателей [6].

Хозяйственный комитет ведал в основном заказами, выполняемыми учащимися. Здесь очень четко прослеживается связь обучения с производством, на чем так упорно настаивал М.Н. Бардыгин. Параграф 10 Устава гласил: «Важнейшие дела, относящиеся к учебно-воспитательной части обсуждаются в Педагогическом совете училища, дела же хозяйственные – в Хозяйственном комитете. Хозяйственный комитет состоял из директора, инспектора, заведующего мастерскими или лабораториями и одного или 2-х преподавателей. Он заведовал всем имуществом училища, ведал составлением годовых смет расходов и отчетов, поставкой различных товаров. Параграф 68 Устава гласил, что Попечительство Егорьевского механико-электротехнического училища состоит под председательством М.Н. Бардыгина. Члены Попечительства утверждались Министром народного просвещения. Институт попечительства в образовании Российской Империи играл очень большую роль. Попечители помогали не только изыскивать необходимые для данного учебного заведения средства, но и внимательно следили за их расходованием, за учебным процессом. По 80 параграфу Устава учебного заведения в обязанности Попечительства входило: 1) содействие успешному приобретению учениками познаний по предметам специального технического образования; 2) попечение о

возможности посещения учащимися окрестных фабрик и заводов; 3) изыскание средств помощи беднейшим ученикам; 4) содействие окончившим обучение в трудоустройстве в соответствии с их квалификацией и возможность получения дальнейшего специального образования; 5) наблюдение за сохранностью и исправностью материальной части училища[7, 140-144]. Попечительский совет способствовал приобщению учащихся к практическим знаниям. М.Н. Бардыгин, будучи хорошо образованным человеком, прекрасно понимал, что изучение в учебном заведении одной теории явно недостаточно для будущего руководителя производства. Поэтому с первого же года обучения учащихся приобщали изготавливать различные детали. И Михаил Никифорович стремился повысить заработную плату преподавателям практических занятий и заведующим мастерскими, оклад которых был чрезвычайно низким. В феврале 1913 г. он написал записку на имя Министра народного просвещения Л.А. Кассо, в которой просил повысить ставки этим категориям сотрудников, обосновывая это тем, что Егорьевское училище первое в России низшее учебное заведение по электротехнической специальности, и оно собирало материал для реформы технических училищ.

Учебное заведение было оснащено по последнему слову техники. Лучшее и совершенное оборудование для учебного процесса было куплено не только в России, но и за границей. Оснащение мастерских давало возможность ученикам на практических занятиях детально ознакомиться на образцовых станках и инструментах с конструкцией самих машин и с работой на них. По Уставу учебного заведения размер платы за обучение устанавливался Попечительством. Плата составляла 25 руб., а за общежитие взимали 14 руб. в месяц. По решению Педагогического совета от платы за обучение освобождались

прилежные ученики. С 1912–1913 учеб. года в честь 25-летия бракосочетания Михаила Никифоровича и его жены были учреждены 25 стипендий для детей мещан города Егорьевска, которые тоже освобождались от платы за обучение. Помимо этого из средств учебного заведения беднейшим ученикам постоянно отчислялись суммы на приобретение одежды.

Образование в училище, как уже отмечалось, было тесно связано с практикой и жизнью. Поэтому преподаватели совместно с учащимися постоянно совершали экскурсии на различные предприятия, где детально изучали производственный процесс. Так, 30 сентября 1912 г. состоялась экскурсия на фабрику Товарищества Раменской мануфактуры «П. Малютина сыновья», которая в этот период уже принадлежала М.Н. Бардыгину. 26 ноября 1912 г. была проведена экскурсия в Москву, где учащиеся осмотрели электрическую станцию, мастерскую электротехнического завода РЭО «Вестингауз». Систематически проводились экскурсии в Подольск на завод швейных машин «Зингер», в Москву на завод «Динамо» и механический завод, на Коломенский машиностроительный завод и др.

Благодаря прекрасному техническому оснащению училища в нем неоднократно происходили различные общероссийские мероприятия. Так, с 4 по 6 января 1911 г. здесь состоялся съезд директоров технических училищ Московского учебного округа, в организации которого принял самое деятельное участие М.Н. Бардыгин. На этом форуме присутствовал весь цвет предпринимательства Москвы. На нем шла речь о тесной связи обучения с производством. Таким образом, училище, основанное на средствах и благодаря активным усилиям предпринимателя М.Н. Бардыгина, смогло выпускать высококвалифицированных специалистов, хорошо знавших производство, умевших

быстро ориентироваться в критических ситуациях. Это было единственное училище в Российской Империи, которое готовило высококвалифицированных электротехников.

М.Н. Бардыгин не только заботился о становлении технического образования, но и о развитии образования в целом жителей Егорьевска. Так, на заседании уездного земского собрания он высказался за введение всеобщего обучения в уезде. Но для этой цели не хватало наглядных пособий и библиотек в училищах города. Он предложил пожертвовать для этого 1000 руб., если земское собрание согласится отпустить для этой цели 2000 руб.[8, 47].

Из отчета Качкарского приискового Общества Народного Образования за 1910-1911 годы видим, что не меньшую роль, чем А.А. Репников в Царицино, в деятельности Качкарского Общества играл В.В. Блохин, владелец фирмы «А.С. Кашин и В.В. Блохин»[4]. Он был одним из основателей и самым активным и деятельным членом Общества, принимал участие в работе всех групп, которые организовывались специально для решения разнообразных вопросов, касающихся деятельности общества, но наибольшее внимание уделял постановке библиотечного дела и организации внешкольного образования, в частности Воскресной школе. С огромной любовью, не жалея ни сил, ни здоровья, ни времени, заражая всех членов Общества своей активной деятельностью, он лично работал в библиотеке Общества, выдавал книги, лично завел инвентарную книгу и принимал активное участие в создании первого каталога библиотеки. Для наибольшей эффективности и организованности библиотечного дела он поднял вопрос о приглашении на должность библиотекаря отдельного человека, готового полностью посвятить ей все рабочее время. Специально для этого В.В. Блохин пишет доклад в Правление Качкарского Приискового Общества Народного Образования, в котором четко излагает причины, побудившие его

выступить с подобным предложением. Блохин инициирует составление инструкции для библиотекаря и заводит паспортную систему карточек. Его заботит каждая мелочь, касающаяся дел его любимого Общества. Его стремление к расширению деятельности Общества выражается в принятии живого участия в учреждении Воскресной школы для взрослых. Он лично изучает организацию работы, постановку занятий в воскресных школах Екатеринбурга и получает разрешение на открытие воскресной школы Общества. Целью воскресной школы было обучение безграмотных чтению, счету и письму, пополнение образования малограмотных и помощь грамотным людям в закреплении ранее изученного.

В.В. Блохин находил время и силы для участия и в других вопросах Общества. Он участвовал в комиссии по разработке вопроса о присоединении Ново-Троицкого промышленного училища к школе Общества, заведовал хозяйственной частью в школе и помещениях Общества, занимался заботами о приведении в порядок и мебелировкой учительских квартир, принимал участие в переработке устава Общества, часто был ответственным лицом на различных чтениях и лекциях, распорядителем спектаклей, состоял председателем на общем Собрании членов Общества. Все успехи и неприятности Общества В.В. Блохин принимал как свои собственные: радовался развитию своего любимого детища и тяжело переносил его неудачи. После его смерти, желая почтить и увековечить память о В.В. Блохине, Правление Общества постановило открыть библиотеку-читальню имени Василия Владимировича Блохина в районе приисков Российского Золотопромышленного Общества[5].

Заключение

Исследовав аспекты распространения и развития образовательных учреждений и народного образования, мы пришли к заключению, что вопрос о народном образовании был и

остаётся одним из самых злободневных вопросов общества, и только интенсивное проявление личной инициативы наилучшим образом содействует решению этой актуальной проблемы. Общества, документацию которых мы изучили, существовали во многом, благодаря личностям, с сочувствием принимающих деятельность учебных заведений. Своим личным примером они распространяли свой положительный опыт на окружающих, увлекая их и заставляя воспылать интересом к благородному делу распространения народного образования в нашей стране, отдавали любимому делу свое время, средства и жизнь. Стремление к поддержке образования, участие в образовательном процессе и постоянное стремление к улучшению качества образования, – все это ключевые аспекты успешного развития образовательных учреждений и народного образования. Поэтому, чтобы общество могло достичь процветания и развития, важно продолжать поддерживать и развивать народное образование, признавая его важность и активно участвуя в процессе его совершенствования.

Работа по изучению опыта благотворительности и меценатства в сфере образования дореволюционной России позволяет сформулировать ценные рекомендации для применения принципов социальной ответственности бизнеса в современном контексте развития образования и общества. Представим основные рекомендации:

1. Обеспечение межрегиональной интеграции предприятий, активно осуществляющих принципы социальной ответственности в образовании. Важно содействовать обмену опытом и установлению партнерских отношений между компаниями из различных регионов для лучшего взаимодействия и внедрения передовых практик.

2. Создание площадки или института для устойчивого трехстороннего диалога между

государством, образовательными учреждениями и бизнесом с участием общественных организаций. Это поможет выработать единую стратегию сотрудничества и решения ключевых проблем в образовательной сфере.

3. Внедрение мер поддержки взаимодействия бизнеса с образовательными учреждениями, таких как налоговые льготы и финансовые преференции. Это может стимулировать компании к активной вовлеченности в образование и финансовой поддержке детей и молодежи в целях повышения образовательного уровня.

4. Разработка системы индикаторов для оценки результативности внедрения принципов социальной ответственности бизнеса в образование. Постоянная оценка и мониторинг помогут определить эффективность деятельности бизнеса в образовательной сфере и корректировать стратегии в соответствии с поставленными целями.

Применение этих рекомендаций способствует улучшению сотрудничества между бизнесом и образованием, содействует развитию качества образования и способствует устойчивому развитию образовательной среды в современном обществе.

Список источников и литературы

1. Отчет о деятельности Правления Попечительского Совета еврейской национальной бесплатной школы за 1906 и 1907 гг. Успенск: Тип. Гурвич и Крохмал.

2. Отчет Попечительского Совета состоящего под высочайшим покровительством Его Императорского Величества Петровского училища С.-Петербургского Купеческого Общества за 1899 год. – СПб.: Паровая Скоропечатня П.О. Яблонского, 1900.

3. Отчет Попечительного Совета по школе имени Глеба Ивановича Успенского.: Тип. Су-нодальная, 1909.

4. Корякова М.С. Семеновна Вклад предпринимателей в развитие народного образования в

дореволюционной России // Индустриальная экономика. 2019. № 3.

5. Государственный архив Рязанской области Ф. 178. Оп.1. Д. 761.Л. 109

6. Балашов А.М., Кобзева Л.А. Роль российского предпринимательства в развитии профессионального образования // Экономика и социум. 2016. № 8 (27).

7. Балашова И.А., Балашов А.М. Развитие малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. 2008. № 2. Вып. 2. С. 140-144.

8. Егорьевское механико-электротехническое училище Цесаревича Алексея. Вып. 1. М., 1911.

CONTRIBUTION OF PRE-REVOLUTIONARY ENTREPRENEURS TO THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC EDUCATION IN RUSSIA

Victor Boltenkov - 4th year Bachelor's degree student in "Jurisprudence" at the Orenburg Institute (branch) of the Moscow State Law University O. E. Kutafin. +7 987 772 07 02, viktorboltenkov57@gmail.com.

Alexandra Zakharova - Candidate of Legal Sciences, Associate Professor of the Department of Business and Natural Resources Law of the Orenburg Institute (branch) of the Moscow State Law University O. E. Kutafin, +7 987 796 81 66, oAEZakharova@msal.ru.

The article is devoted to the pre-revolutionary entrepreneurs of the Russian Empire, who had a special influence on the development of domestic education. The article gives concrete examples of charitable activities of entrepreneurs of the past, for this purpose a large number of reports of educational institutions are analyzed. The paper focuses on the fact that the charitable activities of entrepreneurs of the past in the field of education are comparable to the state provision of this sphere, many educational institutions of different levels are now a consequence of the charitable activities of entrepreneurs of the past. In the final part of the research paper valuable recommendations are formulated about the principles of social responsibility of business in the modern context of education and society development.

Keywords:

entrepreneurs, board of trustees, members of the board of trustees, report, educational institution, school, capital, library, charter of educational institution.

ВКЛАД БИЗНЕСА В РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

РЫБОПРОМЫШЛЕННАЯ ШКОЛА В.Т. ЗЕМЦОВА КАК УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОБСКОМ СЕВЕРЕ (1897-1903 гг.)

Зяблицева Е.Ю.⁴⁷

В статье рассмотрена история становления и развития функционировавшей на территории села Самарово Тобольской губернии в период с 1897 по 1903 г. Рыбопромышленной школы как одного из самых значимых деяний предпринимателя Василия Трофимовича Земцова, внесшего значительный вклад в развитие образования и промышленности на территории Обского Севера. Также в статье приведены основные сведения о школе, ее создателе и значении данного учреждения для территории села Самарово в определенный период времени.

Ключевые слова:

рыбопромышленная школа, Василий Трофимович Земцов, рыбопереработка, профессиональное образование, рыбопромышленность, образовательное учреждение, Тобольская губерния

⁴⁷ Зяблицева Екатерина Юрьевна - студентка 2 курса направления «История» Сургутского государственного университета. Рабочий адрес: 628408, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Энергетиков, д. 8. Рабочий телефон - 8 (3462) 76-30-34. Личный телефон - 8 (902) 629 22 90. Электронная почта - zyablitseva_eyu@edu.surgut.ru

История становления и деятельности рыбопромышленной школы в селе Самарово Тобольской губернии

Проблема среднего профессионального образования была одной из самых острых на момент XIX в., как на территории Обского Севера, так и в России в целом. Суть ее заключалась в отсутствии учреждений среднего профессионального образования, способных качественно подготовить кадры для их работы на предприятиях, специализирующихся на конкретных промыслах, необходимых для развития региона. Все это влияло на становление, как системы образования, так и экономики. Стоит также упомянуть, что данная проблема слабо изучена. Научные работы, как правило, отражают развитие системы образования на территории Обского Севера в целом (например, монография В.В. и О.П. Цысь.) или влияние подобных учреждений на развитие экономики (к примеру, статьи О.А. Задорожной, В.К. Белобородова и Н.С. Хариной).

Деятельность рыбопромышленной школы приходилась на период 1897 - 1903 гг., из которых большую часть - под непосредственным руководством самаровского мещанина Василия Трофимовича Земцова. Учредитель учебного заведения был выходцем из Рязани, а на Тобольском Севере занимался преимущественно предпринимательством, связанным с рыбным промыслом[1]. По приезде в село Самарово Тобольской губернии он занимался торговой и посреднической деятельностью[3, 70]. Кроме того, общественная деятельность стала некоторой формой социализации в новое сельское общество и утверждения своего статуса. Одной из основных причин организации школы-мастерской, безусловно, было отсутствие профессиональных кадров, способных заниматься «правильным» выловом рыбы, а затем ее обработкой или переработкой для поставок за пределы Обского Севера. Можно выделить факторы, повлиявшие на становление данного учреждения именно в Самарово и конкретно под руководством Василия Трофимовича:

- Идея организации учебного заведения по переработке рыбы принадлежала Тобольскому окружному исправнику А.А. Павлинову[1]. Пытаясь убедить в целесообразности своей идеи местную исполнительную власть, чиновник указывал на удобное расположение села Самарово в месте соединения Оби и Иртыша и близости к рыболовным пескам, наличию паровой пристани.

- Репутация рыбопромышленника Земцова была подходящей, да и он готов был открыть учебное заведение на собственном промысловом предприятии[5, 103]. Отметим, что Земцов на протяжении всего периода деятельности школы стремился найти пути ее совершенствования и источники финансирования. Так, он обращался к губернатору Тобольской губернии Л.М. Князеву с просьбой об установлении сотрудничества между школой и способными реализовывать продукцию предпринимательскими компаниями, а также в содействии и помощи в наборе учителей и персонала для учебного заведения. Министерством земледелия и государственных имуществ даже были утверждены «правила о рыбацкой школе» от 29 октября 1896 г.[22, 167].

- Особенность Самаровской рыбопромышленной школы была в том, что это первое в Сибири профессиональное учебное заведение, в котором практика превалировала над теорией.

Анализ источников и литературы позволили разделить деятельность учебного заведения на два этапа: первый - с 1897 по 1901 гг., а второй – с 1902 по 1903 гг. Первый период характеризовался расцветом школы, ее становлением как одного из «наиболее полезных учреждений для Тобольской губернии»[4, 128]. В эти годы школа обрела известность, у нее появились первые ученики. Стоит также отметить тот факт, что учебная и практическая деятельность школы в основном финансировалась за счет денежных средств самого Василия Трофимовича. В целом, учебное заведение было небольшим, но

располагало комплексом специальных зданий на речной пристани в Самарово: учебный корпус, консервное, паяльное и балычное отделения, коптильню для двух способов копчения, ледник, дом размещения для мастеров и учащихся[22, 167]. В учебном корпусе длиной 30, шириной 10 и высотой 4 аршина было выделено три отделения: консервное, паяльное с помещением для подвески балыков и балычное. По соглашению с местной исполнительной властью Земцов обязан был содержать школу в течение четырех лет со дня открытия, после чего, она переходила под управление и финансирование Министерства государственных имуществ. Это соглашение было составлено Департаментом землепользования в 1896 году, что позволило 2 марта 1897 г. торжественно открыть школу[1]. Учебное заведение, как отмечалось выше, имело практическую направленность, а педагогами стали приглашенные мастера-практики из великорусских губерний, владеющие передовыми знаниями в сфере переработки различных видов рыбы. Ежегодно в учебном заведении работало 4-6 учителей-наставников, у каждого имелось по несколько помощников из состава учащихся старших классов или приглашенных артельщиков-рыбаков.

Василий Трофимович стремился постоянно благоустраивать как саму школу, так и улучшать процесс обучения в ней. Для этого он в 1900 г. заказал несколько брезентовых кошелей для перевозки живой рыбы во внутренний сад школы, который сам устроил. К.Д. Носилов отмечал, что учредитель Самаровской школы-мастерской стремился организовать «небольшой живорыбный сад для выращивания мальков». В планах Земцова было приобрести или арендовать пароход для доставки рыбы с реки Обь[1]. Безусловно, учителя скорее были промысловиками – практиками, чем теоретиками, что создавало необходимые условия для максимально качественного обучения. Также необходимо сказать, что содержание было довольно затратным. Как выше было сказано, В.Т. Земцов не только содержал на собственные средства здания, приобретал инвентарь, сырье и

необходимые материалы, но и выплачивал жалованье мастерам, артельщикам, помощникам и плату ученикам за выполненную работу. Поэтому затраты не окупались полностью, но желание и решимость Василия Земцова помогали не просто существованию, но и развитию и совершенствованию образовательного учреждения. Из данных 1898-1899 гг. следует, что было потрачено 7053 руб. 53 коп., из которых только порядка 2300 руб. уходило на содержание мастеров и учеников, а от продажи балыков и консервов получено всего 2242 руб. 47 коп. Убыток составил 4811 руб. 06 коп.[17, 12]

Отметим, что рыбопромышленная школа в селе Самарово стала одной из лучших в Российской империи и неоднократно получала награды за изготавливаемую продукцию. Примером тому может служить оценка Специальной комиссии, которая в 1899 г. отметила качество рыбных консервов, изготовленных первыми выпускниками в качестве итоговой работы. За труды и успехи в данном промысле, распространение и популяризацию рыболовства школа была награждена бронзовой медалью «Императорским Российским обществом рыбоводства и рыболовства». О результатах обучения в рыбопромышленной школе также можно судить также по данным отчета 1900 г. В.Т. Земцова по итогам сдачи учениками школы выпускного практического экзамена, показавшего, что все они стали мастерами в разных видах переработки рыбы. После 1900-х гг. рыбные консервы Самаровской школы вместе с фотографиями рыб, из которых была изготовлена продукция, были отправлены в 1900 г. на Всемирную выставку в Париж, где получили бронзовую медаль и диплом за отличное качество продукции.

Говорить о результативности функционирования рыбопромышленной школы Василия Трофимовича Земцова можно, исходя из данных об изготовленной и реализованной продукции. За первые 11 месяцев (январь-февраль 1898 г.) в учебном заведении было изготовлено 5222 (1796 фунтовых и 3426 полуфунтовых банок) банки

консервов на общую сумму 1951 руб. 51 коп.[14, 74]. Данные о выпускаемой продукции регулярно публиковались в местных периодических изданиях, например, в «Сибирском листке». Но, стоит отметить, что не только улучшалось качество изготавливаемой продукции, но и ее объемы увеличивались с каждым годом. Продукция рыбопромышленной школы пользовалась спросом, прежде всего, на местном рынке. Например, за 1898–1899 гг. в школе было изготовлено балыков и консервов на общую сумму в 2242 руб. 47 коп. Помимо этого, следует указать на упоминаемое в воспоминаниях резкое повышение спроса на продукцию школы. Только весной 1899 г. за три недели было продано более 2 тыс. банок консервов из стерляди, что на 35,8% превышало показатели предыдущего года. Этим делом Земцов занимался до своей смерти в 1901 г.[4, 124].

Именно после смерти основателя начинались изменения в организации и деятельности учебного заведения, так как государственные ведомства устранились от участия. Деятельность школы переставала быть эффективной как ранее. Хотя делами рыбопромышленного заведения попытались заниматься сыновья В.Т. Земцова - Евстафий и Петр, занимавшиеся предпринимательством на Тобольском Севере. Первым управляющим школы стал Петр Васильевич, который проживал в отцовском доме в селе Самарово. Затем школа перешла под управление мещанина Евстафия Васильевича, который занимался рыбным промыслом и торговлей в Сургуте и его окрестностях. Помимо этого, в городе он владел дровяным складом, торговал бакалейными и галантерейными товарами, дровами и вином[3, 74]. Для переноса школы в Сургут губернатор Тобольской губернии Лаппо-Старженецкий планировал даже выделить 1500 руб., которые когда-то внес учредитель. Отметим, что Евстафий Васильевич стремился вовлечь учащихся, как в рыболовный промысел, так и в изготовление готовой продукции. Хотя в Сургуте появилась школа-мастерская, но это не помогло спасти детище В.Т. Земцова. Сначала учебное

заведение сократило объемы производимой продукции и численность преподавателей, а затем школу пришлось закрыть. Одним из оснований для этого послужил тот факт, что учебное заведение так и не было взято на попечение Министерством государственных имуществ, поэтому продолжало существовать за счет предпринимателей[1]. Внук Василия Трофимовича Земцова описывал этот период так: «... Дела у Евстафия Васильевича неутешительны после дедушки. Вот два лета промыслы очень плохие, да и, как слышно, ... в Самарове дело суживает, в рыбной школе часто бываем без работы, ученики расходятся, осталось только пять человек...»[1]. О неутешительных делах брата писал и Петр Васильевич: «Евстафий Васильевич рыбную школу в Самарово прекратил, весь инвентарь увез в Сургут, нанял 3 мастеров из учеников по 25 рублей в месяц и открыл в Сургуте «Консервное заведение Е.В.Земцова»[3, 74]. Несмотря на общее запустение, школа стремилась следовать правилам установленным ее первым управляющим. Доказательство тому может служить серебряная медаль, которую школа получила за качество своей продукции в начале 1902 г. на рыбопромышленной выставке в Петербурге.

Стоит отдельно отметить большую роль школы-мастерской как учреждения профессионального образования, которые практически отсутствовали на территории Тобольского Севера. Также Самаровская рыбная школа способствовала развитию традиционного промысла и нового направления в предпринимательстве, являясь одновременно учебным и промышленным заведением. Другие же учреждения, например, сельскохозяйственная школа в Тобольске или селекционная школа в Курганской волости[3, 76], не были столь успешны, хоть и были направлены на практическую деятельность в сельскохозяйственной отрасли. Можно сказать, что школа Земцова стала единственным предприятием для своего времени за Уралом, позволившим своим ученикам бесплатно изучить производственный процесс на практике. Школа-мастерская Земцова стала несравнимым учреждением, добившимся столь

высоких результатов в своем деле. В целом деятельность школы Василия Трофимовича Земцова была направлена на освоение навыков и современных технологий ловли и обработки рыбы. Она была довольно успешным как образовательным, так и промышленным предприятием, что доказывает множество публикаций в местной прессе изучаемого периода и упоминаний в трудах многих местных деятелей и путешественников. Помимо этого, следует отметить, что не весь период своего существования школа была успешна[1]. Современники признавали школу наиболее полезной и необходимой для Тобольской губернии учреждением. Продукция рыбопромышленной школы села Самарово неоднократно участвовала во промышленных выставках разного уровня, заслужив признание не только в Сибири, но и в Российском государстве.

Преподаватели и ученики Рыбопромышленной школы

Преподавателями в рыбопромышленной школе, как правило, были мастера, знающие, что такое рыболовный промысел и все его особенности на практике. Именно они играли большую роль в формировании умений и навыков у учеников Самаровской школы, знакомили учащихся с современными технологиями по переработке рыбы. Среди учителей-практиков выделялись: дубовский мещанин И.В. Чеботарев (обучение приготовлению балыков, паюсной икры и засолу рыбы); германские поданные В.Г. Шпер (консервирование соевинской сельди, килек, создание шпрот и сардин) и Э.Г. Рейнке (общие правила создания консервов из различных видов рыб); крестьянин Московской губернии П.В. Королев (создание жестяных коробок и укупорку их)[16, 74]. Таким образом, можно отметить, что в школе наметилась специализация, которая позволяла учащимся получить обширные знания в рыбном промысле и особенностях использования и создания продукции из конкретного вида рыбы. Мастера часто работали совместно с помощниками, в роли которых зачастую были учащиеся или артельщики, работавшие по найму. Учителя получали зарплату в размере от 400 до 800 руб.

в год, что составляло 25-30 руб. в месяц. Артельщики тоже получали оплату за свою работу до 20 руб. Кроме денег, им предоставлялось питание и место проживания[3, 72]. На территории комплекса школы, как указано выше, было несколько отдельных жилых зданий, оборудованных для проживания мастеров и учеников.

Ученики рыбопромышленной школы представляли собой юношей, окончивших местное двухклассное училище и бывших в возрасте от 15 до 17 лет. Среди первых учеников школы были Скрипунов Нестор Семенович, Хозяинов Антип Егорович, Кузнецов Иван Матвеевич, Соскин Иван Михайлович, Соскин Николай Павлович, Кузнецов Филипп Матвеевич, Кузнецов Федор Прокопьевич, Мухин Александр Иванович и Чукреев Василий Карпович, которые впоследствии продолжали заниматься рыбным промыслом. Отметим, что приходили в школу заинтересованные ученики, например, 11 сентября в школу записался 18-летний березовский мещанин Лапотников Михаил Иванович, уже окончивший приходское училище[1]. Отметим, что всем учащимся выплачивалось в год до 60 руб. или около 5 руб. в месяц из заработанных средств. За весь период с 1897 по 1903 гг. полный курс обучения в рыбопромышленной школе прошло 30 чел., большинство из которых позже ушли в рыболовный промысел. В среднем ежегодно в школе обучалось более 10 чел. в возрасте от 15 до 19 лет. Обучение длилось два года и состояло, как отмечалось выше, из теоретической и практической части. Теоретическая часть занимала гораздо меньше времени, поскольку практическая лежала в основе обучения. В ряде случаев успешно окончившие курс обучения выпускники оставались еще на год для совершенствования практической составляющей их деятельности и получали свидетельство мастера. Учебная программа курса была утверждена в Министерстве государственных имуществ 29 октября 1896 г. В структуру практической части входило освоение основных способов обработки рыбы для длительного хранения и будущей продажи: замораживание во льду,

копчение разными методами, соление, изготовление рыбьего жира, икры, клея, жестяных банок. Кроме этого, под руководством преподавателей ученики изготавливали осетровые и нельмовые балыки, консервы из рыбы, водившейся в Иртыше и Оби: осетра, стерляди, нельмы, муксуна, сырка, сосвинской сельди и других видов рыб, а также дичи, оленьих языков, раковых шеек, рябчиков и снегирей[20, 5].

В процессе обучения возникало немало проблем, решение которых было необходимо для продолжения процесса обучения. Одной из первых возникших проблем стала необходимость изучения особенностей работы с определенным видом рыбы. Еще одной проблемой стала нерегулярная поставка сырья хорошего качества. Решением этих двух проблем стали периодические поездки. В 1897 г. Василий Трофимович Земцов отправил одного из мастеров школы Шпера с четырьмя учениками в Березов для организации на месте вылова - переработки и консервирования сосвинской сельди на месте[1]. Поездка оказалась весьма успешной, так как ученики получили новые знания, а школа приобрела еще большую популярность. В 1899 г. в Сибири наблюдалось повышение спроса на стерлядь, из-за чего закупка ее в ближайших от школы местах стала недоступной. Для того чтобы учащиеся школы получили возможность работать с качественным сырьем, Земцов организовал поездку в верх по Оби с целью изучения приготовления стерляди разными вариантами. Путешествуя по реке, учащиеся на разных рыбных песках помогали промысловикам не только обрабатывать сырье, но и изготавливать консервы из этой рыбы. Но не все проблемы могли быть решены поездками. В 1900 г. закончился договор аренды Соспасовских рыбных песков возле Шапшинской деревни[2, 236]. Предпринимателю и остякам, владевшим данной землей, не удалось договориться о продлении аренды по приемлемой цене. Однако при поддержке чиновника статистического управления Александра Александровича Дунина-Горкавича эту проблему удалось разрешить положительно. Также следует

отметить, что А.А. Дунин-Горкавич принимал активное участие в жизнедеятельности рыбопромышленной школы в селе Самарово, например, при его участии был разработан, а затем принят устав учебного заведения в Министерстве государственных имуществ.

Процесс обучения имел некоторые особенности. Например, несмотря на использование передовых для того времени способов ловли рыбы, все-таки как мастера, так и ученики прибегали к характерным для данной территории способам рыболовства. Это дает понимание двух важных моментов. Во-первых, обучение пусть и происходило по передовым технологиям с мастерами, имевшими огромные знания в конкретной сфере, но все равно учитывались особенности территории Обского Севера. Во-вторых, существовала необходимость изучения ловли рыбы в различных условиях и различными методами. В одном из отчетов Василий Трофимович подчеркивал положительные результаты деятельности учебного заведения, в том числе в выработке мастерства и формировании практических навыков, которые должны были быть продемонстрированы на итоговом испытании. В состав первого испытания входило два задания: написание собственной биографии и проведение расчетов приготовления продукции по заданным значениям сырья. Если по первому заданию результаты разнились, то по второму все без исключения ответили верно. Так, с практической частью учащиеся рыбопромышленной школы справлялись прекрасно, но касательно теоретических заданий, направленных на изложение мыслей, школа не имела отличных результатов. Во второй части испытания были практические задания по работе с рыбой. Ученикам давался определенный вид рыбы, а также необходимые ингредиенты для консервации. Нужно было переработать рыбу тем способом, который предпочел ученик. Здесь также все ученики справились на отлично, хоть и избрали разные способы обработки. Каждый самостоятельно проделал все операции[1]. Так, из всех выпускников экзамен на отлично сдали четыре человека: Хозяинов, Соскин, Скрипунов и

Мухин. Позже они получили свидетельства об окончании курса по специальности «изготовление консервов в коробках». Отметим, что часть учащихся не присутствовала на испытаниях или сдавала их в последующие годы. Так, из десяти первых выпускников экзамен сдали А.И. Мухин, Н.П. Соскин, А.Е. Хозяинов и В.К. Чукарев, которые были оставлены в школе в качестве помощников учителей-практиков. Учащийся первого потока Н.С. Скрипунов по семейным обстоятельствам прекратил обучение, но позже вернулся к учебе и вместе с другими сдавал экзамен. Из выпускников рыбопромышленной школы Земцова - мастера М.И. Лапотников и И.М. Соскин впоследствии работали на рыбоконсервной фабрике тобольский рыбопромышленников Плотниковых. Среди учащихся были и родственники, например, И.М. Кузнецов (умер), Ф.М. Кузнецов и Ф.П. Кузнецов, которые работали в местных рыболовных артелях[1].

По данным источников, можно отметить профессионализм педагогического коллектива и стремление к передаче знаний ученикам. Они не только научились изготавливать продукцию правильно, знали все этапы, особенности, но и стремились совершать весь производственный процесс. Можно отметить, что школа как учреждение профессионального образования ответственно подходила к отбору преподавателей, что в свою очередь, повлияло на обучение и выпуск профессионалов в сфере рыбного промысла, рыбозаготовки и различных видов рыбопереработки.

Заключение

Таким образом, деятельность рыбопромышленной школы Земцова была направлена, прежде всего, на просвещение и дальнейшее использование полученных в школе-мастерской знаний для применения их в рыболовном промысле, составлявшем в то время основу экономики этих мест. Главной целью было формирование из подрастающего поколения высококвалифицированных работников, имеющих передовые знания в необходимом для Обского Севера деле. Как показали итоговые испытания, проведенные специальной комиссией, абсолютно все

ученики прекрасно разбирались в промысле и могли самостоятельно вести деятельность, связанную с данным видом предпринимательства. На основе взаимоотношений мастеров с учениками можно проследить эффективность учреждения. Школа выпустила меньше учеников, чем приняла изначально, но все они стали профессионалами своего дела. Многие оставались в школе как ассистенты, помогавшие в обучении новых учеников. Помимо этого, важным показателем является участие изготовленной продукции в местных, всероссийских и даже международных выставках и получение призовых мест за качество изготовленной продукции.

Можно заключить, что рыбопромышленная школа, основанная в 1897 г. Василием Трофимовичем Земцовым и просуществовавшая до 1903 г., была рассмотрена как со стороны деятельности, так и посредством взаимоотношений учеников и мастеров. Исследованы ее история, особенности становления, мнения различных деятелей о Самаровской рыбопромышленной школе. Деятельность учреждения стала значимым моментом, повлиявшим на дальнейшую историю становления профессионального образования на Обском Севере. Именно рыбопромышленная школа Земцова положила начало профессиональному образованию в сфере рыболовства, что отражается и на современности. Дело В.Т. Земцова послужило примером для многих последующих предпринимателей. Например, предприниматель Н.Н. Гадалов выступал инициатором открытия в Красноярске горнотехнического учебного заведения по подготовке специалистов для золотой промышленности. Известными

благотворителями были братья Кухтерины. За период с 1901 по 1904 гг. Торговый дом «Е. Кухтерин и Сыновья» для размещения Первого Сибирского коммерческого училища в Томске передал несколько зданий общей стоимостью в 30 тыс. руб. и земельный участок в 8 тыс. руб. Современным примером может служить вклад уральского предпринимателя Андрея Комарова в систему профессионального образования и

создание им уникальной системы подготовки кадров «Будущее Белой металлургии». Помимо профессионального образования, школа напрямую повлияла на развитие рыболовного промысла. На данный момент рыбохозяйственная отрасль наиболее развита в Березовском районе и Ханты-Мансийском Ханты-Мансийского автономного округа-Югры, где и располагалась рыбная школа. На эти два района приходится 49% (4189 тыс. т) вылова рыбы и 38% (5386 тыс. т) реализованной продукции.

Список использованных источников и литературы

1. Белобородов В.К. Василий Земцов и Самаровская рыболовная школа // Остяко-вогульск.рф : [сайт]. 2019. URL: <https://ostjako-voгульск.рф/2019/10/05/vasilij-zemtsov-i-samarovskaya-rybolovnaya-shkola/> (дата обращения: 19.11.2023).
2. Дунин-Горкавич А.А. Тобольский Север: общий обзор страны, ее естественных богатств и промышленной деятельности населения: с картой и 43 рисунками в тексте. СПб.: Типография В. Киршбаума, 1904 (2013). 281 с.
3. Задорожная О.А. Рыбопромышленная школа в Западной Сибири (1897-1903 гг.) // Пять столетий Югры: проблемы и решения, итоги и перспективы: Сб. науч. трудов / Под общей ред. А.В. Спичак. Т. Вып. 2(9). Нижневартовск: Нижневартовский гос. университет, 2021. С.69-72.
4. Кузнецова И.Д. Очерк русского рыболовства. СПб.: Типография В. Киршбаума, 1902. 128с URL: <https://www.prlib.ru/item/903396> (дата обращения: 01.10.2023).
5. Лопарев Х.М. Самарово. Село Тобольской губернии и округа. Хроника, воспоминания и материалы о прошлом. Тюмень: СофтДизайн, 1997. 266 с.
6. Россия. Министерство земледелия и государственных имуществ. Обзор деятельности Министерства земледелия и государственных имуществ ... [по годам]. СПб., 1895-1905. URL: <http://elib.shpl.ru/ru/nodes/76494#mode/inspect/page/112/zoom/5>
7. Санкин Е.В. Рыбоконсервные заведения тобольского севера в конце XIX – начале XX вв. URL: <http://histfishing.ru/biblio/fishfauna/sankin-ev-rybokonservnye-zavedeniya-tobolskogo-severa-v-koncze-xix-nachale-xx-vv.html> (дата обращения: 15.11.2023).
8. Сибирский листок. 1896. № 89.
9. Сибирский листок. 1897. № 22.
10. Сибирский листок. 1897. № 58.
11. Сибирский листок. 1892. № 5.
12. Сибирский листок .1899. № 66.
13. Сибирская торговая газета. 1900. № 52.
14. Статистический обзор Тобольской губернии за 1897г. Тобольск. 1897. URL: <https://www.prlib.ru/item/354296>
15. Тобольские губернские ведомости. 1896. № 45. URL: <https://www.prlib.ru/item/374450>
16. Тобольские губернские ведомости. 1897. Неофиц. ч. 8 нояб. № 45). С.700 URL: <https://www.prlib.ru/item/374549>
17. Тобольские губернские ведомости. 1898. № 33. Прил.: С. 49. Отдел сельского хозяйства и кустарной пром-сти, 18 авг. (№ 5). URL: <https://www.prlib.ru/item/374588>
18. Тобольские губернские ведомости. 1899. №44. Прил.: С. 95-96. Отдел сельского хозяйства и кустарной пром-сти, 2 нояб. (№ 15). URL: <https://www.prlib.ru/item/374652>
19. Тобольские губернские ведомости. 1901. № 12. Прил.: С. 28-29. Отдел сельского хозяйства и кустарной пром-сти, 20 марта (№ 4). URL: <https://www.prlib.ru/item/374772>
20. Томский листок. 1897. № 229.
21. Харина Н.С. Рыбопромышленники Тобольского Севера в XIX в. // Вестник ЮГУ. 2015. № S4 (39). Ханты-Мансийск: Югорский государственный университет, 2012. С.59-64
22. Цысь В.В., Цысь О.П. Образование и просвещение на Севере Западной Сибири в XIX — начале XX вв.: Монография. Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2011. 305с.

FISHING SCHOOL OF V.T. ZEMTSOV AS AN INSTITUTION OF PROFESSIONAL EDUCATION IN THE OB NORTH (1897-1903)

Ekaterina Zyablitseva - 2nd year student of the «History» direction of Surgut State University. Work address: 628408, KhMAO-Yugra, Surgut, Energetikov str., 8. Work phone – 8 (3462) 76-30-34. My personal phone number is 8 (902) 629 22 90. The author's email address – zyablitseva_eyu@edu.surgu.ru

The article examines the history of the formation and development of the fishing school, which operated in Samarovo in the Tobolsk province in the period from 1897 to 1903, as one of the most extraordinary deeds of entrepreneur Vasily Trofimovich Zemtsov, who made a significant contribution to the development of education and industry in the Tobolsk province. This article also provides basic information about the school, its creator and the importance of this educational institution for the territory of the village of Samarovo in a certain period of time.

Keywords:

fishing school, Vasily Trofimovich Zemtsov, fish processing, professional education, fishing industry, educational institution, Tobolsk province

ВКЛАД БИЗНЕСА В РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

«ДОМ НАУКИ ИМ. П.И. МАКУШИНА» - ПРИМЕР ВОПЛОЩЕНИЯ МОДЕЛИ НАРОДНОГО УНИВЕРСИТЕТА А.Л. ШАНЯВСКОГО В СИБИРИ: ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРНО- ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА АРХИТЕКТУРУ Г. ТОМСКА

Корягина Е.А.⁴⁸, Шутько Л.Г.⁴⁹

В статье представлены результаты исследования влияния предпринимательской деятельности книгоиздателя-просветителя, купца П.И. Макушина на развитие культурно-образовательного пространства Томска и его градостроительный облик в начале XX в. Особое внимание уделяется «Дому науки им. П.И. Макушина» (первому сибирскому народному университету) прототипом которого стал народный университет золотопромышленника А.Л. Шанявского в Москве. Дано описание здания народного университета А.Л. Шанявского, которое стало образцом архитектурных решений в строительстве частных образовательных учреждений в дореволюционной России, построено в стиле «венского сецессиона» – одного из направлений модерна. Показана уникальность архитектуры здания томского «Дома науки им. П.И. Макушина» – воплощение «сибирского модерна». Доказана ценность здания «Дома науки им. П.И. Макушина» как объекта архитектурного наследия, его гармоничная встроенность в ландшафт современного Томска и востребованность как современного культурно-досугового учреждения.

Ключевые слова:

культурно-образовательная деятельность, предприниматель, П.И. Макушин, А.Л. Шанявский, народный университет, архитектурный стиль, «венский сецессион», «сибирский модерн», культурное наследие.

⁴⁸ **Корягина Екатерина Алексеевна** - магистрант группы ПЭМ-231 КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева, 650000, г. Кемерово, Россия, Весенняя 28, 8951593449, e-mail: bogotol2@mail.ru

⁴⁹ **Шутько Лариса Геннадьевна**, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева, 650000, г. Кемерово, Россия, Весенняя 28, 89059026688, e-mail: shlg.etf@kuzstu.ru

Введение

Актуальность темы исследования подтверждает тот факт, что в истории России всегда большую роль играли предприниматели в широком смысле этого слова: купцы и промышленники. Они, отвечая вызовам времени, организовывали новые производства, целые отрасли промышленности, как, например, горнозаводчики Демидовы на Урале или текстильные фабриканты – выходцы из крестьян Морозовы, Прохоровы, Коньшевы в европейской части России. Все они в процессе своей деятельности на определенных этапах приходили к тому, что заниматься только производством, его совершенствованием и расширением невозможно без повышения качества «человеческого капитала» и улучшения условий жизни рабочих. Они осознали, что необходимо вкладывать денежные средства в строительство жилья для рабочих и организацию культурно-образовательных учреждений в сфере народного образования. Частная инициатива наиболее прогрессивно мыслящих дореволюционных предпринимателей в России оказывала влияние на повышение доступности образования для широких народных масс, в т.ч. за счет организации первых народных университетов, что положительно влияло на развитие городов и целых регионов. Открытие первого общедоступного народного университета А.Л. Шанявского в Москве (1908 г.) стало примером для сибирского купца-просветителя П.И. Макушина, который в 1912 г. построил «Дом науки» в Томске для организации первого сибирского общедоступного университета. Строительство здания «Дома науки» повлияло на архитектуру Томска, так как оно стало частью культурно-

образовательной среды города – нового формата городской застройки для того времени. «Дом науки им. Макушина» представляет неотъемлемую часть культурно-образовательной общедоступной городской среды и в настоящее время. Как архитектурный объект оно привлекает внимание горожан и гостей города, является частью его аутентичной городской среды.

Изучению культурного наследия А.Л. Шанявского и П.И. Макушина посвящены научные исследования М.Б. Булановой, Р.А. Фандо, Г. Я. Крекнина, Т.В. Сталевой, А.Т. Амирханян, В.А. Власова, в которых раскрывается вклад предпринимателей в организацию народных университетов в начале XX в. в России. Здания народных университетов оказали влияние на формирование архитектурного облика российских городов, особенно в Сибири. Об этом свидетельствуют изученные авторами первоисточники и научные публикации. Особо следует выделить результаты исследования В.Г. Залесова и Г.М. Залесова[5-6], которые выявили общее и особенное в архитектурных проектах народных университетов А.Л. Шанявского и П.И. Макушина.

Объект исследования – архитектурные решения как воплощение частных инициатив дореволюционных предпринимателей при строительстве народных университетов, а предмет воплощение книгоиздателем-просветителем П.И. Макушиным в начале XX ст. в Сибири идеи (проекта) народного университета А.Л. Шанявского и его влияние на архитектурную культурно-образовательную среду города Томска. Цель исследования – показать на примерах культурного наследия золотопромышленника А.Л. Шанявского и

предпринимателя-книгоиздателя П.И. Макушина активную роль дореволюционных российских предпринимателей не только в создании общедоступных народных образовательных учреждений (народных университетов), но и в формировании новой архитектурной среды городов. В соответствии с объектом и предметом исследования, поставлены задачи: обосновать значимое влияние социально-ответственных предпринимателей в дореволюционной России на преобразование архитектурной и культурной среды городов за счет применения авангардного опыта в деле организации народных университетов на примере П.И. Макушина как последователя А.Л. Шанявского (Л.А. Шанявской); доказать ценность и востребованность зданий народных университетов А.Л. Шанявского и П.И. Макушина как объектов культурного наследия (образовательных, культурно-досуговых учреждений), показать их значимость в ландшафте современных городов как уникальных зданий в стиле модерн. Методология исследования включает системный и компаративистский анализ лучших практик российских предпринимателей, который позволяет выявить общие тенденции развития культурно-исторического процесса на примере предпринимательства и архитектуры, а также обосновать ценность культурно-исторического опыта социально-ответственных предпринимателей дореволюционного периода для сохранения российской культурной идентичности. В качестве фактического материала использованы архивные документы, фотографии из открытых интернет-источников, публикации краеведов и других исследователей наследия

предпринимателей А.Л. Шанявского и П.И. Макушина.

Народный университет золотопромышленника А.Л. Шанявского как образец архитектурных решений в строительстве частных образовательных учреждений в дореволюционной России

В процессе бурного роста промышленности и транспорта в России после отмены крепостного права выявилась проблемы нехватки образованных инженерных кадров, чиновников и грамотных фабричных рабочих. Прежняя система образования (церковно-приходские школы, технические училища, университеты) не могла удовлетворить потребности в грамотных кадрах, сословные и имущественные ограничения тормозили расширение социальной базы учащихся и студентов. В связи с этим у многих предпринимателей и общественных деятелей России возникали идеи о создании негосударственных учебных заведений. В Москве в 1915 г. было создано «Армянское господ Лазаревых училище», которое в дальнейшем стало называться Лазаревским университетом. В нем могли учиться как армянские воспитанники, так и представители других национальностей»[2, 18]. По сути это был первый негосударственный университет в России. В дальнейшем мы рассмотрим, каким образом частная инициатива меняла ситуацию в образовании на примерах народных университетов в Москве и Томске.

В начале XX в. русский генерал, золотопромышленник польского происхождения Альфонс Леонович Шанявский (1837-1905) завещал средства на создание общедоступного университета в Москве[11]. А.Л. Шанявский умер в 1905 г. и перед самой смертью пожертвовал свой дом в Москве на Арбате для народного

университета, который был открыт стараниями его вдовы Л.А. Шанявской в 1908 г.[3, 128]. Новый университет в первый год принял 400 слушателей, которые обучались на двух отделениях: научно-популярном и академическом. Были подготовительные курсы для слабо подготовленных молодых людей. Преподавали в новом учебном заведении такие известные ученые как К.А. Тимирязев, В.И. Вернадский, А.Ф. Кони, А.Е. Ферсман, С.А. Чаплыгин, А.А. Кизеветтер. Кроме того, университет организовывал для слушателей серии краткосрочных курсов. Например, по местному самоуправлению, кооперации, мелкому хозяйствованию и ряд эпизодических курсов как отклик на вопросы, живо обсуждавшиеся в данный момент в обществе. Плата за обучение в академическом отделении была вполне доступна – 40 руб. в год, а на научно-



популярном отделении – 6 руб. в год. Была возможность прослушать отдельный предмет в академическом отделении всего за 5 руб. в год. Вскоре город выделил на Миусской площади участок для строительства нового здания университета (размер выделенного участка земли составлял около 23.5 тыс. кв. м.). Его строительство обошлось в 500 тыс. руб., из них 225 тыс. было пожертвовано вдовой А.Л. Шанявского. На 50 тыс. руб., пожертвованные В.А. Морозовой, была пристроена химическая лаборатория – справа от основного здания, а слева – на 100 тыс. капитала, пожертвованного по

духовному завещанию Н.М. Андреевой, была сделана пристройка для Педагогических курсов имени ее родителей М.Л. и Т.А. Королевых. Исследователь В.А. Власов пишет, что «немалые суммы внесли другие меценаты, часть средств дали благотворительные концерты и подписки москвичей. Это дало возможность строительства большого корпуса университета»[4, 531].

Все новое требовало и нового подхода. Для строительства университета Л.А. Шанявская объявила конкурс архитектурных проектов, чтобы привлечь молодых архитекторов, полных модных идей и знакомых с достижениями современной им архитектуры и строительной индустрии. Несмотря на состоявшийся конкурс, Л.А. Шанявской был одобрен внеконкурсный проект А. А. Эйхенвальда. Общий вид народного университета на Миусской площади представлен на рис.1.

Рис. 1. Городской народный университет имени А. Л. Шанявского[7]

Руководил строительством здания университета А.Н. Соколов. Сохранились подробные описания процесса выполнения строительных работ, что хорошо представлено в открытых



краеведческих интернет-источниках[7]. Из них известно, что зимой 1912 г. было завершено строительство здания. Занятия в университете начались в октябре 1912 г. Общее число слушателей составляло более 3500 чел. Университетское здание включало 23 аудитории, включая 3 амфитеатра: «Шуховский остеклённый

колпак над большим амфитеатром был оборудован управляемой электричеством шторой, поэтому использовался как кинозал. Большой амфитеатр, т.е. «филармоническая аудитория» использовалась для открытых концертов университетского хора учащихся и преподавателей, лучших московских музыкантов»[7]. Важная роль отводилась отделке и фасаду здания, проектированием которых занимался молодой архитектор И.А. Иванов-Шиц. Это определило архитектурный облик здания университета. Как отмечают исследователи, «И.А. Иванов-Шиц применил принципы «венского сецессиона», т.е. архитектурного стиля изысканной простоты. «Венский сецессион», как одно из направлений модерна, И.А. Иванов-Шиц изучал непосредственно под руководством одного из его создателей Отто Вагнера в Вене в 90-х гг. XIX в. Он был знаком Ольбрихом Йозефом Марией и Густавом Климтом (члены группы «Венский сецессион»). В целом архитектура здания университета представляет собой «неоклассический стиль» с внутренней отделкой интерьеров (на основе эскизов И.А. Иванова-Шица) в стиле «венского сецессиона», т.е. элементами модерна. Помещения в здании университета имели хорошую акустику. Отделку помещений проводила строительная компания «Братья Аксерио». Руководство лепными работами осуществлял художник Ф.Ф. Конигседер. Проект был оценен городскими властями, которые в 1914 г. в Конкурсе лучших городских построек присудили ему II премию и серебряную медаль.

Строительство университета Шанявского стало одной из доминант

Миусской площади в Москве, на которой размещались, вызывающие архитектурный интерес, здания разного рода училищ с описанием которых можно подробно ознакомиться в открытых источниках[1]. В каждом из училищ были свои хоры из учащихся, по праздникам устраивались общие хоровые пения. Однако самый большой и знаменитый хор был в Народном университете им. Шанявского, который дважды (1909, 1911) был участником Русских сезонов в Париже. Таким образом отдаленная московская окраина, где ранее размещались лесные склады, трудами строителей и архитекторов, благодаря щедрости и созидательным трудам российских предпринимателей превратилась в 1898-1915 гг. в один из крупнейших в Москве культурных и образовательных районов. В настоящее время эта традиция продолжается, достаточно упомянуть, что университет Шанявского преобразовался в РГГУ, а рядом расположены корпуса Российского химико-технологического университета им. Д.И. Менделеева. Выше приведенные примеры показывают, что архитектурное наследие супругов Шанявских, их деятельность по организации народного университета повлияли на изменение облика одного из московских районов еще в начале XX в. Однако еще большую ценность имеет тот факт, что их пример вдохновил на организацию народного университета в Сибири – томского книгоиздателя-просветителя П.И. Макушина. Обзор и подробная характеристика характеристика обоих проектов содержатся в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительные данные создания народных университетов в Москве и Томске[6]

Влияние П.И. Макушина на развитие культурно-образовательной архитектуры Томска и его градостроительный облик. Проект народного университета

Идея создания народных университетов – общедоступных учебных заведений «витала в воздухе» как в европейской части России, так и в далекой от нее Сибири. Вдохновителем создания народного университета в Сибири был известный сибирский просветитель и книготорговец П.И. Макушин (1844-1926), который в 1912 г. завершил строительство

здания народного университета – «Дома Науки» в стиле «сибирского модерна». В соответствии с принципами модерна здание проектировалось как бы изнутри, в соответствии с функциональной необходимостью, с учетом особенностей окружающей застройки. По своим надобностям книгоиздателя и книготорговца П.И. Макушин бывал в Москве. Как предприниматель-просветитель он был в курсе происходящих в народном просвещении процессов и новшеств. Он имел деловые

Индикаторы сравнения	НУ Москвы	НУ Томска
Идея	А.Л. Шанявский (1837–1905) – отставной генерал, польский дворянин, золотопромышленник, меценат	П.И. Макушин (1844–1926) – томский купец, книготорговец и издатель, гласный гордумы, общественный деятель, просветитель
Программы НУ	2 отделения: академическое и научно-популярное, а также: циклы по конкретным специальностям, однопредметные курсы, бюро по трудоустройству, комитет взаимопомощи; библиотека	Также 2 отделения и методкабинет для преподавателей и обучающихся
Место расположения зданий	Миусская площадь, малолодная окраина города, склады	Соляная площадь, исторический центр города, базар, склады. Отведен земельный участок в 8 252 кв. м
Источники финансирования	Личный взнос генерала А.Л. Шанявского и его вдовы 250 тыс. руб., меценаты. Общая сумма пожертвований на НУ 1907–1917 гг. составила 1 240 тыс. руб.	Взнос П.И. Макушина, жертвователи по подписке. Городская дума с 1906 г. выделяла по 3 тыс. руб. ежегодно
Конкурс проектов на здание	На конкурс представлены 20 проектов, 5 премий, но ни один не был принят. Жюри: Ф.О. Шехтель, А.Н. Бенуа, С.У. Соловьёв. Возражения вдовы Лидии Алексеевны Шанявской	Объявлен в 1910 г. Жюри: С.В. Хомич, В.С. Мартынович, Т.Л. Фишель, А.И. Лангер. Условия: не более трех этажей с полуподвалом; 8 аудиторий, в т.ч. одна на 300 мест, остальные по 200 мест; 6 кабинетов с учебными пособиями; башня для астрономических наблюдений. Рассмотрено семь конкурсных проектов, две премии. Первая – А.Д. Крячков, вторая – В.Ф. Оржешко. Проект – А.Д. Крячков; возведение здания под руководством архитекторов А.И. Лангера и Т.Л. Фишеля
Авторы проекта	Утвержден советом и вдовой проект, предложенный А.А. Эйхенвальдом; чертежи фасадов, парадная лестница и художественная отделка – И.А. Иванова-Шица, проект перекрытий – В.Г. Шухова	Рассмотрено семь конкурсных проектов, две премии. Первая – А.Д. Крячков, вторая – В.Ф. Оржешко. Проект – А.Д. Крячков; возведение здания под руководством архитекторов А.И. Лангера и Т.Л. Фишеля
Время строительства	Июль 1911 г. – август 1912 г.	1911–1912 гг., освящено 7(20) октября 1912 г.
Руководитель постройки	А.Н. Соколов, консультировал В.Г. Шухов	А.И. Макушин, брат П.И. Макушина
Объемы, планировка, особенности архитектуры, стиль	23,5 тыс. кв. м; 23 учебных класса, 3 амфитеатра на 600 (он же филармоническая аудитория и кинозал), 200 и 200 мест. Стальной колпак над большим амфитеатром (архитектор В.Г. Шухов). Неоклассицизм	1 306 кв. м, 57 комнат; две главные аудитории на 1-м и 2-м этажах; на 3-м этаже: 5 комнат советов просветительских обществ; в полуподвале: буфет, гардероб на 1 тыс. чел., квартиры для слушателей. Башня над землей на 11 сажен (23,5 м). Модерн
Значение построек для города, их судьба	Возник новый культурный центр города на площади Просвещения, оснащенный современными научными лабораториями; появились кинозал, хор НУ. Позже использовался под учебные цели. Памятник архитектуры федерального значения	Первый за Уралом вольный НУ, четвертый вуз в Томске. Новый полифункциональный очаг культуры, просвещения. Здание создавало начало оздоровительному и архитектурному ансамблю у Белого озера. Отличалось своеобразием архитектуры, дополняло среду для городских общественных дел, празднеств. Памятник архитектуры федерального значения

отношения с московскими книгоиздателями и меценатами. Среди них был знаменитый книгоиздатель М.В. Сабашников – президент правления Народного университета А. Л. Шанявского и его душеприказчик.

Многие годы занимаясь в Томской губернии делом народного образования, книготорговлей, будучи успешным организатором благотворительности на ниве просвещения, П.И. Макушин уже мечтал о создании народного университета. Т.В. Сталева подробно описывает благотворительную деятельность П.И. Макушина, его реальные проекты и мечты, планы, направленные на развитие народного просвещения[9, 48]. Она отмечает, что когда П.И. Макушин «жертвовал обществу попечения о народном образовании 1000 рублей на организацию группой профессоров и преподавателей популярных научных лекций, он тогда уже предполагал реализовать более масштабный проект – превратить научные чтения в общедоступный народный университет» (1902). Т.В. Сталева и другие исследователи[6] подробно описывают в своих работах, как происходили сборы благотворительных средств на строительство университета, сколько времени и организаторского таланта требовалось Макушину, чтобы добиться конечной цели. Ценно, что исследователи Т.В. Сталева, В.Г. Залесов и Г.М. Залесов были знакомы с внуком П.И. Макушина (П.И. Скокон), который в советское время стал архитектором, и использовали в исследованиях материалы домашнего архива П.И. Макушина.

Подчеркнем общее между Шанявскими и П.И. Макушиным как организаторами народных университетов – это их готовность использовать собственные капиталы для реализации проектов университетов. Оба народных университета были построены в основном на их собственные средства[9, 49]. П.И. Макушин обязал всех своих наследников

участвовать в финансировании строительства университета, пока не будет собрана необходимая сумма – 100 тыс. руб. Ежегодные отчисления его наследников составляли 3 тыс. руб. Эту же сумму по его настоянию выделяла городская дума. За период 1905-1909 гг. было собрано 50 тыс. руб. Общее число жертвователей составило 1067 чел. Диапазон размеров пожертвований составил от 2700 руб. до 2 коп. Полный отчет о собранных средствах был публично озвучен в день открытия университета. Из общей собранной суммы в размере 200 тыс., 100 тыс. руб. было собрано семьей П.И. Макушина[8].

В январе 1910-го года городские власти предоставили для строительства университета участок земли в 3867 сажень (8452,7 кв. м) на Воскресенской горе на Соляной площади[8]. Контроль за организацией всех работ осуществлял избранный комитет, который возглавлял А.И. Макушин – брат Петра Ивановича. Строительство народного университета навсегда изменило облик Соляной площади, которую до этого называли «харчевкой», так как на ней шла мелкая торговля, бродили обитатели ночлежных домов. По свидетельствам современников Макушина, место это отличалось грязью и неустроенностью. Сейчас это трудно представить, настолько все изменилось: «Выгодное расположение Соляной площади объяснялось, тем, что здесь был небольшой базар, коммерческое училище и окружной суд. Макушин считал, что это позволит привлечь массу проживающих в этом быстро растущем районе города людей к обучению в университете»[5]. Для выбора проекта строительства здания университета в Томске был объявлен конкурс, как и в Москве. К конкурсным архитектурным проектам предъявлялись требования, касавшиеся количества и назначения помещений, их объемные характеристики. В.Г. Залесов и Г.М. Залесов описывают санитарно-гигиенические проектные требования, которые включали жесткое нормирование объема воздуха в

помещениях (норма воздуха на слушателя определялась в 0,5 куб. саж. (4,9 м)); нормы для рекреационных помещений (их доля должна была составлять одну треть от объема аудиторий. Обязательным условием было наличие «вышки для астрономических и метеорологических

наблюдений»[6]. Среди семи представленных проектов на конкурс победил проект «Свет» известного томского архитектора А.В. Крячкова. Общественность назвала его «блестящим решением». На рис. 2 представлен эскиз конкурсного проекта А.В. Крячкова.



Рис. 2. Конкурсный проект здания Дом науки им. П.И. Макушина, 1910. Источник : Фото из открытых интернет-источников

В соответствии с проектом, в здании предусмотрены учебные аудитории, классы, библиотека, столовая, административные и вспомогательные помещения. В «Сибирской газете», которую издавал Макушин, оценили проект А.В. Крячкова тоже как удачный. Башню сравнивали с «башней-фонарем» здания компании «Зингер» в Санкт-Петербурге (архитектор П.Ю. Сюзор, 1904). Однако конкурсная комиссия потребовала переработать фасады здания в проекте. Это было необходимо для придания зданию «сибирского колорита». Архитектор отказался от переделки проекта, но принял участие в возведении бетонных перекрытий (строительное новшество

начала XX в.). Проект университета был доработан архитекторами Т.Л. Фишелем и А.И. Лангером. Последний из них считался основным «разработчиком» стиля «сибирского модерна» в Томске[5]. Что изменилось в проекте? Мотивы сибирской юрты появились в оформлении башенки. Более сдержанными стали формы фронтонов и крыш. Высокий декоративный купол приобрел более лаконичную форму. Купол венчался полусферой на четырех наклонных угловых устоях, а под ним находилось помещение для занятий астрономией и метеонаблюдениями. Переделана была также входная часть здания. Общий вид здания представлен на рис. 3.

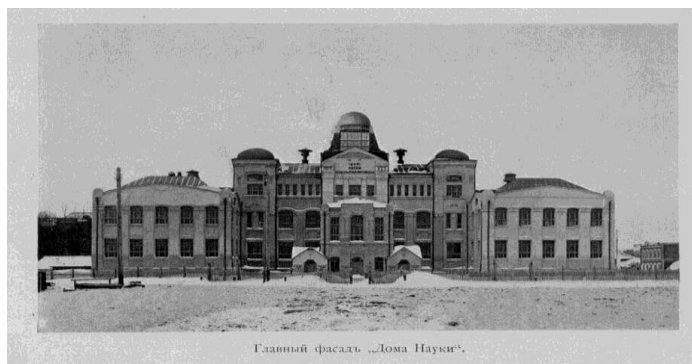


Рис. 3 «Дом науки Макушина», 1916 г. открытых интернет-

им. П.И. Источник: Фото из источников

Отметим, что если сравнить хронологию создания обоих народных университетов, то очевидно, что сибирский проект практически создавался одновременно с московским. Университет А.Л. Шанявского начал свою работу в 1908 г. Томский народный университет П. И. Макушина, в связи с бюрократическими препонами, так и не заработал как университет в 1912 г. Это произошло значительно позже - в 1925 г. До войны 1914 г. «Дом науки» использовался как «народный дом», а к 1916 г. были согласованы все разрешения на работу народного университета. В «Доме науки им. П.И. Макушина» как народном доме располагались частные Сибирские высшие женские курсы, Сибирское фотографическое общество и многие другие просветительские учреждения. Позже в нем были размещены две

начальные школы, школьный музей наглядных пособий, детская библиотека. Произошли изменения и вокруг «Дом науки»: в 1914 г. был перенесён базар далее по улице на площадь к водонапорной башне. Общество содействия физическому развитию организовало спортивные площадки, купальни вокруг Белого озера. Зимой на озере заливали каток. Подчеркнем, что «облик Соляной площади, объединенной благодаря народному университету, коммерческому училищу, окружному суду с Белым озером изменился в корне. Из базарной, торгово-складской площади она превратилась в общественную, гуманитарную, образовательную и оздоровительно-воспитательную городскую среду[5]. Остается такой и сегодня. Современный вид «Дом науки им. П.И. Макушина» представлен на рис. 4.



Рис. 4. Современный вид «Дома науки им. Макушина», Томск. Источник: Фото из открытых интернет-источников

В целом вклад П.И. Макушина в культурно-образовательное развитие Томска является общепризнанным, что подтверждает содержание использованных автором библиографических источников дореволюционного, советского и современного периода, а также открытие «Дома искусств» как креативного пространства для горожан, о котором он мечтал. За последние несколько лет имя П.И. Макушина все стало брендом города Томска. Издательство «Макушин Медиа» выпускает современную литературу, посвященную культуре и истории Томска. «Дом науки им. П.И. Макушина» включен в городские туристические маршруты.

Перспективным направлением, является развитие туристическо-просветительского проекта, в котором здание «Дома науки», использовалось бы для иммерсивных экскурсий горожан. Это особенно интересно для молодых людей. Возможен запуск томского архитектурного экскурсионного тура выходного дня школьников (учащихся колледжей, вузов) из Кемерово и Новосибирска, с обязательным включением в программу посещения томского «Дом науки им. П.И. Макушина». Авторы полагают, что необходимо шире популяризировать архитектурно-культурное наследие П.И. Макушина в Сибирском регионе.

Заключение

Проведенное исследование показывает, что с развитием капитализма в России появились предприимчивые люди с визионерским мышлением, которые, используя свои предпринимательские и организаторские возможности, будучи широко образованными, брались за осуществление крупных проектов в сфере образования, меняли архитектурный облик городов. Объединяет две истории строительства народных университетов: А.Л. Шанявского и П.И. Макушина то, что они использовали новые архитектурные решения XX в. для реализации своих просветительских проектов. Здания народных университетов были построены в актуальных для того времени стилях: московский университет Шанявского – в упрощенном варианте «венского сецессиона», томский «Дом науки им. П.И. Макушина» – «сибирского модерна». В настоящее время оба здания народных университетов гармонично вписаны в архитектурные ландшафты городов. Их уникальная архитектура свидетельствует о безупречном вкусе архитекторов и предпринимателей прошлого, которые справедливо считали, что здания «храмов народного образования» должны впечатлять горожан своей эстетикой. Спустя более чем 100 лет мы имеем здания, которые не только формируют идентичный архитектурный облик городов, но и функционируют в соответствии со своим предназначением, как учреждения образования и культуры. В здании университета им. А.Л. Шанявского работает Российский государственный гуманитарный университет, а в «Доме науки им. Макушина» – театр куклы и актера «Скоморох». Значимость зданий обоих университетов как объектов российского культурного наследия подтверждается их статусом архитектурных памятников федерального значения. Обращение к истории развития дореволюционного предпринимательства» позволяет россиянам лучше узнать архитектуру городов, в которых они живут, понять, как

она формировалась, какое влияние оказала на их развитие, а также больше осознавать необходимость сохранения культурного наследия, созданного предшествующими поколениями российских предпринимателей и архитекторов.

Список источников и литературы

1. Альбом зданий, принадлежащих Московскому городскому общественному управлению». URL:// <https://tehne.com/library/albom-zdaniy-prinadlezhashchih-moskovskomu-gorodskomu-obshchestvennomu-upravleniyu-moskva-191> (дата обращения: 12.03.2024).
2. Амирханян А.Т. Армянский переулоч, 2. М.: Моск. рабочий, 1989. 62 с. URL: // <https://odinmuseum.ru/files/29.pdf> (дата обращения: 12.03.2024).
3. Буланова М.Б. Альфонс Леонович и Лидия Алексеевна Шанявские: союз во имя народного образования // Наследие. 2022. № 1 (20). С. 128-139. URL: // <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49501389> (дата обращения: 12.03.2024).
4. Власов В.А. Народный университет имени Шанявского // Известия ПГУ им. В.Г. Белинского. 2012. № 27. С. 527-532. URL: // <https://cyberleninka.ru/article/n/narodnyy-universitet-imeni-shanyavskogo> (дата обращения: 12.03.2024).
5. Залесов В.Г., Залесов Г.М. Влияние деятельности купца-просветителя П.И. Макушина на архитектурно-градостроительный облик и культурную среду Томска // Вестник ТГУ. 2014. № 388. С. 114-123. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/287489057.pdf> (дата обращения: 12.03.2024).
6. Залесов В.Г., Залесов Г.М. Новые тенденции в архитектуре и образовании в начале XX века: Дом науки им. П.И. Макушина в Томске // Вестник ТГАСУ. 2018. № 6. URL: // <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-tendentsii-v-arhitekture-i-obrazovanii-v-nachale-xx-veka-dom-nauki-im-p-i>

makushina-v-tomske (дата обращения: 12.03.2024).

7. Здание российского государственного гуманитарного университета. URL:

<https://www.liveinternet.ru/users/nataly2012/post424829183> (дата обращения:

13.03.2024).

8. Крекнин Г.Я. Ревнитель света – П. И. Макушин: 50 лет просветительской деятельности в Сибири, 1866-1916 гг. Томск, 1916 г. URL: <https://elib.tomsk.ru/purl/1-6098/> (дата обращения: 12.03.2024).

9. Сталева Т.В. Сибирский просветитель Петр Макушин. Изд. 2-е, перераб. и доп. Томск: Томское кн. изд-во, 1990. 248 с.

10. Томский государственный университет. Научная библиотека. Отдел

рукописей и книжных памятников. Архивные фонды музея книги. Вып. 1. Петр Иванович Макушин Описание архива. URL:

<https://core.ac.uk/download/pdf/287486264.pdf> (дата обращения: 12.03.2024).

11. Фандо Р.А. Шанявский А.Л. и его проект создания Московского городского народного университете // Локус: люди, общество, культуры, смыслы. 2019. № 2. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/a-l-shanyavskii-i-ego-proekt-sozdaniya-moskovskogo-gorodskogo-narodnogo-universiteta> (дата обращения: 12.03.2024).

12. Фотоархив Томского областного краеведческого музея (ТОКМ). URL://<https://core.ac.uk/download/pdf/287486264.pdf> (дата обращения: 12.03.2024).

«HOUSE OF SCIENCE» NAMED AFTER. P.I. MAKUSHINA – EXAMPLE OF THE IMPLEMENTATION OF THE MODEL OF THE PEOPLE'S UNIVERSITY OF A. L. SHANYAVSKY IN SIBERIA: THE INFLUENCE OF CULTURAL AND EDUCATIONAL ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN ARCHITECTURE TOMSK

Ekaterina Koryagina - master's student of group PE-231 KuzGTU named after. T.F. Gorbacheva, 650000, Kemerovo, Russia, Vesennaya 28, 8951593449, e-mail: bogotol2@mail.ru

Larisa Shut'ko - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kuzbass State Technical University T.F. Gorbachev, 28, Vesennaya St., Kemerovo, 650000, Russia, 89059026688, e-mail: shlg.etf@kuzstu.ru

The article presents the results of a study of the influence of the entrepreneurial activity of the book publisher, merchant P. I. Makushin on the development of the cultural and educational space of Tomsk and its urban appearance at the beginning of the twentieth century. Particular attention is paid to the «House of science named after. P.I. Makushin» (the first Siberian people's university), the prototype of which was the people's university of gold miner A.L. Shanyavsky in Moscow. A description of the building of the People's University A.L. Shanyavsky, which became a model of architectural solutions in the construction of private educational institutions in prerevolutionary Russia, was built in the style of the «viennese secession» – one of the modern trends. The uniqueness of the architecture of the Tomsk «House of science named after. P.I. Makushin» is the embodiment of «siberian modernism». The value of the building «House of science named after. P.I. Makushina» as an object of architectural heritage, its harmonious integration into the landscape of modern Tomsk and its relevance as a modern cultural and leisure institution.

Keywords:

cultural and educational activities, entrepreneur, P.I. Makushin, A.L. Shanyavsky, people's university, architectural style, «viennese secession», «siberian modern», cultural heritage

ВКЛАД БИЗНЕСА В РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

ВКЛАД ДОРЕВОЛЮЦИОННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РАЗВИТИЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

Миннигалеев М.И.⁵⁰, Миннигалеева В.З.⁵¹

Статья посвящена предпринимателям братьям Шафигуллиным. В статье говорится о вкладе дореволюционных предпринимателей в развитие науки и образования. Одними из ярких представителей того времени являются братья Шафигуллины. В статье рассматривается путь и становление братьев Шафигуллиных как меценатов-благотворителей, рассказывается о роли братьев Шафигуллиных в образовании татар, о благотворительной деятельности мусульманских купцов-татар, выходцев из Казанской губернии.

Ключевые слова:

меценатство, меценатская деятельность, благородство, предпринимательство, предприниматели, дореволюционные предприниматели, мусульманские купцы-татары, Казанская губерния, медресе, мечеть, духовенство, учитель, образование, торговля, торговая сеть.

⁵⁰ Миннигалеев Марат Ильдарович - ученик 10 Б класса школы №39, 89047125899, minnigaleevemarate2007.m@gmail.com

⁵¹ Миннигалеева Венера Завидовна, к.э.н, доцент Казанский Кооперативный институт (филиал) РУК г.Казань, ул. Н. Ершова, 58, Avlyakulova_kki@mail.ru, 89046673975

Под термином «меценатство» принято считать материальную или иную безвозмездную поддержку, оказываемую организациям, а также представителям культуры и искусства. Лично для меня меценатство неотъемлемо ассоциируется с такой чертой человеческого характера как благородство. Готовность к бескорыстной помощи и даже некое самопожертвование, выражаемое в патронаже заведомо невыгодных с материальной точки зрения предприятий, способных в конечном счете принести в наш мир много пользы. Также стоит сказать о том, что меценатство среди элиты и обеспеченной части народа во многом будут характеризовать и сам народ. Меценатство олицетворяет гуманизм и добрые, светлые идеалы и помыслы в народе. Ко всему прочему стоит отметить, что меценатство во многом включает в себя и элемент патриотизма, то есть любви к родине.

Свою историю меценатство берёт ещё во времена Древнего Рима. Первым меценатом можно считать Гая Цильния Мецената – государственного деятеля, занимавшего покровительством и защитой поэтов тогдашних лет. Именно у него такие таланты как Гораций и Вергилий находили защиту и поддержку. В Средневековой Европе меценатство прежде всего связано с католическими храмами, открывавшими школы при церквях, которые в последствии превращались в университеты. Затем последовала эпоха Возрождения, когда активную меценатскую деятельность стали проводить главы крупных династических родов. Пожалуй, самым известным и ярким примером может служить Лоренцо Медичи. Именно от него получали поддержку Микеланджело, Боттичелли, Донателло и даже сам Леонардо да Винчи, оказывавшие влияние на образованных людей. Потомки семейства Медичи продолжали дело предков, и под их патронажем была основана Академия опыта, чьей главной целью было изучение алхимии и астрономии. В Новое время

ракурс меценатства сменился в сторону военного дела. Тем не менее, общие тенденции меценатства, направленные на поддержку культуры и повышения образования, сохранялись. Появлялись полноценные благотворительные фонды и студенческие общества. Но истинным расцветом меценатства можно считать XIX–XX вв. С развитием капитализма, предпринимательства, частных фабричных производств и всё большего усиления индустриализации стран, увеличивалась необходимость в мало-мальски образованных и грамотных работниках. И тут логично назревает вопрос, как обстояла ситуация с меценатством в России, в особенности у нерусских народов, к примеру, татар?

Рассмотрим путь становления братьев Шафигуллиных предпринимателями. В отличие от обучения на русском языке, раньше государство не финансировало образование на татарском. Учебные заведения содержались населением или на средства отдельных меценатов. В крупных городах купцы или обеспеченные жители крупных городов в родных местах строили мечети, оплачивали проживание и труд учителей, которых приглашали из Казани, Уфы, Оренбурга, Иж-Буби. Обучение в медресе Казани было на высоком уровне. Поэтому учителя деревень Кышкар, Курса, Матаска, Тунтар и др. старались перенять их опыт работы. Медресе деревни Сатыш Мамадышского района тоже пользовалось авторитетом среди желающих получить образование. Поэтому татары старались устраивать своих детей в такие учебные заведения. Хочется отметить учебную программу Горных районов. По сведениям 1909 г., в Тетюшской губернии было 112 школ, в волости Зёя (Зеленый дол) – 25, в волости Чар действовало 5 медресе.

В начале XX в. в деревнях Атабай, Идрас-Тенки, Большая Кариле, Киянче, Большая Тормы Тетюшской губернии образование давалось на довольно высоком уровне. По источникам печати известно,

что в Идрас – Тенке, в Большой Кариле преподавали Ахметжан Габделгаффаров и Шахимохаммад Нурмохамматов. Они были выпускниками медресе Аджем. Шихабетдин Мифтахетдинов, который закончил медресе Буа, работал в деревне

Килянче, а выпускник Апанайского медресе Зыятдин Шарафетдинов учительствовал в деревне Большая Тормы, а в деревне Атабай работал Шахимохаммад Госманов, который так же закончил медресе Аджем.

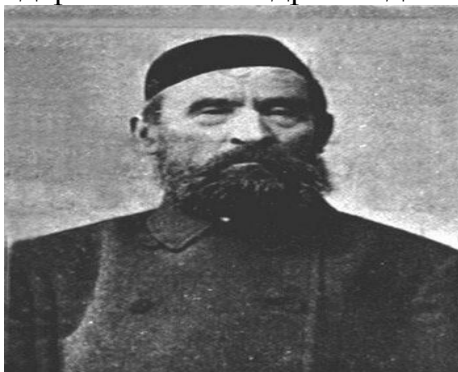


Рис. 1. Шафигуллин Захидулла

Самое известное медресе Горной стороны XIX-XX вв. находилось в деревне Акзегит. Обосновал ее и содержал один из братьев Шафигуллиных – Захидулла Шафигуллин (рис. 1). Своей предпринимательской деятельностью он прославился не только в Горной стороне, но и в далекой Сибири. Захидулла Шафигуллин родился 16 декабря 1840 г. в деревне Акзегит. В 1859 г., после смерти отца, в поисках работы он отправляется на Урал. Захидулла подростком работал пастухом, и скорее всего по этой причине, а так же из-за бедности семьи не смог

посвятить много времени обучению. И в то время, когда его ровесники обучались науке в медресе, 17-летний Захидулла отправляется за пределы Казанской губернии на заработки. Захидулла рано лишился своего отца, но семейное горе не сломило юного Захидуллу: он в поисках лучшей доли отправился в Сибирь[5]. В Томске и Иркутске он начинает заниматься торговлей. С родным братом Шайхуллой (рис. 2) они поставляют туда крымские яблоки, затем открывают торговлю пушниной, одеждой, что принесло им большую прибыль.



Рис. 2. Шафигуллин Шайхулла

В сентябре 1894 г. братья Шафигуллины открывают «Торговый Дом Братьев Шафигуллиных» (рис. 3).



Рис. 3. Реклама мехового магазина Шафигуллиных в Иркутске[3]

Их торговая сеть распространяется в Иркутске, Красноярске ие. В магазинах этих городов растет спрос на пушнину, что помогает братьям заработать достаточно средств. На территории своего дома в Иркутске братьям удалось построить мечеть. А за 1907-1908 гг. на накопленные средства они смогли построить трёхэтажный дом. В начале XX в.

Шафигуллины начали строительство трёхэтажного дома по ул. Большой. На первом этаже помещалась мастерская и магазин «Торговый дом братьев Шафигуллиных – Шайхуллы, Загидулла и сыновья». В верхних этажах размещались доходные квартиры с водопроводом. Сейчас это дом № 37 по ул. К. Маркса (рис. 4) [2].



Рис. 4. Здание Торгового дома Шафигуллиных на улице Большой (ныне ул. К.Маркса) в Иркутске. Современный вид

Таким образом, у братьев появляется возможность материально помочь в строительстве мечетей Иркутска и Читы. В Томске, где действовала школа для детей мусульман, постоянную финансовую помощь оказывали тоже братья Шафигуллины. Кроме этого стараниями Шайхуллы удается пригласить преподавателя из Турции Исмагила для обучения детей и руководства современной школой[6]. В 90 гг. XIX в. Захидулла Шафигуллин руководство семейной предпринимательской деятельностью передает своим сыновьям Зиннуру, Гарифджану и Хайрулле, своему брату Шайхулле и его сыновьям Гыйладжетдину, Салахетдину и Абзалетдину. В августе 1912 г. было создано полное товарищество под фирмой

Торговый дом «Шафигуллины и Ахтямовы», где происходят знакомство, дружба, сотрудничество со знаменитыми купцами из Вятки, Вологды, Архангельска. Такая деятельность приносит всем удачу для капиталовложений. Товарищество выделяет часть капитала для открытия новых современных для того времени школ. Об этом в газете «Торговля России» есть такие строки: «Во всех школах, которые построил Захидулла, обучение было по новому методу, так как он первым принял такое решение».

Захидулла Шафигуллин был целеустремленным, решительным, настойчивым. Он много ездил по стране, знакомился с единомышленниками, стал влиятельным, накопил достаточный капитал и вернулся в родную деревню

Акзегит. Население к нему относилось с уважением, любые его деяния одобрялись. В архивных документах сохранилось такое высказывание «...народ его никогда не предаст». В своей родной деревне Акзегит он строит три мечети и школу, выделяет средства на их ремонт. Также в поселениях Чар, Тетюш, Зёя с его помощью появляются мечети, медресе, школы[6]. Таким видом благотворительности заниматься он призывал и других состоятельных купцов, богатых людей. Например, купец из Архангельска Закир Ишматов помогает содержать медресе в Акзегит. Двухэтажная вторая мечеть деревни Кошман нынешнего Кайбицкого района полностью была обеспечена на средства Закира Ишматова.

В свое время Захидулла Шафигуллин был не только купцом - предпринимателем, но и человеком, стремившимся к новому, современному. Его деяния, стремления к новому отмечали такие известные личности как И. Гаспралы, Г. Баруди, Г.Апанаев. В документах жандармерии писали, что он был Галеевского и Иж-Бобьинского закала. Исправник Чабаксарской губернии В.А. Лохвинцкий в своем рапорте вице-губернатору Казани Г.Б. Петкевичу про З. Шафигуллина так написал: «Известный крупный мусульманский деятель - панисламист, человек прогрессивного направления по своим политическим убеждениям, примыкающий по своему мнению к партии конституционалистов - демократов».

Медресе, которое он построил в деревне Акзегит, представляло целый комплекс: здесь находился двухэтажный дом для преподавателей, баня, столовая и яблоневый сад. С каждым годом количество учащихся увеличивалось. Поэтому медресе нужно было перестраивать, ремонтировать. Захидулла все расходы брал на себя. Дети приезжали получать образование из Чистополя, Буинска, Мензелинска. Даже из Владивостока был слушатель. По

информации 1913 г. известно, что обучалось здесь 114 детей. В документах указано, что Захидулла Шафигуллин - убежденный сторонник распространения образования в мусульманской среде. При разговорах с должностными лицами Захидулла Шафигуллин высказывался, что татары не образованны, не культурны и экономически оскудели и, что только образование может сделать татар культурными и поднять их экономический уровень. Поэтому Захидулла Шафигуллин приложил большие усилия для общего развития и образования татар.

Применение передовых методов в обучении, недовольство некоторых служителей религии и то, что открывались классы на русском языке обучения, - все это сеет недовольство. Чиновник Н.В. Смирнов в своем отчете пишет: «Захидулла Шафигуллин инспирирует идею национализации мусульманской школы и тратит очень большие средства на осуществление этой идеи». Медресе в Акзегит имела свою учебную программу, что заставляло выражать недовольство среди религиозных деятелей окружающих сёл и представителей власти. Они предпочитали традиционную программу учебы. Поэтому даже в русских классах не изучали русский язык и всеобщую историю. Исправник Чабаксарской губернии об этом написал так: «...Я лично убеждён, что медресе в Акзегитово создано и поддерживается Шафигуллиным в целях религиозно-национального объединения мусульман».

Роль братьев Шафигуллиных в образовании татар

С 1897 г. медресе в Акзегит начинает учить по программе джадиди. Учащиеся изучают общеобразовательные предметы: гакаид, таджвид, родной язык, арифметика, история и другие дисциплины. Предметы изучались на татарском языке. Такой программой руководствовались учителя Апанаевским медресе города Казани. В документах жандармерии есть такие строки: «Он большое внимание обращает на народное

образование. В этом старается, чтобы муллы и учителя больше обращали внимание на обучение татарскому языку и светским предметам обучения». Учителя в своей работе пользовались рукописями Х. Искандарева, Г. Тукая, Я. Халили, Г. Гыйсматии, Ф. Туктарова, Ф. Карими. Чтобы убедить общество в том, что новая

программа даёт новые возможности и качественные знания, в медресе ежегодно проводились экзамены. На экзамен приглашали мулл – преподавателей из соседних сёл, губерний и особо уважаемых лиц. Такие методы работы продвигали обучение на высокий уровень и являлись примером для других (рис. 5).



Свидѣтельство крестьянину дер. Акзигитово Нурулле Нуруллоу о сдаче экзамена по русскому языку, установленного для кандидатов на должность сельского муллы, выданное Казанским 4-классным городским училищем 7 ноября 1909 г. ГА РТ. Ф. 2. Оп. 2. Д. 8457. Л. 13

Рис. 5. Свидѣтельство о сдаче экзамена по русскому языку

В начале девятнадцатого века в медресе Акзегит учительствовал сын Яруллы Нурулла, который служил и муллою этой деревни[4]. Нурулла выделялся среди духовенства тем, что был человеком передовых по своему времени взглядов. Он вёл занятия в начальных классах. А Фатих Сайфуллин (Фатыйх Сайфи – Уфалы), русовед, преподавал в старших классах религию и другие предметы. В 1908 г. Захидулла Шафигуллин вышел к чиновникам с предложением открыть в медресе класс с русским языком обучения. В обращении указывалось, что расходы за учеников и труд учителей будут оплачиваться из фонда «Торговый Дом Братьев Шафигуллиных». В своём обращении Захидулла просил назначить учителем Ахмади Гордеева, закончившего школу для учителей в Бирске. Наконец, в 1912 г. при медресе открывается класс с русским языком обучения. Все финансовые вопросы совместно продолжают решать братья Шафигуллины. Среди местного

населения изучение русского языка сильно активизируется, становится популярным, а количество желающих учиться постоянно увеличивается.

Медресе не было рассчитано на большое количество желающих изучать русский язык, посадочных мест не хватало. Тогда учитель русского языка Ахмади Гордеев обращается с просьбой обучать желающих в вечернее время. И здесь Шафигуллины согласны были поддержать идею финансами. Но исправник И.М. Крестников губерний Чар и Зёя пишет письмо директору народных школ Казанской губернии М. Н. Пинегину. В письме он подробно указывает противоречивые условия для открытия курсов в вечернее время. Например, по его мнению, сверхурочную часы учителям вести нельзя, медресе не выдержит большое количество учащихся, не останется времени проветривать помещения и обязательно надо систематически наблюдать за поведением учащихся, проверять качество знания.

«Гордеев не внушает мне пока ещё доверия, ввиду кратковременной службы в моей инспекции», - пишет он. Но самое главное, чиновник опасался того, что татары будут общаться с русскими, они «выйдут в люди», станут развитыми, грамотными и навредят обществу. Такие доводы не дали осуществиться идее Ахмади Гордеева. Открыть курсы в вечернее время было запрещено.

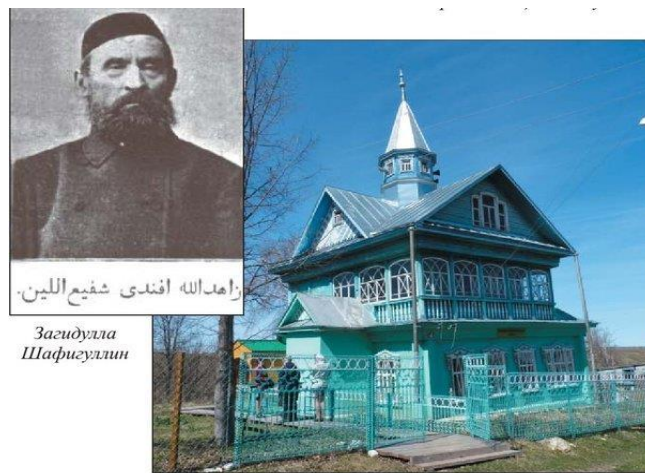
Захидулла Шафигуллин проникся идеей дать образование и девушкам. С такой целью в своей деревне открывает школу для девушек. Она расположилась в его доме на личные его средства. До 1913 г. учебным процессом руководила его дочь. По документам волостной администрации 1913 г., в школе обучалось 130 (по некоторым сведениям 140) девушек. Через некоторое время девушки расположились в двух одноэтажных домах. Девушки тоже изучали русский язык; в русских классах - 4 года, а в классах с татарским языком обучения - неопределенное время. С 1912 г. русский язык преподавала М. Салихова, а в татарских классах с 1913 г. русскому языку учила М. Камалова. Захидулла создал все условия для жизни и для образования, как для учителей, так и для девушек. Даже две учительницы расположились в отдельном для них построенном доме.

К старости у Захидуллы Шафигуллина начинаются финансовые затруднения. В 1910 г. с просьбой о финансовой помощи он обращается к государству. Несмотря на конфликты с чиновниками, его труды в области образования высоко ценились. За большой вклад, за многолетний труд, за благотворительные деяния от имени Земского собрания его представили к награде и разрешили финансировать государством его школу - медресе. В дальнейшем медресе существовало как «Русско-татарская школа». К 1919 г. здание школы сильно обветшало, и ее закрыли. Учебные пособия, наглядные материалы, географические карты передаются в школу Норлат. В деревне Акзегит осталась только

четырёхлетняя школа[6].

Сам Захидулла Шафигуллин в свое время был лишен возможности обучаться. Но он высоко ценил образование, его качество, авторитет, значение. В своей школе-медресе он первым принял решение учить детей по новому методу - джадид. Для своей школы приглашал учителей молодых, грамотных, с передовыми взглядами на жизнь. Тесно общался с интеллигенцией, для школы выписывал газеты, организовывал школьную библиотеку. В документах жандармерии есть такие строки: «...В дни пресловутой свободы он мечтал иметь в своей деревне нечто вроде татарского университета». В начале XX в. он активно участвовал в общественной и политической жизни государства. Большое внимание уделял новым методам в обучении, в свою школу старался привлечь учителей - мулл с передовыми взглядами. В 1906 г. оказывает материальную помощь денежными средствами партии эсеров, финансирует газету «Таң йолдызы» (Утренняя звезда). В документах жандармерии указано, что перед съездом мусульман в Петербурге нужно было выбрать представителя из волости Акзегит. Шафигуллины устраивают в своей школе большое собрание, куда были приглашены муллы своего околотка, среди которых было много и из враждебного Шафигуллину лагеря, но, несмотря на это, Захидулла Шафигуллин был почти единогласно избран как достойный представитель от них на съезд.

В 79 лет Захидуллы Шафигуллина не стало. Он похоронен в своей родной деревне Акзегит. Дом Захидуллы Шафигуллина деревне Акзегит ныне является мечетью (рис. 6). Трудно переоценить роль Захидуллы Шафигуллина в процессе просвещения татар. Открытые им школы, введенные программы с новыми, светскими предметами, приглашенные учителя, - всё это внесло неоценимый вклад в развитие культуры татар.



Дом Загидуллы Шафигуллина в Акзигитово, ныне сельская мечеть

Рис. 6. Дом З. Шафигуллина

Важно отметить тот факт, что помимо культурного и образовательного вклада, меценатская деятельность Захидуллы существенным образом способствовало укреплению и формированию татарской нации. Открывшиеся учебные заведения в некоторой степени обеспечивали подпитку интеллигенции и повышали материальное благосостояние народа, тем, что, получив образование, человек оказывался способен сменить сферу деятельности. Положительное влияние, в том числе, было оказано и в науке. Также стоит сказать то, что деятельность Захидуллы в области образования является ярким примером благородства, бескорыстности и самопожертвования. Захидулла внёс себя в один ряд с такими важными деятелями просветительской деятельности как Галимджан Баруди (основатель первого татарского учебного заведения, схожего с университетом), Шигабутдин Марджани (гуманист и просветитель, его взгляды оказались во много схожи со взглядами Захидуллы Шафигуллина, в частности, например, на образование), Савва Иванович Мамонтов, Савва Тимофеевич Морозов и многие другие (они оказали огромное влияние на культуру, своим вкладом в искусство).

Важно упомянуть и тот факт, что Захидулла Шафигуллин способен выступить в качестве положительного и

очень значимого примера для многих современных и будущих предпринимателей. Располагая большими капиталами и возможностями, им резонно следовало бы пойти по стопам Захидуллы и попытаться начать проводить меценатскую деятельность в сфере образования. Начать, пожалуй, можно с малого - небольших грантов особо отличившимся ученикам, достигших успехов в олимпиадной деятельности или существенных результатов на мероприятиях, проводимых непосредственно самими предпринимателями.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что в среде татарской интеллигенции меценатство играло немаловажную роль. Высшее сословие прекрасно осознавало всю полноту силы образования и то, какую роль оно способно сыграть. Важно отметить, что подход к методам подачи образования в некоторых аспектах был прорывным для мусульманского мира, об этом может свидетельствовать пример учебного заведения Захидуллы Шафигуллина, где обучались и девушки. Другим фактором образовательной деятельности, на который стоит обратить внимание, была сильная тяга самого народа к учебе. Всё это говорит о том, что меценатская деятельность в аспекте образования у татар имела одновременно и

высокий спрос, и его удовлетворение. Из этого, в свою очередь, следует, что татарскому народу был близок патриотизм, гуманизм и стремление к просвещению.

Список источников и литературы

1. Федеральный закон «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)» от 11.08.1995 № 135-ФЗ // Собрание законодательства РФ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/>

2. «Иркутск. Энциклопедический словарь». Иркутск, 2006.

3. История татарских селений горной стороны (Акзегитовская волость Цивильского уезда Казанской губернии): коллективная монография / отв. ред. А.И. Ногманов. Казань: Институт истории им. Ш.Марджани АН РТ, 2018. 348 с.

4. Каппелер А. Две традиции в отношениях России к мусульманским народам Российской империи // Отечественная история. 2003. № 2.

5. Объекты культурного наследия Республики Татарстан. Т. 1. Казань, 2016. С. 375–376.

6. Салахова Э. Шафигулины // Мэдэни жомга. 2023. № 25. С. 14-15.

CONTRIBUTION OF PRE-REVOLUTIONARY ENTREPRENEURS TO THE DEVELOPMENT OF SCIENCE AND EDUCATION

Marat Minnigaleev - a student of the 10th grade of school No.39, 89047125899, minnigaleevemarate2007.m@gmail.com

Venera Minnigaleeva- PhD, Associate Professor Kazan Cooperative Institute (branch) RUC, Kazan, N. Ershov str., 58, Avlyakulova_kki@mail.ru, 89046673975

The article is dedicated to the Shafigullin brothers, entrepreneurs. The article talks about the contribution of pre-revolutionary entrepreneurs to the development of science and education. One of the brightest representatives of that time were the Shafigullin brothers, entrepreneurs. The article examines the path and formation of the Shafigullin brothers as philanthropists, the role of the Shafigullin brothers in the education of the Tatars, and the charitable activities of Muslim Tatar merchants, immigrants from the Kazan province.

Key words:

patronage, philanthropic activity, nobility, entrepreneurship, entrepreneurs, pre-revolutionary entrepreneurs, Muslim merchant Tatars, Kazan province, madrasah, mosque, clergy, teacher, education, trade, distribution network

ЗАПЕЧАТЛЕННАЯ ПАМЯТЬ

ЗАХОРОНЕНИЯ ВЫДАЮЩИХСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РОССИИ КАК ПАМЯТНИКИ ИСТОРИИ И ДЕНОТАТЫ ИДЕНТИЧНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ КУПЕЧЕСКОЙ ДИНАСТИИ ХУСАИНОВЫХ)

Глухова Д.А.⁵², Завалённая А.П.⁵³, Рубин В.А.⁵⁴, Сулейманова Н.Р.⁵⁵

Захоронения выдающихся предпринимателей Хусаиновых всегда привлекают внимание и вызывают интерес исследователей и историков. Актуальность темы исследования обусловлена не только научным интересом, но и общественной значимостью защиты и сохранения исторической памяти. Выдающиеся предприниматели России входят в историческое наследие страны и играют важную роль в формировании ее экономической и социальной структуры. Их захоронения являются неотъемлемой частью исторического наследия и отражают исторические изменения, происходившие в обществе.

Ключевые слова:

братья Хусаиновы, благотворительность, просветительство, архитектура, купечество.

⁵² Глухова Дарья Александровна - студентка 2 курса Оренбургского института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) по специальности "Правовое обеспечение национальной безопасности". Контактный телефон: +7 (987) 347-30-67. Электронная почта: gluhovadarya04@gmail.com

⁵³ Завалённая Антонина Павловна - студентка 2 курса Оренбургского института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) по специальности "Правовое обеспечение национальной безопасности". Контактный телефон: +7 (906) 830-53-34. Электронная почта: tony7801d@gmail.com.

⁵⁴ Рубин Владимир Александрович - научный руководитель, доктор культурологии, доцент кафедры истории государства и права Оренбургского института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). Контактный телефон: +7 (922) 873-76-48. Электронная почта: rubin0701@yandex.ru

⁵⁵ Сулейманова Нина Равилевна - студентка 2 курса Оренбургского института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) по специальности "Правовое обеспечение национальной безопасности". Контактный телефон: +7 (950) 180-68-54. Электронная почта: nina.rada04@gmail.com

В 1745 г. в 18 верстах от Оренбурга появилась Сеитова слобода (с 1784 г. Сеитов посад, совр. с. Татарская Каргала) – поселение казанских торговых татар, крупный торговый и ремесленный центр. Именно оттуда и вышли купцы Хусаиновы. Основатель фамилии купец Хусаин Губайдуллин вел успешную торговлю со Средней Азией, занимался благотворительностью. Однако к концу жизни он совсем разорился. Его сыновьям с детских лет пришлось взять на себя заботу о семье. Они пасли скот, занимались мелочной торговлей, продавали саманные кирпичи, шкурки сусликов (старший, Ахмед-бай на всю жизнь получил прозвище «Суслик») и своим тяжелым трудом смогли собрать первоначальный капитал. В дальнейшем братья разделились – Махмуд остался в Оренбурге, Ахмед уехал в Казань, а Гани перебрался в Казалинск (совр. Кзыл-Орда). Так была выстроена крепкая торговая цепь. Ежегодно весной торговые агенты Хусаиновых закупали десятки тысяч голов скота в степях Казахстана и перегоняли их на выпасы, расположенные в Оренбургской губернии. По осени скот перегонялся с этих участков на бойню в Оренбург, далее шел на перерабатывающие предприятия, а затем в виде отдельных продуктов: мяса, сала, шкур, овчин, шерсти, кишок, поступал на крупнейшие ярмарки Нижнего Новгорода, Москвы, Казани и даже на рынки Западной Европы.

Конец XIX – начало XX вв. – это время значимых общественно-культурных преобразований в татарском обществе, инициатором которых практически всегда являлись прогрессивные представители татарской буржуазии, в частности братья Хусаиновы. Их деятельность в этой сфере имела большой резонанс, постоянно находилась в центре внимания общественности. Именно поэтому многие татарские периодические издания старались как можно полнее освещать события, связанные с их именами. Так,

газеты «Нур», «Йолдыз», «Вақыт», «Тормыш» приветствовали «устремления братьев делиться своими богатствами на благо общества» и тем самым способствовать его прогрессу. Строительство школ, больниц, библиотек, помощь ученикам и преподавателям они считали высшей формой благотворительности. И даже после смерти братьев регулярно печатались статьи, посвященные претворению в жизнь завещаний Ахмета и Махмуда Хусаиновых, по которым достаточно большая часть их капитала была отписана на благотворительные цели. Завещание А. Хусаинова – это, пожалуй, беспрецедентный факт в истории татарского народа. Согласно этому документу около полумиллиона рублей было завещано на оказание помощи и поддержки нуждающимся татарам-мусульманам России[1]. Существует информация о том, что Г. Хусаинов выразил свое желание передать часть своего состояния на благотворительность после смерти. Однако, так как он не успел правильно оформить документы, его наследники проигнорировали его устную волю и не передали никаких денежных средств для нужд татар России. Этот факт широко обсуждался на страницах татарских периодических изданий.

Важно отметить, что до сих пор история Хусаиновых не была должным образом изучена в науке из-за отсутствия комплексного исследования, посвященного этой конкретной теме. Однако есть некоторые краткие упоминания о жизни и деятельности Хусаиновых, чаще всего в контексте изучения определенных проблем из истории татарского народа. После сбора и анализа основной информации можно сказать, что она является противоречивой, что связано с её слабой изученностью. Габдулгани и Махмуд Хусаиновы осуществляли активную общественную деятельность в Оренбурге. Дома братьев часто становились местом проведения

собраний и совещаний передовой татарской интеллигенции и буржуазии. Г. Хусаинов был признан лидером джадидского движения, его дом часто называли «штабом джадидизма». Джадидизм представляет собой модернистское-реформаторское движение мусульман за обновление исламской культуры.

Особое внимание Хусаиновы уделяли благотворительности. В обязательном порядке они выплачивали обязательный ежегодный налог со своего собственного дохода (закят) на нужды татар-мусульман. Благодаря этому, средства, вложенные братьями, стали надежным источником финансирования ряда благотворительных акций в Оренбурге. Особенно ценными они оказались в суровых условиях засухи, без урожая, голода, эпидемий, которые периодически обрушивались на территорию Российской империи. Так, в 1880 г. во время голода в Казалинске Г. Хусаинов специально сдерживал цены на хлеб на рынках города и всего региона, продавая десятки тысяч пудов муки из своих амбаров по старой, т.е. по более низкой цене[5, 367].

Г. Хусаинов внес большой вклад в развитие начального мусульманского образования. Начальные школы были учреждены во многих селах и деревнях Оренбургской губернии. В период с 1897 по 1902 гг. благодаря ему было открыто около 100 новометодных учебных заведений, более 20 женских школ. Г. Хусаинов практически лично следил за качеством и контролировал результаты преподавания в этих мектебе, чтобы обеспечить свои школы квалифицированными преподавателями. Поэтому именно с его именем связано появление абсолютно нового для татарского общества явления – трехмесячных учительских курсов. Стоит отметить заслугу Хусаиновых в развитии женского образования. Г. Хусаинов часто посещал женские школы, присутствовал на

экзаменах, жертвовал деньги на их финансирование. Также известно, что планируя открыть женскую школу, он приобрел в Сеитовском посаде на территории 9-го прихода дом за 400 руб., где впоследствии ежегодно получали образование 35–40 татарских девушек.

Благотворительная деятельность братьев имела продолжение и после их смерти. В своих духовных завещаниях они практически сформулировали долгосрочную программу материального обеспечения религиозного и светского образования татар-мусульман России. Так, в феврале 1902 г. был составлен окончательный вариант завещания Г. Хусаинова, согласно которому часть средств направлялась на благотворительные цели, но это так и не было реализовано наследниками купца. По своим масштабам, размерам оставленных капиталов завещание А. Хусаинова стало уникальным явлением для мира татар-мусульман России. Но обеспокоенное политической активностью татар-мусульман в период революционных событий 1905–1907 гг. царское правительство с подозрением относилось к любым проявлениям общественной активности, в том числе и в сфере благотворительности. После смерти братьев М. Хусаинов стал главным наследником капиталов и продолжил семейную благотворительную деятельность. Он скончался 10 августа 1910 г. в Оренбурге. Незадолго до этого, а именно 3 августа 1910 г., было оформлено и его завещание, в котором он оставил на благотворительность значительные денежные средства и имущество. Однако последняя воля Махмуда, так же как и у Габдулгани, не была реализована должным образом и в полном объеме.

Следовательно, в XIX–XX веках татарская буржуазия разработала эффективную систему финансирования национальных потребностей. Основным ее содержанием стали элементы традиционной благотворительности,

специальная благотворительная организация социального обеспечения широких слоев населения и попечительство приходов татар-мусульман, что обеспечивало стабильное финансирование мечетей и мусульманского духовенства, а также функционирование и реформирование конфессиональных учебных заведений (мектебе и медресе). Торгово-предпринимательская, общественная, благотворительная и просветительская деятельность купцов является яркими страницами истории татарского народа. В одном из районов города Оренбурга есть улица, названная в честь Хусаиновых.

В своей благотворительной деятельности братья Хусаиновы особое внимание уделяли финансированию строительства религиозных сооружений - мечетей и православных храмов. Большая часть средств направлялась для удовлетворения религиозных потребностей татар-мусульман. Определенная часть финансирования строительства религиозных сооружений покрывалась средствами выплачиваемого братьями закята. В 1898 г. Г. Хусаинов пожертвовал на строительство мечети 200 руб. из закята. А. Хусаинов в 1896-1906 гг. финансировал строительство около 20 мечетей стоимостью более 3000 руб. каждая в Оренбурге и Оренбургской губернии[5, 367].

Правительственным указом от 1874 г. мусульманские образовательные учреждения, такие как мектебе и медресе, разрешалось открывать лишь при мечетях. Поэтому вместе с активным финансированием строительства подобных религиозных сооружений, при них были открыты учебные заведения для детей татар-мусульман. Так, 17 декабря 1890 г. А. Хусаинов через брата Махмута подал прошение в Оренбургскую городскую управу с целью построить «каменную мечеть ... в первой части города Оренбурга». После долгого рассмотрения и обсуждения ходатайства купца в

Городской управе, разрешение было получено 4 марта 1892 г. Занятия в учебном заведении, известном как медресе «Хусаиния» проводились уже с 1889 г. Оно было хорошо обустроено и находилось в центре Оренбурга.

Совместно с братьями Ахмед-бай активно строил мечети в разных регионах России, прикрепляя к ним хорошо оборудованные здания для медресе. Однако благодетели были против бездельничества, считая, что их средства должны стимулировать людей к самостоятельным и активным действиям. В истории остался факт о том, как однажды имам построенной Ахмед-баем мечети пожаловался на бедность и плохое состояние ее внутреннего убранства. Тогда купец ответил просителю открыто и ясно: "Мечеть построена - отлично. Пусть теперь сельские женщины вышивают полотна, ковры и украшают мечеть внутри. Я не такой жадный человек, чтобы сам совершать все богоугодные дела. Ты сам поставь ограду мечети, хазрат ... Я боюсь, что если я все сделаю один, ты придешь ко мне и скажешь: «Бай абзый (богатый), помолись вместо нас".

В Оренбурге Хусаиновы оставили плоды своей деятельности, особенно в архитектурных сооружениях. В историческом центре города на пересечении улиц Кирова и Бурзянцева до сих пор существуют здания соборной мечети и медресе "Хусаиния". Комплекс "Хусаиния" был построен с 1892 года (начало строительства мечети) по 1906 год (окончание строительства медресе). В медресе работали и учились известные татарские интеллектуалы, такие как Джамал Валиди, Гайса Еникеев, Сагит Рамеев, Мирхайдар Файзи, Муса Джалиль и многие другие. С 1960-х гг. и по 2022 г. в здании бывшего медресе находился агрономический факультет Оренбургского государственного аграрного университета. Медресе сохранилось почти в первоначальном виде за исключением отсутствия башенки с

луковичной главкой. В мечети вернулись к богослужению с 1992 г. Ее необычная форма, асимметричное строительство больше напоминают западную церковь, возведенную в восточном стиле, чем обычную мечеть. Такой необычный внешний вид был обусловлен нарушением строительных норм, действовавших в XIX в. – мечети должны были строиться только на площадях, а не во дворах. Поэтому здание было построено "без малейшего выступа на улицу", чтобы максимально избежать привязки к мечети.

На Парковом проспекте, 24 сохраняется большая усадьба Хусаиновых, которая сейчас является зданием городского музея, в котором планируется создание музея купечества. Первоначально усадьба строилась Абдулгани (Гани) Хусаиновым, но в связи с его смертью в 1902 г. оно было достроено и позднее использовалось Махмудом Хусаиновым. Хусаиновы также являлись владельцами одной из самых престижных гостиниц в Оренбурге – "Американской". Её строительством занялся Махмуд Галиевич Хусаинов в 1901 г. Располагалась она на углу улиц Гостинодворской и Введенской, ныне на современных улицах Кирова и 9 Января. Здание отличал необычный облик: архитекторы выбрали стиль эклектика. В советское время был изменен внешний архитектурный облик здания – оно было надстроено до трех этажей. В «Путеводителе-справочнике по Оренбургу и Ташкентской железной дороге ...» за 1908 г. сохранились данные о стоимости и качестве гостиничных фондов города. Судя по нему, номер в «Американской» гостинице обходился от 1 руб. 50 коп. и выше. Это была высокая цена по городу для подобных заведений [4, 106]. Эта гостиница была одной из немногих «первоклассных» гостиниц в Оренбурге. В ней даже был создан «дамский салонный оркестр». В 1918 – 2022 гг. в здании располагалось управление ФСБ России по Оренбургской области.

Типография товарищества «Каримов, Хусаинов и К^о» располагалась на Перовской улице, в настоящее время известная как ул. Пролетарская, 18. Изначально на этом месте находились дом и типография Ивана Ивановича Евфимовского-Мировицкого, основателя и издателя первой частной газеты «Оренбургский Листок» (1876-1906 гг.) После его смерти 7 мая 1905 г., «Оренбургский Листок» просуществовал до февраля 1906 г. и был закрыт. Типография была куплена Каримовым и включена в товарищество печатного дела «Каримов, Хусаинов и Ко», являвшегося одним из лучших издательско-полиграфических предприятий Оренбурга того времени, где печатали русские и татарские периодические издания. В советское время здание типографии приспособили под жилье. Сегодня здесь располагаются офисные помещения. Исторический дом занесён в единый государственный реестр объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации в качестве памятника регионального значения.

Итак, благотворительная деятельность братьев Хусаиновых была особенно значима в строительстве религиозных сооружений, удовлетворение религиозных потребностей татар и развитии образования в регионах России. Их труды представляют важный исторический контекст в формировании религиозной и культурной среды региона. Сохранение объектов архитектурного наследия купцов Хусаиновых играет важную роль в историческом и культурном развитии общества. Предприниматели сделали значительный вклад в развитие региона и смогли оставить о себе след в виде памятников культуры, здания которых до сих пор вызывают восхищение и удивление. Данные объекты являются свидетельством благотворительной и просветительской деятельности,

осуществлявшейся братьями Хусаиновыми для процветания и развития города.

Помимо вышеуказанных памятников архитектуры, их дополняет ансамбль семейного захоронения Махмуда Мухаммед-Галиевича Хусаинова (1845-1910) и его жены Биби-Мафтухи (1869-1906), дочери Фазлуллы Акалаева, в южной части мусульманского кладбища, функционировавшего с 1894 г. до начала 1980-х гг., содержащее захоронения виднейших мусульманских купцов и общественных деятелей Оренбурга – братьев Абдулгани (Гани) и Махмуда Хусаиновых, Шакира Рамеева, Габайдуллы Камалова, Магдия Девишева, Нургалея Габайдуллина и многих других, несмотря на то, что пришло в значительное запустение в конце XX в., является ценнейшим эпиграфическим, архитектурным и археологическим объектом города Оренбурга. Находясь вне границ исторического поселения город Оренбург, старое городское мусульманское кладбище, тем не менее, является важным для истории города фрагментом градостроительной среды. Кроме того оно является частью выявленного объекта культурного наследия «Мемориальный комплекс памяти павших в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг. (г. Оренбург): «Братские могилы советских воинов, умерших в госпиталях г. Оренбурга от ран в годы Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. (на территории православного кладбища); «Мемориальная аллея с центральной стелой и вечным огнем»; «Памятный знак «Оренбург – Фронту»; «Воинские захоронения» (на территории мусульманского кладбища)» (г. Оренбург, пр. Победы).

Ансамбль семейного захоронения Махмуда и Биби-Мафтухи Хусаиновых является объектом культурного наследия с марта 2023 г. Объект расположен недалеко от въездных ворот кладбища, справа от его центральной аллеи и представляет собой комплекс из двух могил, ориентированных

по линии юго-запад – северо-восток. Каждая из могил, представленных земляной могильной насыпью и надмогильной каменной стелой, представляет собой значительную мемориальную, художественную и историко-культурную ценность. Объект культурного наследия «Могила купца 1 гильдии, известного татарского мецената и просветителя Махмуда Мухаммед-Галиевича Хусаинова (1845-1910) и его жены», расположенный по адресу: Оренбургская область, г. Оренбург, проспект Победы (старое городское мусульманское кладбище), представляет собой образец единого комплекса мусульманского семейного захоронения начала XX в. Особую ценность представляют парные надмогильные стелы Махмуда и Биби-Мафтухи Хусаиновых. Прямоугольные с заостренными навершиями надмогильные стелы начала XX в. из полированного черного мрамора, украшенные резьбой, с высеченными надписями на татарском языке арабскими буквами, являются образцами монументального искусства и татарской эпиграфики начала XX ст.

Объект является местом захоронения Махмуда Мухаммед-Галиевича Хусаинова (1845-1910) – одного из самых известных мусульманских купцов и общественных деятелей Оренбурга конца XIX – начала XX вв. Махмуд Хусаинов, как и два его старших брата Ахмед (1837-1906) и Абдулгани (Гани) (1839-1902), был одной из ключевых фигур оренбургской торговли и политики конца XIX – начала XX вв., являясь гласным Оренбургской городской Думы с 1892 по 1910 гг. На протяжении всей своей жизни он был одним из главных выразителей интересов мусульман Оренбуржья, меценатом и просветителем, вложившим огромные личные средства в развитие мусульманского образования и культуры Оренбургской губернии и сопредельных территорий.

Мусульманское кладбище территориально и исторически связано с

православным кладбищем, участок под которое был отведен в 1915 г. на месте бывших сенных кард, напротив уже 20 лет как функционировавшего мусульманского некрополя. Кладбища отделены друг от друга проспектом Победы (до 1985 г. – ул. Челябинской, а во времена возникновения кладбищ дорогой, именованной сначала Уфимской, а затем Сакмарским трактом) и, как утверждают старожилы, в середине XX в. совместно иронично именовались «Куликовым полем» (т.е. «татары» напротив «русских»). В первые десятилетия кладбища, пришедшие на предреволюционное время, на нем были похоронены виднейшие представители мусульман Оренбурга – купцы, меценаты, общественные деятели, священнослужители, среди которых братья купцы и просветители Абдулгани (Гани) и Махмуд Хусаиновы, золотопромышленник и меценат Мухаммадшакир (Шакир) Рамеев, купцы Габайдулла Камалов (предположительно покоится в семейном захоронении, обнесенным каменной оградой, выполненной в стиле модерн), Магдий Девিশев, Нургалей Габайдуллин и многие другие[2, 41]. Мусульманское кладбище, которое в советское время рассматривалось как часть городского кладбища на улице Челябинской, в отличие от официально закрытой после 1953 г. христианской части, активно использовалось в 1970-е гг., судя по наличию большого количества захоронений этого времени. Прекращение захоронений на мусульманском кладбище, вероятно, относится к началу 80-х гг. XX в. В настоящее время мусульманское кладбище не благоустроено, не разделено на кварталы, имеет только одну центральную аллею без дорожного покрытия; не охраняется[3, л.2].

Таким образом, охрана объектов культурного наследия купцов Хусаиновых является неотъемлемой частью сохранения исторической памяти и культурных ценностей. Эти сооружения не только отражают важнейший вклад

предпринимателей прошлого, но и служат вдохновением для будущих поколений и ценным ресурсом для развития общества. Вклад предпринимателей в развитие России, города Оренбурга доказан. «Российская Федерация чтит память защитников Отечества, обеспечивает защиту исторической правды. Умаление значения подвига народа при защите Отечества не допускается», – гласит ч. 3 статьи 67¹ Конституции РФ. До внесения изменений этой нормы в Основном законе не было. В статье 67¹ также появляется новая ч. 2, где сказано, что Россия объединена тысячелетней историей и сохраняет память предков, «передавших нам идеалы и веру в Бога, а также преемственность в развитии Российского государства, признает исторически сложившееся государственное единство». Дома, здания, ансамбли активно становятся памятниками архитектуры. Однако, мы не знаем, где находятся могилы выдающихся предпринимателей прошлого, многие кладбища были уничтожены временем. Все захоронения выдающихся купцов, предпринимателей, меценатов России должны получить статус памятников истории и культуры, поскольку могилы – это денотаты идентичности.

История великих предпринимателей Хусаиновых до сих пор не изучена в науке из-за отсутствия комплексного исследования, посвященного этой конкретной теме. Однако есть некоторые краткие упоминания о жизни и деятельности Хусаиновых, чаще всего в контексте изучения определенных проблем из истории татарского народа. Торгово-предпринимательская, общественная, благотворительная и просветительская деятельность купцов является яркими страницами истории татарского народа. Благотворительная деятельность братьев Хусаиновых имела значительный вклад в строительстве религиозных сооружений, удовлетворении религиозных

потребностей татар и развитии образования в регионах России. Их усилия представляют важный исторический контекст в формировании религиозной и культурной среды региона. Охрана объектов культурного наследия купцов Хусаиновых является неотъемлемой частью сохранения исторической памяти и культурных ценностей. Эти сооружения не только отражают важнейший вклад предпринимателей прошлого, но и служат вдохновением для будущих поколений и ценным ресурсом для развития общества. Дома, здания, ансамбли активно становятся памятниками архитектуры. Однако, мы не знаем где находятся могилы выдающихся предпринимателей прошлого, многие кладбища были уничтожены временем. Все аналогичные захоронения должны получить статус памятника истории и культуры, поскольку они являются денотатами идентичности.

Список источников и литературы

1. Завещание Ахмеда Хусаинова // Йолдыз. 1906. 17 дек. С. 3 (на тат. яз.)
2. ОГАОО. Ф. 41. Оп. 1. Д. 86. Л. 129-129об. Журнал Оренбургской городской Думы от 2 сентября 1915 года № 413.
3. ОГАОО. Ф. Р-362. Оп. 1. Д. 662. Л. 2.
4. Бодров-Повираев Н.И. Путеводитель-справочник по Оренбургу и Ташкентской железной дороге с расположенными на ней городами. 1908 год.
5. Шайдуллина Р. Р. Об общественной деятельности братьев Ахмета, Габдулгани и Махмута Хусаиновых (К 180-летию Ахмета Хусаинова) // Из истории и культуры народов Среднего Поволжья. 2017. № 7. С. 365 – 372.

BURNINGS OF OUTSTANDING ENTREPRENEURSHIP OF RUSSIA AS HISTORICAL MONUMENTS AND DENOTATS OF IDENTITY (BASED ON THE EXAMPLE OF THE KHUSAINOV MERCHANT DYNASTY)

Darya Glukhova - 2nd year student of the Orenburg Institute (branch) of the O.E. Kutafin University (MSAL), specializing in "Legal Support of National Security". Contact phone: +7 (987) 347-30-67. E-mail: gluhovadarya04@gmail.com

Antonina Zavalennaya - 2nd year student of the Orenburg Institute (branch) of the O.E. Kutafin University (MSAL), specializing in "Legal Support of National Security". Contact phone: +7 (906) 830-53-34. E-mail: tony7801d@gmail.com.

Vladimir Rubin - Doctor of Cultural Studies, Associate Professor of the Department of History of State and Law of the Orenburg Institute (branch) of the O.E. Kutafin University (MSAL). Contact phone: +7 (922) 873-76-48. E-mail: rubin0701@yandex.ru

Nina Suleimanova - 2nd year student of the Orenburg Institute (branch) of the O.E. Kutafin University (MSAL) in the specialty "Legal support of national security". Contact phone: +7 (950) 180-68-54. E-mail: nina.rada04@gmail.com

The burial places of outstanding entrepreneurs, the Khusainovs, always attract attention and arouse the interest of researchers and historians. The relevance of the research topic is due not only to scientific interest, but also to the social significance of protecting and preserving historical memory. Outstanding entrepreneurs of Russia are part of the country's historical heritage and play an important role in the formation of its economic and social structure. Their burials are an integral part of the historical heritage and reflect the historical changes that took place in society.

Keywords:

the Khusainov brothers, charity, enlightenment, architecture, merchants.

ЗАПЕЧАТЛЕННАЯ ПАМЯТЬ

РОЛЬ ДИНАСТИИ САПОЖНИКОВЫХ В ФОРМИРОВАНИИ АРХИТЕКТУРНОГО ОБЛИКА КУПЕЧЕСКОЙ АСТРАХАНИ

Демидова В.А.⁵⁶, Васько Е.К.⁵⁷, Арясова А.Ю.⁵⁸

В статье рассматривается архитектурное наследие города Астрахани через призму культурного вклада и деятельности семьи Сапожниковых – известных дореволюционных предпринимателей, активно действовавших в городе в период с конца XIX до начала XX в. В статье проанализирована их роль в формировании архитектурного облика купеческой Астрахани. В ходе работы были сделаны выводы о важности их вклада в архитектуру, общественную жизнь города и его культурное наследие в целом. Также статья затрагивает возникающие перспективные направления творческой деятельности, как по популяризации истории родного края, так и по сохранению архитектурного наследия для потомков. Полученные результаты могут оказаться ценным источником для научных проектов, связанных с изучением истории города и его архитектурного наследия, изучения вклада дореволюционных предпринимателей и стимулирования культурного туризма в регионе.

Ключевые слова:

Астрахань, архитектура, Сапожниковы, дореволюционные предприниматели, вклад, культура, город, наследие

⁵⁶ Демидова Валерия Алексеевна - студентка 1 курса Архитектурного факультета Государственного бюджетного образовательного учреждения Астраханской области высшего образования «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет». Тел: [89061784431](tel:89061784431). lerochka-gavrilyuk@mail.ru 414056, г. Астрахань, ул. Татищева, д. 18, лит. Б.

⁵⁷ Васько Елизавета Константиновна - студентка 1 курса Архитектурного факультета Государственного бюджетного образовательного учреждения Астраханской области высшего образования «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет». Тел: [89093760168](tel:89093760168). ekvasko@gmail.com. 414056, г. Астрахань, ул. Татищева, д. 18, лит. Б.

⁵⁸ Арясова Анна Юрьевна - кандидат политических наук, доцент Государственного бюджетного образовательного учреждения Астраханской области высшего образования «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет». тел.: 89064597028. anna_aryasova@mail.ru 414056, г. Астрахань, ул. Татищева, д. 18, лит. Б.

ВВЕДЕНИЕ

Дореволюционное предпринимательство в России имело огромные масштабы и оказало значительное влияние на экономику, культуру, медицину, образование, архитектуру и другие сферы общественной жизни. Вклад предпринимателей минувших веков сыграл важную роль в становлении и развитии страны, их деятельность оказала влияние на будущее развитие России.

Астраханский край, расположенный на юге России, с богатыми торговыми возможностями благодаря реке Волге, пересечениям торговых маршрутов «Великого Шелкового пути» издревле был активным центром торговли и предпринимательства. Торговая деятельность, щедрость восполняемых природных ресурсов в этом регионе были ключевым фактором в привлечении купцов и развитии города. Успешные, щедрые и рискованные предприниматели в Астраханской губернии играли важную роль в обеспечении процветания региона и способствовали экономическому развитию. Изучение истории дореволюционного предпринимательства в регионах, включая Астраханский край, позволяет лучше понять влияние предпринимательской деятельности на формирование экономики и общества того времени, а также увидеть связь между прошлым и настоящим в контексте развития страны, сохранения лучших традиций и преемственности поколений. Для молодежи полезно и важно обращать внимание на значимость благотворительной деятельности и исторического наследия России, а также на исследование деятельности региональных благотворителей, включая династию Сапожниковых, которая оставила значительный след в истории региона. Поспособствовав созданию архитектурных объектов, которые являются национальным достоянием и имеют историческую ценность для региона, семья

внесла свой вклад в сохранение шедевров мировой живописи.

Актуальность исследования продиктована потребностью изучения истории семьи благотворителей Сапожниковых для сохранения исторической памяти, повышения информированности астраханцев о ценном наследии, представленном региональными архитектурными памятниками и коллекцией живописи. Несмотря на то, что фамилия династии Сапожниковых на слуху у астраханцев, информация об их жизни и ведении бизнеса несколько противоречива. Источниками, как правило, служат архивные сведения, и, таким образом, теоретической базой основных источников информации послужила такая литература, как записи из государственного областного архива Астрахани, а также частные исследования Маркова А.С., Пальмова Н. Н. и Баевой Л. В.

1. КУПЕЧЕСКАЯ ДИНАСТИЯ САПОЖНИКОВЫХ И ЕЕ ОСНОВАТЕЛЬ

Петр Семенович Сапожников - основатель династии астраханских рыбопромышленников. Родился благотворитель в 1762 г. в селе Мальково Саратовской губернии. Пётр Сапожников прошел долгий путь, начиная с усердной работы в Городской Думе, чем привлек внимание городского головы и благотворителя Василия Злобина. Злобин сделал его своим компаньоном и часто посылал в Астрахань, где совершались самые крупные торговые сделки. Знакомства с местными предпринимателями помогли меценату в реализации проектов. Поддержка Злобина была для него важным стимулом и помощью на пути к предпринимательскому успеху. Сапожников учился и в итоге решил следовать его примеру, стремясь к собственному процветанию.

Пётр Сапожников накопил свой первый капитал и решил обосноваться в Астрахани - крае, богатым рыбой[4].

Начинающий купец основал в низовьях Волги крупные рыболовные промыслы: Житный, Икрянинский и Самосдельский, которые стали широко известны в губернии и за её пределами (кстати, это до сих пор процветающие сельские населенные пункты, весьма любимые туристами-рыболовами со всей России)[1; 2]. С 1795 г. П.С. Сапожников занимался соляными откупами, делом, которое принесло Сапожникову успех и немалый доход[7]. В начале 1800-х гг. арендовал учужные рыбные промыслы князя Алексея Борисовича Куракина. В 1805 г. доход от этих вод ценился в 1 млн. руб. Учуги Куракина давали ежегодно только аренды 350 тыс. руб.. Их и держал в откупе за эту сумму, снимая у Куракина, П.С. Сапожников.

Организация промысла требовала немалых вложений, поэтому добычей соли занимались только состоятельные купцы. Крупным солепромышленникам и перекупщикам торговля солью приносила большие доходы, так как между местной ценой на соль и ценой в верховых городах имела существенная разница: соль-бузан в Астрахани за пуд – 1,2 коп., Саратов – 4 коп., Казань – 5 коп., Симбирск – 10 коп. Петр Семенович совместно с Варвацием поставлял соль с Большого и Малого Караузекских озер. В 1795 г. он заключил контракт на 5 лет с Астраханской казённой палатой о поставке соли. В первый год он должен был поставить «с озёр в магазины соли, а именно: астраханской - 23 тыс. 278 пудов, бертюльской - 405 тыс. 533 пуда, красноярской - 444 тыс. 53 пуда 28 фунтов, чернойрской -10 тыс. 402 пуда, мздохской - 5 тыс. 953 пуда, I георгиевской -11 тыс. 510 пудов, александровской - 6 тыс. 935 пудов»[9].

Астраханская земля щедра ресурсами. Овощи, бахчевые культуры, плодовые культуры известны по России и за ее рубежами в наше время и дают немалую прибыль местным аграриям. Но в предшествующие века, когда климат был несколько иным, на астраханской земле

было много садов и виноградников (к сожалению, в наше время автохтонные сорта винограда полностью утеряны). Но в прошлые века местные фрукты поставлялись даже к императорскому столу. Огромные виноградники и благоприятные природные условия способствовали развитию виноделия в регионе. Пётр Сапожников и его коммерческие усилия привели к тому, что вино, производимое им вместе с Варвацием, стало популярным и широко продавалось по всей Кавказской области. Он не только основал успешные рыболовные промыслы, но и добился успеха в виноделии, расширив продажи в различных местах – от военных лагерей до питейных домов и ярмарок. Важно отметить, что Пётр Сапожников и его партнер следили за качеством и законностью продажи вина, обязываясь платить налоги и обеспечивая чистоту и порядок в питейных заведениях. Его стремление к развитию бизнеса и соблюдение установленных норм привели к тому, что он был готов вложить средства в строительство каменных винных выходов, улучшая условия продажи и обслуживания в своих предприятиях. Все эти действия отражают его предпринимательский успех и стремление к процветанию. Пётр Семёнович проявил свою предпринимательскую активность и социальную ответственность, инвестируя часть своих средств в торговлю с Прикаспийскими странами. Кроме того, он оказывал активную поддержку в провозе товаров для действующей армии во время войны с Персией, сотрудничая с другими предпринимателями, в том числе с Варвацием. Таким образом, Пётр Сапожников не только развивал свой бизнес, но и вносил вклад в поддержку военных усилий и экономическое развитие региона. Его участие в торговле и помощь военным свидетельствуют о его широком кругозоре, социальной ответственности, патриотизме и активном участии в жизни общества. Также известно, что Петр

Сапожников щедро жертвовал средства, необходимые армии для спасения города от чумы и холеры, за что был награжден медалью. Он изображен на одном из портретов вместе со своей медалью. Петр Семёнович преставился в 1836 г. Исходя из вышесказанного, можно добавить, что нами указана лишь малая часть из проделанной Петром Сапожниковым благотворительной работы, поскольку объем работы не позволяет вместить все, что удалось узнать в источниках. Важно то, что он воспитал детей под стать себе, и они, будучи приученными к труду, с предпринимательским Божьим даром, сумели продолжить дело отца[5].

2 БРАТЯ САПОЖНИКОВЫ - ПРИМЕР ВЕДЕНИЯ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Богатство и престиж Сапожниковы росли год от года: в начале XIX в. на Волге насчитывалось 19 владельцев рыболовных угодий. Самые крупные из них (Куракина и Смирнова) принадлежали Сапожникову. Примерно в это же время его сыновья Алексей и Александр также начали работать вместе с ним и добились успеха. В 1822 г. Сапожников выкупил у престарелого Варвация все земли, торговлю, рыбные ловли и тони. Поскольку купцы не имели права владеть крестьянами, они были записаны на имя дочери Сапожникова. Она была замужем за известным служилым дворянином, который был статским советником. В 1836 г. семья Сапожниковых управляла 510 черными и морскими судами и 100 неводами и сетями. Унаследовав от отца ум, энергию, проницательность, умение руководить людьми и милость, сыновья приумножили мощь и славу основанной ими компании.

Александр Александрович не один раз избирался на должность городского головы, состоял в попечительских советах. В 1867 г. Александр Сапожников спас город от наводнения, приказав укрепить берега мешками с мукой из своих складов. Мы еще вернемся в повествовании к этому случаю. О нём говорили, как об умном, деликатном

человеке «с манерами английского аристократа»[10]. Но несмотря на внешний лоск и ухоженность, Александр Сапожников оставался настоящим русским купцом. Успешный коммерсант и активный общественный деятель прекрасно владел английским и французским, в юности учился в Академии художеств, брал уроки рисования у Тараса Шевченко и, как и отец, коллекционировал картины.

История семьи Сапожниковых отличается не только громадным богатством, но и искренним стремлением к благотворительности и помощи нуждающимся. Их имя стало символом непрерывной цепи щедрых благотворительных поступков. Во времена чумы, голода, холеры и наводнений они самоотверженно бросались на помощь нуждающимся жителям, на свой счет кормили сотни сиротских семей, раздавали нуждающимся продукты, прощали долги пострадавшим, основывали больницы и благотворительные учреждения. В 1830 г., во время вспышки холеры в Астрахани, Алексей Петрович основал сиротский приют, которым управлял в течение 17 лет. Открыл больницу на 20 коек, организовал Тинакскую грязелечебницу, которая стала спасительной для астраханцев. Александр Александрович отличался большой щедростью и добротой. Он прощал долги, жертвовал деньги на похороны, свадьбы и крестины, дарил подарки по праздникам, определял пенсии слугам, вдовам и сиротам. По праздникам в город отправляли пять подвод с продовольствием для сиротского приюта[8]. Главой города был Алексей Александрович. Позже городским головой стал его племянник, сын брата Александра Александровича. Ему запомнилось, как 16 мая 1867 г. он прорвал стену Косы и спас город от наводнения вышедшей из берегов Волги. Во время весеннего половодья уровень Волги быстро поднимался. И когда уже ничто не могло удержать городские стены, он приказал открыть мучные лавки и

магазины. И вереницы людей понесли к пролому сотни мешков с мукой и соломой, распахивая и обрабатывая валы, размытые бешеным напором весеннего половодья. Кроме мешков с мукой и жерновов, они несли рулоны холста, брезента и даже пеньковый материал из его складов, лавок и магазинов. Иными словами, Астрахань была спасена от наводнения. Это было поистине подвигом для главы города. Ему аплодировали и кланялись в ноги. 30 мая 1867 г. мещане и общественные круги города преподнесли ему серебряную тарелку с надписью: "Астраханскому городскому голове А.А. Сапожникову за спасение города от наводнения 1867 года".

Фирма «Братья Сапожниковы» гремела на всю Волгу, принимала участие во многих российских и международных выставках, получая там самые высокие награды:

1. На Лондонской Международной выставке 1851 г. - Диплом за лучшие рыбные товары.

2. На Астраханской губернской выставке 1863 г. - золотую медаль за коренные рыбные товары и икру.

3. На Всероссийской Московской выставке 1864 г. - большую серебряную медаль за коренные рыбные товары.

4. На Всероссийской промышленно-художественной выставке 1882 г. - большую бронзовую медаль за механическую бондарную посуду для рыбы.

5. На Лондонской Международной рыбной выставке 1883 г. - бронзовую медаль.

6. На Казанской научно-промышленной выставке 1890 г. - золотую медаль за отличное качество продуктов речного рыболовства и за изделия бондарно-механического завода для рыбопромышленных целей.

7. На Всероссийской промышленной и художественной выставке в Нижнем Новгороде в 1896 г. - Диплом на право изображения Государственного герба за отменно

высокое качество приготовляемых рыбных товаров, за заботливое отношение к рабочим и за обширность производства.

8. На рыбопромышленной выставке в Бергене (Норвегия) в 1898 г. - высшую награду - Диплом I степени.

В «Каталог Казанской научно-промышленной выставки 1890 года» в отделении Астраханской промышленности фирма «Братья Сапожниковы» стояла на первом месте. Орывок из каталога: «Фирма существует с 1819 года. Экспонирует изделия собственных рыболовных промыслов, расположенных в дельте Волги: Оранжерейный, Ниновка, Житный, Благословенный, Харбайский, Трехулеевский, Икрянинский, Тумак. Кроме того, арендует казённые промыслы, как-то: Образцовский,

Басаргинский. Средняя годовая деятельность: а) сельди от 50 млн. до 60 млн. голов; б) воблы от 20 млн. до 40 млн. голов; в) частичковой рыбы (главные: судак, лещ, сазан) от 150 до 2000 тыс. пудов; 2) красной рыбы (осётр, севрюга, стерлядь, белуга, шил) на 50000 рублей. Рабочих на перечисленных промыслах бывает до 10000 человек. Содержание промыслов и рабочих обходится фирме от 200 тыс. до 300 тыс. рублей. Для своего рыбного дела фирма владеет 8 пароходами, из которых укажем на: "Нина", "Алексей Сапожников", "Братья Сапожниковы". Кроме того, в весеннюю путину арендуется от 2 до 4 пароходов...»[3]. Как можно понять, братья отличались высокой мотивированностью развивать город, трудоустраивать многочисленных, в том числе приезжих на сезонные работы промысловых рабочих и вкладывать свои доходы в благотворительность.

3. РОЛЬ ДИНАСТИИ САПОЖНИКОВЫХ В ФОРМИРОВАНИИ АРХИТЕКТУРНОГО ОБЛИКА КУПЕЧЕСКОЙ АСТРАХАНИ

Говоря о следе, который оставили Сапожниковы в истории архитектуры Астраханского края, нельзя не упомянуть о зданиях, которые были построены

благодаря им. Пётр Семёнович был глубоко верующим человеком и неоднократно жертвовал на строительство и нужды церквей. Так, будучи в Астрахани, он построил подворье с церковью Покрова Пресвятой Богородицы (и высокой колокольней на Большой Демидовской улице (ныне ул. Свердлова). Это храм Донской и Кавказской епархии Русской православной старообрядческой церкви в городе Астрахани. На старых панорамных изображениях Астрахани эта колокольня хорошо видна. Она выложена из красного кирпича и имеет шатровый верх.

Также он выделил средства на создание под мрамор стен и столпов верхнего этажа Успенского собора: «Старанием того же купца Петра Сапожникова, по благословию Астраханского архиепископа Гаия (Токаева), в 1812 году были подведены под мрамор четыре массивных столпа, поддерживающих как своды верхнего храма, так и сами стены собора. Столпы подведены под мрамор белого цвета, а стены – серого. Капители столпов вызолочены. Основания столпов, а также своды в пяти главах украшены живописью в том же 1812 году»[11], а в 1818 г. были отлиты серебряные Царские врата, изготовленные в Санкт-Петербурге ювелиром Феодором Штанде. К сожалению, после революции Царские врата были вывезены в неизвестном направлении.

Следует добавить, от реки Болды до построенного моста (это был луг с ильменем и оросительным каналом) Петр Семенович проложил улицу, которая стала называться Сапожниковской. С Сапожниковского моста открывался вид на Стрелку реки Кутум с множеством разнообразных рыбацких судов. А на востоке бросались в глаза череда живописных мостов и тающие в дымке башни и главы монастыря Иоанна Предтечи. Еще одним важным совместным проектом с Варвацием было строительство двухэтажной колокольни на территории

Кремля в 1813 г. Это была вторая колокольня. Первая колокольня располагалась в центре Кремля. Со временем она была разрушена; вторая колокольня была построена на месте, где с 1910 г. стоит третья колокольня – Пречистенские ворота. Стоимость строительства второй башни составила 117 000 руб. Треть этой суммы была внесена Варвацием, а две трети – астраханскими купцами вместе с Сапожниковым. Вторая башня простояла 83 года (1813-1896), но накренилась и обветшала. Ее снесли, и в 1898 г. началось строительство третьей колокольни, которое длилось 12 лет.

Много и качественно строили Сапожниковы. В центре города – крупные магазины с нарядными оригинальными входами, в глубине дворов к ним примыкали склады. А в сёлах, у крупных рыбных промыслов строили лавки, амбары, капитальные каменные лабазы для хранения и починки сетей, волокуш, неводов, вешала для сушки свежесоленной рыбы, громадные погреба с заготовленным зимой льдом, благодаря которым и удавалось сохранять уловы. В советское время они не были разрушены, а на их основе организовывали многочисленные рыбозаводы. Таким образом, здания, возведенные с участием купцов Сапожниковых, представляют собой признанные государством ценные памятники архитектурного наследия города Астрахани. Их важность заключается в сохранении исторического наследия, традиций и культуры периода их возведения. Эти сооружения придают городу уникальный облик и привлекают внимание как местных жителей, так и гостей региона.

4. НАСЛЕДИЕ ВЫДАЮЩИХСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РЕГИОНА ГЛАЗАМИ АСТРАХАНЦЕВ. РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В связи с изучаемыми вопросами мы решили провести пилотажное исследование, в котором запланировали получить ответы на ряд вопросов. Во-

первых, нас интересовало отношение астраханцев к предпринимательской деятельности вообще. Во-вторых, важно было узнать, что именно известно респондентам о личностях и благотворительной деятельности купцов - благотворителей наиболее известных в истории г. Астрахани, предполагаемых мотивах их благотворительной деятельности. Также нас прежде всего интересовала информированность жителей Астрахани о значимых региональных архитектурных памятниках. Исследование проводилось методом интернет-опроса, 103 респондентами стали студенты ГБОУ ВО «АГАСУ», а также представители местной православной общины - прихожане храма Иоанна Предтечи при одноименном монастыре. Отметим, что большая часть респондентов - учащаяся молодежь.

На вопрос об отношении к предпринимательской деятельности подавляющее большинство респондентов

ответило благожелательно. Положительно относится к предпринимательской деятельности 87,4 % опрошенных, нейтрально - 10,7 %, затруднились ответить - 1,9%. На вопрос о наиболее ярком предпринимателе-благотворителе в истории Астрахани только 30% назвали представителей династии Сапожниковых, при этом большая часть опрошенных называла другие персоналии или не смогла дать вразумительного ответа. На вопрос, слышали ли респонденты что-либо о династии Сапожниковых, утвердительно ответили 52 чел. или 52%.

Для того, чтобы натолкнуть респондентов на размышления о жизни именитых благотворителей, а возможно, и мотивировать к изучению их деятельности и благих делах, мы сочли нужным задать вопрос, что двигало астраханскими дореволюционными предпринимателями к столь обширным делам благотворительности. Ответы респондентов представлены в таблице 1.

Таблица 1

№ п/п	Предполагаемые мотивы деятельности дореволюционных благотворителей	Количество респондентов	% от числа опрошенных
1	честолюбие, желание выделиться	26	25,2%
2	глубокая религиозность, вера в Бога, в то, что благотворительность есть обязательное исполнение заповедей	64	62,1%
3	приобретательство, накопительство	13	12,6%
4	патриотизм, любовь к Родине	74	71,8%
5	стремление к прогрессу в науке и искусстве	55	53,4%
6	выгодное вложение капитала	12	11,7%
7	интуитивное озарение, просто удача	3	2,9%

Комментируя таблицу, отметим, что в ней ярко проступает, с одной стороны, перечисление положительных базовых ценностей респондентов, а с другой, интуитивное, подсознательное уважение к ушедшим поколениям. Данный факт, несомненно, порождает определенный

социальный оптимизм, поскольку большинство опрошиваемых - это молодежь. О необходимости сохранять памятники архитектуры, реставрировать их заявили 82,5% опрошенных, 11,7% затруднились ответить однозначно, 3,9% в принципе затруднились ответить. И лишь

1,9% ответили отрицательно. Данный факт свидетельствует об эмоциональной привязанности большинства респондентов к лучшим образцам архитектуры Астрахани. 82,5% респондентов испытывают желание узнать новые факты об архитектурном наследии, оставленном династией Сапожниковых. Затруднились ответить 5,8%, не выразили интереса 5,8% и ответили отрицательно также 5,8%.

Таким образом, вопрос об архитектурном наследии, оставленном предпринимателями-благотворителями прошедших веков, вызывает интерес у подавляющего большинства опрошенных, заслуживает внимания и дальнейшего изучения. Можно сделать вывод, что в местном сообществе есть необходимость в информировании об архитектурных памятниках, а главное, их сохранение, бережная реставрация, грамотные инвестиции неравнодушных современных предпринимателей. В обществе должно быть понимание того, что без преемственности поколений, уважения к исторической памяти будущей успех не принесет морального удовлетворения и радости.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дореволюционное предпринимательство и благотворительность сыграли ощутимую роль в промышленном развитии, экономическом росте, урбанизации, а значит и формировании архитектурного облика городов. Астрахань является ярким представителем влияния предпринимательской деятельности на архитектуру города. Среди многих купеческих особняков, сохранившихся в Астрахани в разном состоянии, выделяются объекты, построенные при непосредственной благотворительной помощи и попечении династии Сапожниковых. Династия Сапожниковых насчитывает три поколения предпринимателей, а основателем является Петр Семенович Сапожников, родом из Саратовской губернии. Сапожниковы были крупнейшими в

стране рыбопромышленниками и соледобытчиками, но лишь на этом их предпринимательская деятельность не ограничивалась. Они были социально ответственными гражданами и активно способствовали снабжению армии, расквартированной по всему югу России и Кавказу. Сапожниковы были щедрыми меценатами (поддержка Т.Г. Шевченко, гостившего в Астрахани, бесценная коллекция живописи, переданная в Эрмитаж семьей Бенуа (наследники рода Сапожниковых), – но это отдельная тема[10].

Они были одними из самых крупных благотворителей города Астрахань и промысловых сел на взморье (так на местном диалекте называют самое устье Волги). При их непосредственной поддержке был построен Покровский кафедральный собор, Колокольни Успенского собора, «Сапожниковский» мост с прилегающими кварталами доходных домов, и многие дома и магазины. Все перечисленные здания являются объектами культурного наследия, а Астраханский кремль с колокольней и Успенским собором входит в список всемирного наследия ЮНЕСКО. Они являются визитной карточкой города и привлекают весьма многочисленных туристов.

1. Предполагается применять материал, как минимум, на практических занятиях разных образовательных направлений АГАСУ – при изучении истории предпринимательства, архитектуры и основ российской государственности.

2. Полученные данные могут стать исходной точкой для молодежных инициатив в рамках изучения и сохранения архитектурного наследия региона.

3. Проведение тематических культурных и научных мероприятий, посвященных архитектурному наследию. В рамках православных и молодежных фестивалей, научных конференций,

выставок, в том числе посвященных году Семьи.

4. Создание отдельных экспозиций, посвященных благотворителям и меценатам Астраханской земли в музее истории города, Краеведческом музее. На сегодняшний день имеющиеся сведения об астраханских предпринимателях мозаичны, не представлены широкому кругу желающих повысить свой культурный уровень, и большая их часть находится в архиве и запасниках Краеведческого музея. Таким образом, данная научно-исследовательская работа позволила изучить и представить не только роль семьи Сапожниковых в формировании архитектурного облика купеческой Астрахани, но и обозначила возникающие перспективные направления творческой деятельности, как по популяризации истории родного края, так и по сохранению архитектурного наследия.

Список источников и литературы:

1. Государственный архив Астраханской области (далее ГАО). Ф. 677. Оп. 5.

2. ГАО. Ф. 677. Астраханская контора с товаром рыбопромышленной фирмы "Братья Сапожниковы".

3. ГАО. Ф. 1. Оп. 1. Д. 3167. Дело Сапожникова по делу аварии.

4. ГАО. Ф. 677. Астраханская контора с товаром рыбопромышленной фирмы "Братья Сапожниковы".

5. ГАО. Ф. 1. Оп. L. Д. 54. Дело о разделе имущества между наследниками после смерти купца Сапожникова.

6. ГАО. Ф. 94. Оп. 1. Д. 32093. Л. 2об.,3. Сапожниковы. Запись в книге потомств и личных почетных граждан.

7.

<https://www.referat911.ru/Istoricheskie-lichnosti/razvitie-mecenatstva-v-astrahanskom-krae/182131-2294147-place2.html>

8.

<https://nasledie.digital/articles/sapozhnikovyy-koroli-rybnyh-promyslov/>

9.

<https://rusfond.ru/encyclopedia/35>

10. <https://astrakult.ru/anastasiya-murzina-benua-chuvstvuyyu-sebya-nastoyashhej-astrahankoj/>

11. <https://shella-la.livejournal.com/7050.html>

ROLE OF THE SAPOZHNIKOV'S DYNASTY IN THE FORMATION OF THE ARCHITECTURAL APPEARANCE OF MERCHANT ASTRAKHAN

Valeria Demidova - 1st year student of the Faculty of Architecture of the State Budget Educational Institution of the Astrakhan Region of Higher Education "Astrakhan State University of Architecture and Civil Engineering". Tel: [89061784431](tel:89061784431). lerochka-gavrilyuk@mail.ru 414056, Astrakhan, Tatishcheva St., 18, Lit. B.

Elizaveta Vasko - 1st year student of the Faculty of Architecture, State Budgetary Educational Institution of the Astrakhan Region of Higher Education "Astrakhan State University of Architecture and Civil Engineering". Tel: [89093760168](tel:89093760168). ekvasko@gmail.com 414056, Astrakhan, Tatishcheva St., 18, Lit. B.

Anna Aryasova - Candidate of Political Sciences, Associate Professor, State Budget Educational Institution of Astrakhan Region Higher Education "Astrakhan State University of Architecture and Civil Engineering". Tel: [89064597028](tel:89064597028). anna_aryasova@mail.ru 414056, Astrakhan, Tatishcheva str. 18, Lit. B.

This scientific article examines the architectural heritage of the city of Astrakhan through the prism of the cultural contributions and activity of the Sapozhnikovs dynasty - famous pre-revolutionary entrepreneurs who were active in the city in the period from the end of the XIX to the beginning of the XX century. The article analyzes their role in formation of the architectural appearance of merchant Astrakhan. In the course of the work, conclusions were drawn about the importance of their contribution to the architecture, social life of the city and its cultural heritage as a whole. The article also touches upon the emerging promising areas of creative activity both to popularize the history of the native land and to preserve the architectural heritage for descendants. The results obtained can be a valuable source for scientific projects related to the study of the city history and its architectural heritage, for studying the contribution of pre-revolutionary entrepreneurs, as well as for stimulating cultural tourism in the region.

Keywords:

Astrakhan, architecture, Sapozhnikovs, pre-revolutionary entrepreneurs, contribution, culture, city, heritage

ЗАПЕЧАТЛЕННАЯ ПАМЯТЬ

ВКЛАД ЯРОСЛАВСКОГО КУПЕЧЕСТВА В СОЗДАНИЕ АРХИТЕКТУРНОГО ОБЛИКА ГОРОДА

Смирнова П.В.⁵⁹, Попова А.В.⁶⁰

Статья посвящена изучению благотворительной деятельности ярославских купцов-ктиторов и популяризации их вклада в культурное наследие Ярославля среди туристов и местных жителей. Автор рассматривает биографию дореволюционных предпринимателей, анализирует причины их активной благотворительной деятельности в сфере строительства церквей и храмов, изучает торговую деятельность купцов как источник финансирования. Также в работе уделяется внимание вопросу о современном состоянии церквей и их работе. В качестве предложений по сохранению архитектурного наследия города приводятся проекты по созданию информационных стендов, туристических маршрутов, 3D-моделей, серии видеороликов и др. Автор приходит к выводу о важности и необходимости сохранения объектов культурного наследия Ярославля, о распространении информации о ктиторах среди населения и гостей города.

Ключевые слова:

Ярославль, купцы-ктиторы, церковь, храм, культурное наследие, увековечивание памяти.

⁵⁹ Смирнова Полина Вячеславовна – студентка 1 курса исторического факультета направления «Реклама и связи с общественностью» Ярославского Государственного университета им. П.Г. Демидова. Тел: 8-920-109-88-62. polina.smirnova15@yandex.ru. 150000, Ярославская область, г. Ярославль, ул. Советская, д. 10.

⁶⁰ Попова Алина Владимировна - ассистент кафедры новейшей отечественной истории Ярославского Государственного университета им. П.Г. Демидова. Тел: +7-920-117-36-39. wwaaww1@rambler.ru. 150000, Ярославская область, г. Ярославль, ул. Советская, д. 10.

Архитектура города Ярославля на протяжении уже нескольких столетий привлекает внимание гостей города и является предметом гордости для коренных жителей. Но самыми популярными объектами, определяющими узнаваемость облика Ярославля и ставшими достопримечательностями, известными по всей стране и за её пределами, безусловно, остаются церкви. Ярославль недаром называют «городом тысячи церквей». Даже уникальная застройка центральной части города, внесённая в список Всемирного наследия ЮНЕСКО, во многом определялась существующими во второй половине XVIII в. храмами. Они были и остаются доминантами, вокруг которых строились остальные более поздние сооружения. Однако не все ярославцы знают имена людей, подаривших городу такое уникальное историческое наследие. Туристы, приезжающие в Ярославль, также зачастую не имеют возможности узнать о заказчиках архитектурных шедевров, на чьи деньги они были построены, не прибегая к помощи экскурсовода. Между тем, именно представители ярославского купечества на протяжении XVII-XIX вв. жертвовали немалые суммы на строительство, реставрацию и внутреннее убранство ярославских церквей. Сохранение имён предпринимателей, а также их популяризация является неотъемлемой частью повышения интереса к истории Ярославля и формировании уважительного отношения к благотворительной деятельности в целом. Актуальность исследования заключается в выявлении влияния благородных пожертвований ярославских купцов на формирование архитектурного облика Ярославля и его туристской привлекательности. Распространение и сохранение информации о ктиторах является значимым аспектом, способствующим популяризации среди туристов и жителей города как самих храмов, так и имён благотворителей,

связанных с ними. Кроме того, в исследовании проанализированы и предложены современные технологии, которые возможно использовать для достижения вышеозначенных целей.

Ярославские ктиторы из купеческого сословия

Развитие торговли способствовало росту купечества во всех регионах России. В Ярославском крае расцвет приходится на XVII в. Ярославские купцы внесли огромный вклад не только в экономическое развитие края, но и в культурное. Однако, на наш взгляд, роль ярославских предпринимателей недооценена с относительной вкладом в создание архитектурного облика Ярославля. Как правило, практически все промышленники, особенно те, которые самостоятельно зарабатывали своё состояние, знали цену деньгам, предпочитали не растрачиваться на пустяки, а вкладывали средства в развитие общественно полезных направлений, сохраняя память о своей деятельности в монументальных сооружениях. Поэтому ярославское купечество принимало активное участие в благотворительности и даровало деньги на постройку храмов, домов призрения, больниц, богаделен, а также на их реставрацию. Интересно, что некоторые ярославские купеческие династии берут свое начало из новгородских земель. Существует несколько версий, почему многие новгородцы перебрались в Ярославль: например, во время походов Ивана III на Новгород в XV в. часть жителей была переселена в северо-восточную Русь, в т.ч. в Ярославскую губернию. По другой версии, купеческие семьи попали в город после нашествия опричников Ивана Грозного в XVI в. Таким образом, в Ярославле обосновались основатели знаменитых купеческих родов.

Светешниковы

Одним из самых известных является род Светешниковых. Надея (Епифаний) Андреевич Светешников (ок. 1580-1645 гг.)

– яркий представитель своей семьи, уважаемое лицо ярославского посада, крупный промышленник, благотворитель. Финансово помогал ополчению Минина и Пожарского[2].

Предприятия Светешникова создавались методом «первоначального накопления». В 1612 г. он получил от царя Михаила Федоровича грамоту «на гостиное имя», тем самым повысив свой социальный статус. Большой доход ему приносила торговля: в Астрахани Светешников покупал икру, перевозил её в Архангельск, а потом продавал иностранцам. В Сибири закупал пушнину и обменивал её за границей на различные зарубежные товары. В Пскове, Архангельске, Нижнем Новгороде, Перми, Тобольске, Якутске и даже в Москве находились торговые точки Светешникова. География производства очень обширная и действительно впечатляет. Под Самарой Надея Андреевич обосновал завод по производству соли, а на Камме - завод по выплавке меди. К 1644 г. состояние Надеи Светешникова оценивалось как богатейшее. В 1622 г. Светешников стал заказчиком первой каменной церкви Николая Чудотворца (сейчас её обычно называют церковью Николая Надеина) в Ярославле. По легенде, к берегам Волги, где построен храм, течением была принесена икона Николая Чудотворца, поэтому церковь решили назвать именно так[8, 27-28]. К сожалению, жизнь состоятельного купца закончилась плачевно. После смерти царя Михаила Федоровича, с которым у Светешникова складывались достаточно хорошие отношения, Алексей Михайлович потребовал вернуть долг – небольшую сумму, которую Надея Светешников взял займы из казны. Должника немедленно подвергли пыткам, и, не выдержав их, Надея Светешников скончался.

Назарьевы-Гурьевы

Другая династия, прибывшая в Ярославль из Новгорода – династия Назарьевых-Гурьевых. Купцы Назарьевы были известны и на своей родине[1]. По легенде, один из представителей является прототипом Фомы Назарьева из былины

«Садко». В Ярославле прославились братья Гурий и Акиндин, которые в 1613 г. получили жалованную грамоту от Михаила Романова, что позволило им заниматься торговлей. Они вели торговлю с Астраханью, Казанью, Сибирью и Уралом. Гурий Назарьев занимался рыбным промыслом и возле реки Яик основал предприятие по разведению красной рыбы[10, 113]. Он отказался платить дань соседнему Ногайскому ханству, жителям которого не нравился промысел Назарьева, за что не раз рисковал остаться без выгодного дела. От имени Гурия к фамилии семьи добавилась вторая часть, поэтому их род стал называться Назарьевы-Гурьевы. В 1644 г. Ярославле братья Назарьевы-Гурьевы построили церковь Рождества Христова на месте деревянной. Купцы Гурий и Акиндин решили построить её по образцу другой ярославской церкви – Николая Надеина[8, 32]. Михаил Гурьев, сын Гурия Назарьева продолжил дело отца. Он построил каменную крепость возле реки Яик, добился от государства разрешения на торговлю красной рыбой и икрой. Позже крепость станет городом Гурьевым, в честь своего основателя, сейчас это казахстанский город Атырау.

Скрипины

Семья купцов Скрипиных была родом из Новгорода. Они переселились в Ярославль в середине XVI в. и вели торговлю как внутри страны, так и за границей. Братья Иоанникий Иванович (ок.1596-1660 гг.) и Вонифатий Иванович (ок. 1594-1661 гг.) Скрипины были очень обеспечены, они торговали мехами, жемчугом, церковной утварью, драгоценными камнями, пушниной в Архангельске, Сибири, Западной Европе[20]. К сожалению, о потомках Скрипиных ничего неизвестно, род начал мельчать, и, чтобы оставить о себе какой-то след в истории, братья решили заниматься благотворительностью. Купцы Скрипины выделили деньги на строительство церкви Илии Пророка[21, 18-21]. В 1650 г. церковь была построена, и в качестве

благодарности патриарх Иосиф I передал храму кусочек Ризы Господней. Великолепная Ильинская церковь является визитной карточкой Ярославля, имеет богатое внутреннее убранство. У храма Илии Пророка пять приделов, под северо-восточной частью храма находится усыпальница рода Скрипиных[8, 24-25]. Там похоронены и сами создатели церкви Иоанникий с Вонифатием, и жена последнего – Иулита Макаровна (ум. 1682 г.), и брат щедрых купцов – Иван Иванович Скрипин (ум. в 1646 г.). Иоанникий и Вонифатий оставили после себя богатое культурное наследие, ставшее символом Ярославского края и русской культуры XVII в.

Зубчаниновы

Ярославский купец Алексей Авраамович Зубчанинов происходил из семьи ремесленников. Его отец и дед были закладчиками Спасо-Преображенского мужского монастыря, располагающегося на реке Которосль (сейчас на территории монастыря находится Ярославский государственный историко-архитектурный и художественный музей-заповедник). Семья служила для Алексея Авраамовича примером трудолюбия, взаимовыручки, веры в прекрасное. Поэтому, когда Зубчанинов вырос и разбогател, он стал выделять часть своих денег на благотворительность. Алексей Авраамович Зубчанинов принадлежал к привилегированной части купечества – гостиной сотне. Владел 24 лавками, торговал, железом, серой, маслом, кожей, в особенности юфтью (дорогими сортами). В конце XVII в. на средства купца гостиной сотни Зубчанинова был построен православный храм Богоявления Господня. Это один из первых каменных храмов в Ярославле, построен на месте деревянной церкви. На сегодняшний день Богоявленская площадь в центре города названа в честь стоящего рядом храма. Похоронен Алексей Зубчанинов на территории Спасо-Преображенского монастыря, возле захоронения сохранился

фрагмент надгробной белокаменной плиты с его именем.

Карзинкины

Первые представители рода Карзинкиных (также встречается написание Корзинкины) являлись монастырскими крестьянами и получили личную свободу в результате реформы Екатерины II. В конце XVIII в. Андрей Сидорович Карзинкин (ок. 1755-1822 гг.) переехал из Ярославля в Москву вместе с женой Авдотьей и сыном Иваном, стал продавать имбирь и получил статус купца 3-ей гильдии. К 1810-м гг. он уже получил статус купца 1-й гильдии. Сыновья Иван Андреевич (1790-ок. 1869 гг.) и Александр Андреевич (1792-1835 гг.) продолжали отцовское дело, торгуя чаем. Во время Крымской войны (1853-1856 гг.) Иван Андреевич делал пожертвования в пользу военных[4]. Иван Андреевич вместе с племянником Андреем Александровичем Карзинкиным (1825-1906 гг.) и петербургским купцом Гавриилом Матвеевичем Игумновым выкупили Ярославскую Большую Мануфактуру у наследников промышленника Саввы Яковлева (Собакина) (1712-1784 гг.), тем самым основав «Товарищество Ярославской Большой мануфактуры бумажных изделий»[5]. Карзинкины и Игумнов оборудовали мануфактуру новой техникой, расширили бумагопрядильное и ткацкое производство, смогли выйти из финансового кризиса и создать мануфактуру, ставшей вторым по мощности предприятием данного профиля в России. Новые корпуса Ярославской Большой мануфактуры в дальнейшем станут частью фабрики «Красный Перекоп».

В 1860 г. Андрей Александрович женился на дочери богородского купца Софье Николаевне Рыбниковой (1836-1911 гг.)[9]. У супругов была довольно большая разница в возрасте, Андрей Александрович был старше Софьи на 13 лет, но несмотря на это, брак был очень счастливым и крепким. У Карзинкиных родилось трое детей: Александр, Елена и

Софья, которая умерла в раннем возрасте. Софья Николаевна очень тяжело переживала смерть дочери, что пожертвовала большую сумму денег на строительство Бахрушинской больницы, и выделяла деньги для 1-го Таганского женского начального училища. После смерти Ивана Андреевича Карзинкина дело продолжили его дети Иван Иванович (1825-1882 гг.) и Сергей Иванович (1847-1886 гг.) вместе со своим двоюродным братом, опытным предпринимателем Андреем Александровичем. Они занимались руководством мануфактуры, а также продолжили чаеоторговлю. По заказу владельцев ЯБМ был объявлен сбор средств, на которые в 1904-1908 гг. был возведён храм в стиле модерн, освященный во имя Андрея Критского, Иоанна Спостника и Архангела Гавриила - небесных покровителей купцов Андрея и Ивана Карзинкиных, а также их партнера Гавриила Игумнова. Церковь Андрея Критского представляет собой трапезную церковь, в архитектуре которой сочетаются византийский стиль и модерн, характерный для начала XX в. Ныне потомки Александра Андреевича и его сестры Елены Андреевны живут на Покровском бульваре в Москве, в том самом доме, купленном ещё основателем рода Андреем Сидоровичем Карзинкиным.

Затрапезновы

В первой трети XVIII в. в Российской империи начинается активный рост мануфактур. В Ярославле по велению Петра I торговец Максим Семёнович Затрапезнов (в ранних источниках – Затрапезный) (ок. 1670-1731 гг.) и голландец Иван Тамес создают предприятие, именуемое «Ярославской мануфактурой Тамеса и Затрапезнова с сыновьями»[21, 24-29]. Позже мануфактура будет поделена между сыновьями Максима Семеновича Иваном и Дмитрием Затрапезновыми. Часть предприятия, принадлежавшая Дмитрию, стала называться Ярославской Малой мануфактурой, в дальнейшем на её месте

будут располагаться казармы армейских полков[15, 487-493]. Часть Ивана называлась Ярославской Большой мануфактурой (ЯБМ). Вскоре ЯБМ стала крупнейшим текстильным предприятием, одним из ведущих в губернии. Там изготавливались полотняные скатерти и салфетки, штофы для обивки мебели, различные виды полотна[7, 181-183]. Иван Максимович Затрапезнов очень уважал и почитал Петра Великого, поэтому принял решение заложить храм в стиле петровского барокко во имя Петра и Павла[14]. Церковь имеет сходства с одной из главных достопримечательностей Петербурга, её прообразом послужил Петропавловский собор. К сожалению, Иван Затрапезный не дожил до завершения постройки храма. Его сын Алексей не справится с управлением предприятия и продаст ЯБМ Савве Яковлеву за небольшие деньги. Церковь Петра и Павла является усыпальницей рода Затрапезновых, который прекратился со смертью А.И. Затрапезнова.

Вахрамеевы

Одной из самых известных ярославских купеческих династий являются Вахрамеевы. В середине XIX в. купец первой гильдии Андрей Фёдорович Вахрамеев (1783-1854 гг.) решил собрать родословную своей семьи. А.Ф. Вахрамеев смог найти материалы и узнать историю своего рода с XVII века[3]. Благодаря этой идее, сохранилось множество документов о купцах Вахрамеевых и их деятельности. Основателем рода считается хозяин масленого завода Алексей Маслеников. По имени его сына Варфоломея, скорее всего и происходит фамилия Вахрамеевы, которая на протяжении нескольких веков писалась по-разному: Вахрамеевы, Вахромеевы, Вохромеевы.

Андрей Фёдорович владел табачными фабриками, химическими предприятиями, производил масло, парфюм. Огромное количество родственников А.Ф. Вахромеева продолжали его дело, потомки покупали предприятия, основывали фабрики,

принимали участие в благотворительности. Младший брат А.Ф. Вахромеева – Иван Фёдорович (1786-1838 гг.) занимался хлеботорговлей, его внук Иван Александрович Вахромеев основал Торговый дом «И.А. Вахрамеев и сыновья», продолжил дело отца и деда. Именно он первым стал писать свою фамилию через «о». Яркий представитель купеческой династии – Иван Александрович Вахромеев (1843-1908 гг.) – помимо торговли занимался общественной деятельностью. Он неоднократно избирался городским головой Ярославля, входил в качестве председателя или члена во многие комитеты и комиссии, участвовал почти во всех благотворительных мероприятиях, которые затевало городское управление [12, 64-68]. Иван Александрович принимал непосредственное участие в благоустройстве города [13, 116-126]. Во время его руководства в городе был запущен один из первых трамваев в стране, проведено электричество, обустроены улицы. И.А. Вахромеев любил заниматься наукой, являлся одним из учредителей Ярославской губернской учёной архивной комиссии (ЯГУАК) [7, 181-183]. В 1889 г. в ноябре состоялось первое заседание комиссии. Купец способствовал открытию архивов, библиотек, музеев в губернии. Вахромеев выделял средства на реставрацию храмов. Одним из больших благотворительных проектов стало возведение вокруг периметра храма Илии Пророка ограды. Благодаря деятельности Вахромеевых, Ярославль значительно преобразился, расцвел как в экономическом, так и в культурном плане.

Сохранение архитектурного наследия Ярославля

Ярославль – столица Золотого кольца, древнейший город России с уникальной историей и культурой. Здесь находится множество памятников архитектуры, скульптуры и искусства, часть из которых признана объектами Всемирного наследия и охраняется ЮНЕСКО. Культурный облик города

впечатляет и привлекает туристов с разных уголков страны. В городе находится множество всевозможных музеев, где каждый посетитель сможет найти экскурсию по душе. В тёплое время года в Ярославле проводятся разнообразные фестивали и городские праздники. Приехав в это время в столицу Золотого кольца, можно поближе познакомиться с жизнью Н.А. Некрасова или посетить бесплатно эксклюзивную экскурсию по территории Ярославского музея-заповедника и многое другое. Благодаря активному вложению средств в строительство храмов купечеством Ярославль является и центром русского православия. В городе располагается большое количество величественных церквей, известных далеко за пределами области. Все они формируют представление о духовной культуре Ярославля. Каждая из них имеет свою неповторимую историю.

У различных храмов и монастырей Ярославля богатое культурное наследие. Об этом даже написан четырехтомник, входящий в серию книг «Библиотека Ярославской семьи». Ярославские церкви изображены на полотнах известных русских художников, таких как А.К. Саврасов, А.П. Боголюбов, Н.К. Рерих. Деятели искусства настолько понравились их визит в Ярославль, что они запечатлели главные достопримечательности города в своих работах. Ярославские церкви находятся и на почтовых открытках: и на дореволюционных, и на советских, и на современных, которые можно привезти с собой в качестве сувенира. По таким открыткам можно наблюдать, как менялся облик города на протяжении нескольких десятилетий.

Судьбы ярославских церквей

К сожалению, некоторые храмы и соборы не сохранились до наших дней. Часть была разрушена от времени и отсутствия реставрации, а часть утрачена из-за человеческого вмешательства под влиянием радикальных взглядов. Помимо уже потерянных храмов, существует

немало разрушающихся церквей, риск окончательно потерять которые очень велик. Неравнодушные люди беспокоятся об их состоянии, но реставрационные работы не только очень дорогие по стоимости, но и требуют кропотливой работы, огромного количества времени и сил. В конце XX-начале XXI вв. начинается активная передача храмов в ведение Русской Православной церкви и их реставрация. Например, храм Петра и Павла в советское время стал домом культуры и кинотеатром. В здании проводились различные мероприятия и вечерние дискотеки. В конце 1990-х гг. Петропавловский храм передан Русской Православной церкви, проведены реставрационные работы по обновлению фасадов, кровли, а сейчас там ведутся богослужения[11]. На данный момент посетить можно только первый этаж храма, на втором этаже идёт ремонт. Рядом с храмом располагается Петропавловский парк с прудом, который в настоящее время постепенно облагораживают[17]. Он является одним из лучших парковых ансамблей в России.

Церковь Андрея Критского в Краснопереконском районе в советские годы тоже перешла в собственность государства. В здании храма располагался и кинозал, и склад, и дом физической культуры, и даже детская спортивная школа. В 2010 г. храм перешел обратно Русской Православной церкви, в нём стали реставрировать росписи, установили купола[19]. Церковь Илии Пророка в советское время тоже перестала функционировать по истинному назначению. Её дважды пытались разрушить, но вскоре церковь стала использоваться в качестве музея[16]. В 1992 г. церковь была отдана в собственность РПЦ, где продолжают вестись богослужения.

Существуют памятники архитектуры, которые не стали вновь местом проведения богослужений, а стали музеями. К примеру, в церкви Николы

Надеина сейчас располагается музей. В 1930-х гг. церковь закрыли и передали в ведение Ярославского музея-заповедника. Летом она открыта для экскурсий, где за небольшую плату можно ознакомиться с внутренним убранством храма, осмотреть фрески и росписи. Церковь Рождества Христова в XX в. не разрушили, т.к. считали, что она имеет большое художественное значение как памятник архитектуры. Храм стал использоваться в качестве склада, а часть была отведена под жилые помещения. Сейчас Христорождественская церковь не является действующей, она принадлежит Ярославскому музею-заповеднику, по предварительным записям по внутренностям храма проводятся экскурсии.

Практические предложения по сохранению культурного наследия предпринимателей

С исчезновением церквей и храмов стирается и память о людях, на чьи деньги они были построены. Многие из коренных жителей не знают о ктиторах даже самых знаменитых храмов Ярославля, например, о тех, кто решил построить церкви Илии Пророка, Петра и Павла, Николы Надеина. Купцы выделяли финансы на строительство не ради славы, а для благого дела, чтобы сделать город прекраснее и увековечить память о каком-либо значимом событии. Нельзя допустить потерю такой важной информации, наша задача – сохранить и приумножить имена тех, кто пожертвовал деньги на возведение таких красивых строений, ставших для многих людей не только символом Ярославля, но и любимым местом в городе.

Чтобы увековечить память об основателях церквей и храмов, на наш взгляд, возможно возле каждого памятника культуры разместить стенд с информацией об истории создания. С одной стороны будут располагаться данные о самом возведении храма: различные чертежи, по возможности фотографии или зарисовки этапов строительства, сопровождающиеся небольшими комментариями и

пояснениями. Сюда же можно добавить картинки с самыми знаменитыми элементами декора или росписи и подписать эти фрагменты, обозначить художников. Например, одной из самых узнаваемых фресок Илии Пророка является «Жатва». С другой стороны плаката необходимо разместить информацию об основателях церквей. Кратко рассказать об их родословной, роде деятельности и о том, как им пришла идея создать храм, что их сподвигло на этот поступок. Внизу следует разместить QR-код, перейдя по которому туристам можно будет прослушать заранее записанную аудиозапись, более подробно раскрывающую детали постройки и рассказывающую о купеческой династии в деталях. Стенд с аудиогидом поможет как путешественникам познакомиться с городом, так и привлечь местных жителей к изучению краеведения.

В рамках программы «Особый взгляд на Золотое кольцо» весной 2023 г. возле храма Илии Пророка установили тактильную модель церкви, с помощью которой незрячие люди смогут ознакомиться с архитектурой местной достопримечательности[18]. Подобные модели есть и в других городах области, например в Угличе и Ростове Великом. Если установить тактильные модели церквей возле других храмов Ярославля, а во время экскурсии рассказывать про историю строения храма, то получится отличная экскурсионная программа для людей с ограниченными возможностями здоровья, позволяющая детально представить не только историю купеческих родов и их благотворительные поступки, но и во всех подробностях вообразить внешний облик храма.

Для всех интересующихся русской культурой XVI-XIX вв., но не имеющих возможность посетить город, можно записать серию видеороликов о самых известных храмах и выложить их в сеть. К созданию видеороликов можно привлечь студентов исторического факультета

Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова. Обучающиеся займутся подбором материала, его структурированием, написанием сценария, подбором ведущих, съемкой и монтажом. Преподаватели вуза смогут выступить в качестве исторических консультантов и проверят материал на достоверность. Визуальное сопровождение способствует запоминанию материала и подогревает интерес зрителей. Имена купцов будут запечатлены в мини-фильмах о храмах и церквях города, что позволит сохранить и распространить историю купеческих родов. В дальнейшем серию роликов можно будет расширить и рассказать про историю города, музеи, театр, знаменитых людей Ярославля, про историю самого университета. Таким образом, люди из самых отдаленных уголков страны могут ознакомиться с историей и культурой города удаленно. С помощью видеороликов туристы заинтересуются достопримечательностями и решат приехать и увидеть интересные места своими глазами. По сведениям из роликов школьники из Ярославской области смогут подготовиться к краеведческой олимпиаде «Умники и умницы Ярославии».

На сегодняшний день активно развивается внутренний туризм. Набирают популярность туры по древнейшим городам страны, в т.ч. по Ярославлю. В рамках экскурсионной программы по городу туристы могут посетить фабрику текстильной промышленности Красный Перекоп (бывшую Ярославскую Большую мануфактуру), узнать подробнее о выдающихся руководителях предприятия, их биографии и деятельности. После экскурсии по фабрике туристическая программа предусматривает посещение церквей, построенных на деньги руководителей ЯБМ. В результате, посетители не только запоминают имена торговцев и купцов, но и погружаются в их род занятий, образ жизни. У посетителей

складывается чёткое представление, на чьи деньги был построен тот или иной храм, чем занимался этот человек. Такую экскурсию можно сделать, к примеру, с промышленниками, приехавшими в Ярославль из Новгорода и построившими здесь крупные церкви. Или сделать тур только по церквям Ярославля, рассказывая про благотворителей, историю каждого купеческого рода, причину заложения храма и т.д. Такие экскурсионные программы можно включить как в однодневные туры, так и в рамках специально отведенного дня для обзорной экскурсии по городу.

Заключение

Ярославль – древний город с увлекательнейшей историей, столица Золотого кольца, а значит, входит в список лучших городов России. Культурный облик Ярославля значительно преобразился с помощью денежных пожертвований представителей таких замечательных купеческих династий, как Скрипины, Вахрамеевы, Карзинкины, Светешниковы, Затрапезные, Назарьевы-Гурьевы, Зубчаниновы. В городе сохранилось множество строений XVII-XX вв., историческое значение которых очень велико и требует сохранения. Архитектура Ярославля выражена в самых различных стилях: от классицизма, конструктивизма до барокко и эклектики. Церкви являются настоящими музеями русского искусства, в них находится множество подлинных фресок и икон, само убранство храмов является экспонатом. Чудесные церкви, возведенные благодаря финансированию купцов, являются визитными карточками города, они привлекают туристов, словно магниты, призывают сохранять историческую память и культурное наследие. Благотворительная деятельность купцов является примером и для нынешнего поколения. Так, например, главный, кафедральный собор Ярославля – Успенский – постоянно перестраивался и реставрировался, пока в 30-х гг. XX в. окончательно не был разрушен большевиками. В начале XXI в. было

принято решение восстановить храм к тысячелетию города. Главным меценатом стал московский бизнесмен Виктор Тырышкин. Сейчас Успенский собор является одним из узнаваемых храмов Ярославля, его символом. Таким образом, можно сказать, что и по сей день традиции ктитинства находят отклик среди современных предпринимателей. Сохранение и популяризация памяти о людях, кому Ярославль обязан своим архитектурным обликом, является важнейшей задачей сегодня.

Список источников и литературы

1. Горшкова В. В. Назарьевы-Гурьевы, купцы. URL: <https://yarwiki.ru/article/878/nazarevy-gurevy> (дата обращения 10.03.2024).
2. Горшкова В.В. Светешников Епифаний Андреевич. URL: <https://yarwiki.ru/article/884/sveteshnikov-epifanij-andreevich> (дата обращения 10.03.2024).
3. Григорьев А.В. Вахрамеева (Вахромеевы), купцы и фабриканты. URL: <https://yarwiki.ru/article/745/vahrameevy-vahromeevy-kupcy-i-fabrikanty#> (дата обращения 10.03.2024).
4. Григорьев А.В. Карзинкины, купцы и предприниматели. URL: <https://yarwiki.ru/article/2164/karzinkiny-kupcy-i-predprinimateli> (дата обращения 10.03.2024).
5. Иерусалимский Ю.Ю., Богословский В.В., Смирнова Ю.Б. Ярославская Большая мануфактура. URL: <https://yarwiki.ru/article/1067/yaroslavskaya-bolshaya-manufaktura> (дата обращения 10.03.2024).
6. Иерусалимский Ю.Ю. Марасанова В.М, игумен Антоний (Бабурин). История возрождения Петропавловского храма и деятельность его сподвижников. Ярославль; Рыбинск: Рыбинский Дом печати, 2013. 260 с.
7. История Ярославского края с древнейших времен до конца 20-х гг. XX века: Учеб. пособие для учащихся сред. общеобразоват. учеб. заведений / Под общ.

ред. А.М. Селиванова. Ярославль: ЯрГУ им. П. Г. Демидова, 2000. 387 с.

8. Краткие сведения о монастырях и церквях Ярославской епархии. Ярославль, 1908. С. 27-28.

9. Кузнецова О.В. К 300-летию основания Ярославской Большой мануфактуры. Руководители предприятия. Карзинкины. URL: <https://www.yararchive.ru/publications/details/777/> (дата обращения 10.03.2024).

10. Марасанова В.М. Ярославль в системе торговых связей России и Индии в XVII веке // Верхневолжский филологический вестник. 2017. № 4. С. 110-120.

11. На лестнице - следы трагедии: показываем этаж уникального храма, скрытый от глаз прихожан. URL: <https://76.ru.turbopages.org/76.ru/s/text/gorod/2021/05/02/69892217/> (дата обращения 10.03.2024).

12. Обнорская Н.В. Роль ярославского купечества в развитии городской среды в первой половине XIX века // Развитие городской среды: современные вызовы и адаптация (американский и российский опыт). Матер. Междунар. научно-практ. конференции. Ярославль, 2019. С. 64-68.

13. Попова А.В. Благотворительная деятельность И.А. Вахрамеева как опыт пенитенциарной и постпенитенциарной реабилитации заключённых // Бизнес. Общество. Власть. – 2023. № 49. С. 116-126.

14. Рутман Т.А. Церковь Петра и Павла при мануфактуре в Ярославле. URL: [https://yarwiki.ru/article/156/cerkov-](https://yarwiki.ru/article/156/cerkov-petra-i-pavla-pri-manufakture-v-yaroslavle)

[petra-i-pavla-pri-manufakture-v-yaroslavle](https://yarwiki.ru/article/156/cerkov-petra-i-pavla-pri-manufakture-v-yaroslavle) (дата обращения 10.03.2024).

15. Солоницына Л.И. Проектирование культурно-образовательной программы «Школьный Ярославль» на базе школ города Ярославля // Колпинские чтения: детско-юношеский туристско-краеведческий форум. Матер. V Всеросс. с междунар. участием научно-практ. конференции-конкурса публикаций. СПб, 2023. С. 487-493.

16. Средневековая усыпальница и связь с царем: что скрывают двери самого известного здания в Ярославле. URL: <https://76.ru/text/gorod/2022/05/04/71293529/> (дата обращения 10.03.2024).

17. Таких в России только два: глава района рассказал, почему Петропавловский парк до сих пор не восстановили. URL: <http://vestnikyar.ru/takix-v-rossii-tolko-dva-glava-rajona-rasskazal-pochemu-petropavlovskij-park-do-six-por-ne-vozstanovili.html> (дата обращения 10.03.2024).

18. Тактильную модель церкви Ильи Пророка открыли в Ярославле. URL: <https://prichod.ru/opyt-prihodov/43957/> (дата обращения 10.03.2024).

19. Храм, словно корабль. URL: https://yarreg.ru/articles/sk_news_5_21534_/ (дата обращения 10.03.2024).

20. Шаброва О.Г. Скрипины, купцы. URL: <https://yarwiki.ru/article/886/skripiny-kurcu> (дата обращения 10.03.2024).

21. Гожалимова О.С., Обнорская Н.В., Сукина Л.Б. и др. Ярославское купечество: истории созидания /под общ. ред. В.В. Горошников. Рыбинск: Медиарост, 2022. 173 с.

THE CONTRIBUTION OF THE YAROSLAVL MERCHANTS TO THE CREATION OF THE ARCHITECTURAL APPEARANCE OF THE CITY

Polina Smirnova - 1st year student of the Faculty of History of the direction "Advertising and Public Relations" of Yaroslavl State University named after P.G. Demidov. Phone: 8-920-109-88-62. polina.smirnova15@yandex.ru . 150000, Yaroslavl region, Yaroslavl, Sovetskaya 10.

Alina Popova - Scientific supervisor: - Assistant of the Department of Modern National History of P.G. Demidov Yaroslavl State University. Phone: +7-920-117-36-39. wwaaww1@rambler.ru . 150000, Yaroslavl region, Yaroslavl, Sovetskaya str., 10.

The article is devoted to the study of the charitable activities of Yaroslavl merchants and the popularization of their contribution to the cultural heritage of Yaroslavl among tourists and local residents. The author examines the biography of pre-revolutionary entrepreneurs, analyzes the reasons for their active charitable activities in the construction of churches and temples, and studies the trading activities of merchants as a source of financing. The work also focuses on the issue of the current state of churches and their work. Projects for the creation of information stands, tourist routes, 3D models, a series of videos, etc. are presented as proposals for the preservation of the architectural heritage of the city. The author comes to the conclusion about the importance and necessity of preserving the cultural heritage of Yaroslavl, about the dissemination of information about the curators among the population and visitors of the city.

Keywords:

Yaroslavl, merchants, church, temple, cultural heritage, perpetuation of memory.

ЗАПЕЧАТЛЕННАЯ ПАМЯТЬ

ВКЛАД БРАТЬЕВ ГУБИНЫХ В ИСТОРИЮ АРХИТЕКТУРЫ ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ АСТРАХАНИ

Топоркова П. А.⁶¹, Арясова А.Ю.⁶²

Статья посвящена дореволюционному архитектурному наследию купеческой семьи Губиных. Помимо этого, в статье рассмотрено влияние купцов на становление современного облика Астраханского края. Авторы в статье проводят анализ и оценку общественной деятельности братьев-купцов Губиных и их вклад в развитие архитектуры и культуры Астрахани. Данные, полученные в результате исследования, могут быть использованы при изучении истории, регионоведения, а также могут способствовать популяризации туризма в регионе.

Ключевые слова:

Астраханский край, культурное наследие, архитектура, благотворительность, культура, памятник культурного наследия, вклад, дореволюционное предпринимательство, купеческая семья.

⁶¹ Топоркова Полина Александровна – студентка 1 курса архитектурного факультета Астраханского государственного архитектурно-строительного университета. Тел. 89170983884. p.toporkowa@gmail.com. 414056, г. Астрахань, ул. Татищева, 18

⁶² Арясова Анна Юрьевна - кандидат политических наук, доцент кафедры философии, социологии и лингвистики Астраханского государственного архитектурно-строительного университета. Тел. 89064597028. anna_aryasova@mail.ru. 414056, г. Астрахань, ул. Татищева, 18

Дореволюционное предпринимательство оказало большое влияние на развитие различных регионов России, исключением не стал и Астраханский край, расположенный на юге нашей страны. Здесь активно велась как внутренняя, так и внешнеторговая деятельность, поскольку, благодаря географическому расположению города в устье реки Волги, окружающих широких степных равнин, вдоль которых проходили многие караванные пути с юга на север, купцам открывались огромные возможности для предпринимательской деятельности, ресурсному обмену, взаимному информационному обогащению. Астраханская губерния, благодаря развитому предпринимательству, притягивала к себе множество купцов, которые участвовали в обеспечении процветания города.

Одним из ярких примеров астраханских предпринимателей того времени являются братья Губины. Они активно участвовали в экономической и общественной жизни города, занимаясь благотворительностью, строительством и обустройством нынешних памятников архитектурного наследия, являющихся неотъемлемой частью истории архитектуры Астрахани. Когда речь заходит о семье Губиных и их деятельности в Астраханском регионе, стоит учитывать, что в данном случае подразумевают Василия, Ивана и Александра Губиных – братьев, приехавших в Астраханский край из села Ижевского Рязанской губернии. Выходцы из старообрядческой крестьянской семьи связали свою предпринимательскую деятельность с заготовкой и продажей древесины, на чем и смогли разбогатеть. Вследствие активного процветания их семейного дела, братья открыли свой торговый дом «Братья И. и А. Губины» в 1856 г. Местом для заготовки древесины была выбрана Казанская губерния, именно там братья

скупали лесные участки и строили заводы для развития своего бизнеса[18, 407-417].

Имена купцов Губиных впервые встречаются в книге регистрации купеческих удостоверений за 1863 г. Это Василий Иванович Губин. Там он записан как купец 2-й гильдии. Братья Губины принимали активное участие в жизни Астрахани, являясь его почетными членами. Помимо этого, они неоднократно избирались в органы городского управления [15,81-82]. Несмотря на общий вклад этой купеческой династии в развитие города, из трех братьев больше всех выделяют Ивана Ивановича Губина (1840-1913). Он жертвовал на строительство и обустройство церквей, постройку и содержание Елизаветинского сиротского приюта[7,455] и на многое другое. А также участвовал в жизни Астрахани, являясь значимым и почитаемым человеком среди горожан. Согласно найденным архивным данным, Иван Иванович был временным купцом второй гильдии с 1876 г. по 1879 г., но к 1879 г. стал ее постоянным членом[4]. В дальнейшем, согласно архивным записям за 1891 г., его имя было внесено в список купцов второй гильдии[3]. А уже к 1903 г. Иван Губин в архивных документах[13, 68] значится как купец первой гильдии. За его заслуги перед городом он неоднократно награждался различными орденами и медалями. Так, в 1874 г. ему вручена серебряная медаль на Станиславской ленте за полезную деятельность по надзору за правильным производством торговли и промыслов[5], орденами Св. Анны 2-й (в 1910 г. по ведомству учреждений императрицы Марии) и 3-й (в 1900 г. по духовному ведомству) степени и Св. Станислава 2-й и 3-й степени[16].

Иван Иванович был очень религиозен. По этой причине, как было сказано ранее, вместе с братьями множество раз участвовал в сборе пожертвований на строительство, восстановление и обустройство церквей. Так, с 1878 г. он принимал активное участие в строительстве Покровской

церкви (построена по проекту инженера-архитектора П.А. Знаменского в 1878–1885 гг.), за что в 1887 г. был пожалован золотой медалью с надписью «за усердие» на Владимирской ленте. Помимо самого храма оказал финансовую помощь в росписи интерьеров, приобретении утвари, возведении двухэтажного дома для членов причта церковно-приходской школы и каменной ограды с металлическими решетками. В 1885 г. по выбору прихожан и с согласия церковнослужителей Иван Иванович был утвержден в должности старосты Покровской церкви, а с 1888 г. определен попечителем церковно-приходской школы при храме. Был в комиссии и жертвовал на строительство храма Св. князя Владимира, вместе с купцом А.Н. Афанасьевым выкупил земельный участок и выделил средства на постройку нового храма во имя Казанской иконы Божией Матери, в 1907 г. обеспечил строительство Иоанно-Предтеченской церкви на кладбище как семейной усыпальницы купцов Губиных. В 1887 г. И.И. Губин подарил деревянную церковь Воскресенско-Мироносицкому женскому монастырю, первоначально предполагавшуюся для постановки в калмыцком урочище Алцын-Хута в миссионерских целях (в 1894 г. пожертвовал еще 5000 руб. на открытие монастыря и детского приюта)[12,144]. В 1908–1910 гг. при богоугодном участии купца возведена деревянная церковь во имя Великомученика и целителя Пантелеймона при Тинакской грязелечебнице.

Как было сказано ранее, семья Губиных активно занималась благотворительностью, жертвуя часть своего дохода разным организациям. Они не скупилась на помощь храмам, сиротам и нуждающимся. Множество церквей, сиротский приют, дом для престарелых были возведены благодаря вкладу братьев. Тому есть множество подтверждений в архивных записях тех лет. Например, согласно церковной ведомости за 1899 г.,

Иван Губин пожертвовал из личных средств 2000 руб. на новый колокол для Входа-Иерусалимской церкви[10]. 27 сентября 1904 г. Василий, Александр и Иван были удостоены благодарности в Астраханских епархиальных ведомостях за их пожертвование на сумму 1000 руб. на ремонт и устройство водопровода в миссионерской школе[8]. Как можно понять, братья не жалели средств на помощь в возведении и устройстве храмов. Помимо церквей, с помощью купеческой семьи был построен и содержался Елизаветинский детский приют[9], а также богадельня для престарелых ремесленников.

Говоря о следе, который оставили братья Губины в истории архитектуры Астраханского края, нельзя не упомянуть о зданиях, которые были построены благодаря им. В их числе, как было упомянуто ранее, церкви, приют, богадельня, а также доходный дом Ивана Губина и дом его брата Александра. Как было сказано ранее, братья Губины, являясь глубоко верующими людьми, неоднократно жертвовали на строительство и нужды церквей. На их средства был построен не один храм. Так, самым значительным их вкладом для религиозных объектов является помощь при строительстве Покровского кафедрального собора и церкви Иоанна Предтечи. Покровская церковь возводилась в период с 1878 по 1885 г. по проекту архитектора Знаменского Петра Аполлоновича. При строительстве неоднократную материальную помощь оказывал Иван Иванович Губин. Храм располагается по адресу: Покровская пл., 8. Здание кирпичное и представляет собой четырехстолпную трехапсидную однокупольную церковь с колокольней. Храм выполнен в традиционном русском стиле. Необыкновенную красоту зданию придает обилие декоративных элементов. Например, храмовая икона на фасаде здания, расположенная над входом в храм с западной стороны, витраж над

центральный входом в церковь и витраж, расположенный над северным входом, там же располагается еще одна храмовая икона. Если говорить о внутреннем устройстве храма, то здесь обилие росписей на стенах и потолке. Особое внимание привлекают центральный алтарь и придельный алтарь, украшенные множеством икон. Храм имеет особую ценность для нашего города. Он вызывает интерес не только у верующих горожан, но и у туристов города, что делает его значимым архитектурным наследием Астрахани.

Наряду с Покровской церковью, не меньший интерес вызывает церковь Иоанна Предтечи, расположенная по адресу: улица Софьи Перовской, 98/1, что на старом кладбище Астрахани. Церковь Иоанна Предтечи была построена в 1907 г. как семейная усыпальница по инициативе Ивана Ивановича Губина. В том же году брат Ивана Ивановича Александр был похоронен в склепе под алтарем этой церкви. Над церковью Иоанна Предтечи, построенной из дерева, возвышаются два позолоченных купола. В качестве декоративных элементов здесь выступают резные карнизы на стенах и венчающий карниз под куполом, фриз, оконные рамы, увенчанные пилястрами и замковым замком. Внутри храм украшен позолоченным алтарем, иконами, потолочными и настенными росписями, а также колоннами и карнизом по верху стены.

Помимо того, что купцы Губины оказывали помощь при устройстве храмов, они также жертвовали на строительство и других зданий, которые по сей день являются достоянием архитектуры Астраханского края. О них и пойдет речь далее. Недалеко от Покровского кафедрального собора расположилось еще одно здание, построенное на средства семьи Губиных, а именно богадельня для престарелых ремесленников. Данный архитектурный объект находится по адресу: улица Анри Барбюса, 15 -

Покровская площадь, 1. Открытие богадельни состоялось в 1902 г. по инициативе Василия Ивановича и Александра Ивановича Губиных[1, 44]. Это учреждение предназначалась для престарелых и нуждающихся ремесленников. Оно обеспечивало своих подопечных жильем, питанием и медицинским уходом. В течение многих лет богадельня оказывала помощь многим старикам, которые не могли самостоятельно обеспечить себе достойные условия жизни. Кирпичное двухэтажное здание выполнено в классическом стиле. Фасады богадельни окрашены в оттенки красного и увенчаны различными декоративными элементами. Примером тому являются: рустовый камень на углах здания, межэтажный карниз, филленка, оконные рамы, замковый камень над окнами и многое другое. 27 декабря 1993 года Глава Администрации Астраханской области выпустил постановление № 230[14], в котором указал список зданий, ныне являющиеся охраняемыми государством объектами и представляющими культурную и историческую ценность. В этот список вошло и здание богадельни Губиных. Помимо него в этом списке также были опубликованы еще несколько объектов, построенных на средства купцов, – доходный дом И. И. Губина, Елизаветинский сиротский дом и дом купца А.И. Губина. Об этих зданиях и пойдет речь далее.

Доходный дом Ивана Ивановича Губина, расположен по адресу: ул. Анри Барбюса, 11 / ул. Московская, 54 / ул. Максаковой, 29. Начало возведения данного дома приходится на 1879 г. и практически совпадает со строительством Покровской церкви, рассмотренной ранее. Иван Иванович в марте 1879 г. подал прошение на одобрение постройки деревянного флигеля, а в ноябре – трех домов с лавкой[6]. Согласно архивным данным, дом впервые был зафиксирован в таблице домов за 1884 г. по адресу: 3-й

Поперечный пер., 5,7 / ул. Кузнечная, 26 / ул. Площадная, 21[17, 153]. Доходный дом построен из красного кирпича и выполнен в стиле эклектика, об этом свидетельствует обилие украшений на фасадах здания. В их число входят: межэтажные карнизы, молдинги, пилястры, фриз, украшение крыши, оконные наличники, замковые камни и многое другое, что характеризует дореволюционную архитектуру.

Неподалеку от доходного дома Губина расположилось еще одно здание, построенное на средства купцов. Этим зданием является Елизаветинский сиротский дом[2,3]. Здание было построено в 1896 г. и расположено по адресу: улица Савушкина, 45, улица Анри Барбюса, 21. Здание предназначалось для сирот и детей без попечения родителей. В настоящее время это здание является памятником архитектуры и истории и привлекает туристов своим уникальным внешним видом. Если говорить об архитектурной составляющей, то данное здание построено из кирпича и состоит из трех этажей. Как и большинство архитектурных объектов той дореволюционной эпохи, обладает большим количеством декора на фасаде.

Следующим зданием, о котором пойдет речь, является купеческий дом Александра Ивановича Губина. Он был построен в период с 1897 по 1902 гг. архитектором К.К. Домонтовичем. Усадьба представляет собой большой кирпичный трёхэтажный дом с подвалом и мансардой. Здание располагается по адресу: улица Куйбышева, 1 / улица Красная Набережная, 7. Архитектурное сооружение имеет форму буквы "П" со внутренним двором, образованным хозяйственными корпусами на севере. Стилем здания является эклектика, поскольку совмещает в себе элементы классического стиля и барокко. Подтверждением этому являются стилевые составляющие такие, как декоративные кованые светильники у центрального входа, чугунные ворота в стиле барокко при въезде во двор, ордерный декор в виде

лепнины, замковый камень на оконных проемах. На Кариатид «опирается» антаблемент, а крышу венчают статуи. Данное здание идеально вписывается в архитектуру Астрахани, поскольку располагается в центре города, где расположилось множество купеческих домов, создающих непередаваемую атмосферу дореволюционного времени.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод о том, что архитектурные объекты, построенные при поддержке купцов Губиных, являются памятниками архитектурного наследия Астрахани. Их важность заключается в сохранении духа истории, традиций и культуры в ту эпоху, в которую они были построены. Такие здания необходимо сохранять и популяризировать, ведь именно они создают уникальный облик города и привлекают внимание горожан и гостей региона. Для того, чтобы понять какие меры принимаются на данный момент для сохранения архитектурного достояния братьев Губиных, было принято решение обратиться в Службу государственной охраны объектов культурного наследия Астраханской области. В поисках ответов на интересующие вопросы мы решили провести экспертную беседу с руководителем данной организации Кузнецовым Иваном Михайловичем. Местом проведения экспертной беседы является Служба государственной охраны объектов культурного наследия Астраханской области. В результате беседы были получены ответы на составленные вопросы.

1. Хотелось бы начать с вопроса о том, кто присваивает тому или иному зданию статус «Объект культурного и исторического наследия»?

— Рассматривая этот вопрос, необходимо учесть, что в разные периоды времени действовала разная законодательная база для присвоения такого статуса. На сегодняшний день историки, общественные организации и

другие заинтересованные лица могут обратиться в государственные органы с информацией о наличии признаков того, что объект является архитектурным памятником. На основании их обращения наше подведомственное учреждение либо заинтересованные лица готовят информацию из архивов и других источников. После чего научным советом с привлечением Министерства культуры Астраханской области рассматривается вопрос о присвоении такого статуса зданию.

2. В том случае, если Совет одобрил присвоение статуса, какие процедуры проводятся в дальнейшем?

– В том случае если совет нашей организации совместно с Министерством культуры утвердил статус объекта культурного наследия, проводится ряд мероприятий. Так, проводятся дополнительные исследования в виде исторической записки, ведется более углубленная работа в архивах, находится дополнительная информация. После этого выносится проект постановления регионального правительства по присвоению статуса. Впоследствии здание вносят в специальный реестр Министерства культуры Российской Федерации, где ему присваивают уникальный номер.

3. В какой период проводится реставрация зданий?

– В ответе на данной вопрос стоит учесть, что в Федеральном законе «Об объектах культурного наследия Российской Федерации» указано, что бремя содержания объекта несёт собственник здания. В том случае, если объект находится в ненадлежащем состоянии по вине собственника, то для него вводятся санкции, то есть штрафы, ведется судебная практика, где собственника здания обязуют привести объект культурного наследия в надлежащий вид. Так, ответом на Ваш вопрос будет то, что реставрационные

работы объекта культурного наследия ведутся по мере необходимости.

4. Какие работы ведутся при реставрации объекта, несущего историческую ценность?

– В том же Федеральном законе «Об объектах культурного наследия Российской Федерации» есть несколько наименований работ, проводимых для таких объектов. Это работы по приспособлению под современное использование, научная реставрация и капитальный ремонт. Если говорить о научной реставрации, то здесь идет масштабное изучение архивов, проектной документации прошлых лет. Это необходимо в том случае, если необходимо воссоздать изначальный исторический облик здания. Так как многие объекты культурного наследия подвергались многочисленным перепланировкам, пристроям, необходимо учитывать все эти факторы при реставрации. Что касемо приспособления под современное использование, то это частая практика в нашем городе: первые этажи купеческих домов в основном предназначены для магазинов, мест общественного питания и других. Если собственник обращается с таким намерением, то необходимо собрать перечень необходимой документации, в том числе проектной, для обсуждения этого на том же совете Службы охраны памятников архитектуры, где выносится окончательное решение о проведении работ на данном объекте.

5. Трудно ли учитывать современные строительные стандарты при реставрации объектов культурного наследия?

– Да, конечно, это непросто вписать старинное здание в современные строительные нормы и стандарты. Основной проблемой при реставрационных работах с объектом являются пожарные нормы и стандарты, а также стандарты для маломобильных групп населения. Порой нелегко вписать в проект здания лифт или пандус для людей с инвалидностью. Тут приходится

прибегать к другим средствам для соблюдения всех правил и норм. Так, вместо лифта или пандуса мы используем механизированный подъемник на лестницах, оборудуем их специальной кнопкой вызова персонала. Таким образом и соблюдаются все вышеуказанные стандарты при строительстве и реставрации.

6. В том случае, если собственник здания нарушает какие-либо правила относительно объекта культурного наследия, как Служба по охране это выявляет?

– Перед началом каких-либо работ на объекте лицо, владеющее им, обязано собрать перечень необходимых документов и утвердить их в нашей организации. Согласно плановому осмотру памятников культурного наследия, если на объекте будут выявлены нарушения или несоответствия документации, то для собственника вводятся штрафные санкции. Но чаще всего нарушения выявляются на основе обращений общественных деятелей или соседей, которые обеспокоены состоянием здания. Тогда наша организация совершает визит на объект с осмотром, где и выявляет несоблюдение положенных норм.

7. На многих зданиях, являющихся ОКН, отсутствуют информационные таблички, которые подтверждали бы этот статус. По какой причине они отсутствуют? Планируется ли в ближайшее время введение таких мероприятий для объектов наследия архитектуры?

– Как было сказано ранее, ответственность за содержание объекта культурного наследия лежит на собственнике здания. При желании, собственники имеют право устанавливать подобные указатели. Помимо этого, другие заинтересованные лица, например общественные деятели или благотворители, могут установить информационные таблички. Что касемо введения подобных мероприятий на обязательную основу, то подобный

законопроект уже рассматривается в Министерстве культуры Астраханской области. Вероятнее всего, он в скором времени будет внедрен для всех зданий, представляющих ценность для Астраханского края.

Исходя из результатов проведенной беседы с экспертом, можно сделать вывод о том, что объекты культурного наследия стараются сохранять. Так, ведется ряд работ, собирается информация из архивов и проектной документации, соблюдаются современные стандарты при реставрации, ведется наблюдение за состоянием объектов, находящихся в собственности. Но помимо сохранения объектов культурного наследия купцов Губиных, в целях развития туристической привлекательности региона, мы можем предложить и принятие следующих мер:

1. Разработка туристических маршрутов, включающих в себя посещение архитектурных памятников. Экскурсии с опытным гидом по объектам, построенными семьей Губиных, позволят туристам через архитектуру узнать историю города, погрузиться в уникальную атмосферу Астрахани и оценить ее поразительную красоту.

2. Создание информационных брошюр и путеводителей о достопримечательностях региона, в том числе и виртуальные 3D туры. Разработка подобных информационных материалов позволит гостям города кратко ознакомиться с уникальными местами Астрахани, заинтересовав и сподвигнув посетить удивительное наследие города.

3. Проведение культурных мероприятий, посвященных архитектурному наследию. Организация лекций, мастер-классов, интерактивных выставок, квестов, исторических фестивалей, рассказывающих об архитектурном наследии Астраханского края, ее семейных династиях благотворителей поможет заинтересовать не только жителей города, но и туристов.

4. По аналогии с крупными городами в Астрахани, как регионе с сильными традициями предпринимательской благотворительности, возможно создание музея предпринимательства. В настоящий момент экспозиции об астраханских меценатах и благотворителях имеются в музее истории города, но для сохранения исторической памяти и справедливости ради стоит задуматься об этом вопросе.

Сохранение и популяризация памятников архитектурного наследия играет важную роль в развитии туризма на территории региона, способствуя его узнаваемости, экономическому развитию и культурному обогащению. Вышеперечисленные меры помогут сберечь уникальные объекты дореволюционной архитектуры Астрахани и сделать их доступными для широкой аудитории, что будет способствовать не только развитию туризма в регионе, но и информированию горожан об истории их родного края, развивать кругозор подрастающего поколения, формировать нравственные ориентиры традиционных семейных ценностей и сохранять историческую память.

В заключение можно сказать, что предпринимательство в дореволюционной России оказало большое влияние на становление и развитие экономики нашей страны. Помимо этого, предпринимательство ощутимо повлияло и на другие сферы общественной жизни, в частности, на архитектуру, которая несет в себе громадную историческую ценность. Каждое здание может поведать нам о прошлом: рассказать о культурных ориентирах, традициях и истории наших предков. Мы обязаны сохранить и передать сквозь столетия мудрость и опыт предшественников, таящийся в богатом архитектурном наследии.

Архитектурные объекты, построенные при поддержке Василия, Александра и Ивана Губиных, являются

подлинным архитектурным достоянием Астраханского края и играют не последнюю роль при популяризации Астрахани среди туристов. Для того, чтобы наследие Губиных сохранилось и продолжало функционировать, привлекая в регион туристов, необходимо проводить ряд работ по реставрации. Помимо сохранения объектов культурного наследия необходимо распространять его важность и ценность в обществе. Это не только будет способствовать экономическому развитию региона, но и сформирует интерес людей к истории собственной страны.

Список источников и литературы

1. Государственный архив Астраханской области (далее ГААО). Ф. 1. Оп. 2. Опись дел постоянного срока хранения. Л. 44.
2. ГААО, Ф. 1091. Оп. 1. Опись дел постоянного срока хранения. Л. 3.
3. ГААО. Ф. 480. Оп. 1. Д. 3073. Именная ведомость астраханских купцов за 1891 г.
4. ГААО. Ф. 542. Оп. 1. Д. 13. Алфавит купцам, получившим купеческие свидетельства по 1 и 2 гильдии. 1876–1879 гг.
5. ГААО. Ф. 94. Оп. 1, т. 2. Д. 9903. Дело о доставлении Астраханской Духовной Консистории формулярного списка астраханского купца Ивана Ивановича Губина. 1890 г.
6. ГААО. Ф. 94. Оп. 1. Д. 34375. Опись делам Астраханской Городской Управы Распорядительного стола по части строительной. 1879 г.
7. Епархиальные ведомости, Астраханские епархиальные ведомости. Астрахань, 1875–1918, 1901. Вып. № 11.
8. Епархиальные ведомости, Астраханские епархиальные ведомости. Астрахань, 1875–1918, 1904. Вып. № 20.
9. Епархиальные ведомости, Астраханские епархиальные ведомости. Астрахань, 1875–1918, 1901. Вып. № 21.
10. Епархиальные ведомости, Церковные ведомости, издаваемые при Святейшем Правительствующем Синоде:

еженедельное издание с прибавлениями. СПб., 1888–1918, 1899. Вып. № 6.

11. Епархиальные ведомости, Церковные ведомости, издаваемые при Святейшем Правительствующем Синоде: еженедельное издание с прибавлениями. СПб., 1888–1918, 1902. Вып. № 35.

12. Пальмов Н. Воскресенско-Мироносицкий женский общежительный монастырь в Астраханской губернии вблизи г. Черного Яра. Краткое историческое описание. Киев: Типография Киево-Печерской Успенской Лавры, 1910. С. 144.

13. Памятная книжка Астраханской губернии на 1903 год: год 20-й. Астрахань: изд. Губ. Стат. Комитета, 1903.

14. Постановление Главы Администрации Астраханской области от 27.12.1993 № 230 «О принятии на охрану государства объектов, представляющих историческую и культурную ценность».

15. Романова А.П., Якушенков С.Н., Баева Л.В. Личности Российского фронта: словарь персоналий. Астрахань: Сорокин Роман Васильевич, 2016. С. 81-82.

16. Российский государственный исторический архив. Ф. 1409. Оп. 16. Д. 420. По ведомству Православного Исповедания о награждении Комм. Сов. Губина чином Д. Ст. Сов. 1913 г.

17. Таблица домов и улиц города Астрахани. Астрахань, 1884. 153 с.

18. Филонов А.А. Дворянское и купеческое лесопромышленное предпринимательство в Марийском крае во второй половине XIX – начале XX веков // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Исторические науки. Юридические науки». 2022. Т. 8. № 4 (32). С. 407-417

CONTRIBUTION OF GUBIN BROTHERS TO THE HISTORY OF ARCHITECTURE IN PRE-REVOLUTIONARY ASTRAKHAN

Polina Toporkova - first- year student of the Faculty of Architecture of the Astrakhan State University of Architecture and Civil Engineering. Phone: 89170983884. p.toporkowa@gmail.com . 414056, Astrakhan, Tatishcheva str., 18.

Anna Aryasova - Candidate of Political Sciences, Associate Professor of the Department of Philosophy, Sociology and Linguistics of the Astrakhan State University of Architecture and Civil Engineering. Phone: 89064597028. anna_aryasova@mail.ru . 414056, Astrakhan, Tatishcheva str., 18.

The scientific article is devoted to the pre-revolutionary architectural heritage of the Gubin merchant family. In addition, the article examines the influence of merchants on the formation of the modern appearance of the Astrakhan region. The author analyzes and evaluates the social activities of the Gubin merchant brothers and their contribution to the development of architecture and culture in Astrakhan. The data obtained as a result of the study can be used in the study of history, regional studies, and can also contribute to the popularization of tourism in the region.

Keywords:

Astrakhan region, cultural heritage, architecture, charity, culture, monument of cultural heritage, contribution, pre-revolutionary entrepreneurship, merchant family.

СВЯЗЬ ПОКОЛЕНИЙ

ПРОМЫШЛЕННИК. ФИНАНСИСТ. НОВАТОР

Герасимова А.Е.,⁶³ Соколенко Е.В.⁶⁴, Тер-Григорьянц А.А.⁶⁵

В работе проанализировано влияние результатов деятельности одного из успешнейших предпринимателей дореволюционной России на развитие отечественного промышленного сектора; выявлены роль и значение его вклада в развитие российской промышленности; проанализированы показатели промышленного производства в РФ; определена диалектическая взаимосвязь с современным обликом промышленности России.

Ключевые слова:

промышленность, химическое производство, новаторство, стратегические предприятия, промышленное развитие

⁶³ Герасимова Анна Евгеньевна, студентка 4 курса направления подготовки 38.05.01 «Экономическая безопасность» ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет» 355009, РФ, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1, тел.: (918) 785-97-05, E-mail: Sh62018@yandex.ru

⁶⁴ Соколенко Елизавета Владимировна, студентка 4 курса направления подготовки 38.05.01 «Экономическая безопасность» ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет» 355009, РФ, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1, тел.: (988) 116-72-74, E-mail: elizavetasokolenko052@gmail.com

⁶⁵ Тер-Григорьянц Анна Александровна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической безопасности и аудита, ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет» 355009, РФ, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1, тел.: (909) 758-58-58, E-mail: ann_ter@mail.ru

В настоящее время Россия выступает одной из ведущих мировых экономических держав. Ключевую роль в функционировании единого хозяйственного комплекса РФ играет промышленность, являющаяся наиболее конкурентоспособной отраслью отечественной экономики. Она не только снабжает предприятия новыми

материалами и орудиями труда, но и способствует расширению военного потенциала государства. На начало 2024 г. Российская Федерация входит в десятку стран-лидеров мирового рейтинга по объему промышленного производства, который обеспечивает более 30% внутреннего валового продукта страны (рисунок 1).

Динамика промышленного производства в России, 2017-2022 гг.



Рис. 1. Показатели промышленного производства в России (составлено авторами на основе источника б)

Однако сегодня многие даже не задумываются о том, кто стоит за успехом России в развитии промышленной сферы. Так, одним из крупнейших деятелей отечественной промышленности является Николай Александрович Второв (1866-1918 гг.), который положил начало становлению российского химического производства, внёс огромный вклад в обеспечение военной безопасности страны и вошел в историю как самый состоятельный представитель российской дореволюционной олигархии, чей капитал на начало XX в. насчитывал более 60 млн. золотых руб. За свои 52 года он превратил семейное дело в многопрофильную промышленную империю[4]. Его жизнь не раз освещалась во многих исторических источниках. Н.А. Второву была посвящена целая статья в Большой Советской энциклопедии, где о нем говорилось как о выдающемся представителе российской буржуазии, отдававшем предпочтение

инвестированию, а не накоплению своего капитала. Он упоминался в трудах Н.С. Романова «Летопись города Иркутска за 1902–1924 гг.» и С.В. Ильина «Экономическая история России с древнейших времен до 1917 г.». Также его биография описана и в историко-биографическом справочнике М.Н. Барышникова «Деловой мир России». Заслуги Николая Александровича до сих пор отмечаются в современных средствах массовой информации. По версии журнала «Forbes», в 2005 г. он был признан самым состоятельным представителем российской империи начала XX в., а в 2020 г. на телеэкраны россиян вышел документальный фильм Юрия Яшникова «Русский Морган», в котором показана история предпринимательского успеха крупнейшего промышленника дореволюционной России[2].

Несмотря на то, что в царской России начала XX века применение

инновационных технологий было достаточно редким явлением, Н.А. Второв – один из немногих, кто всегда был готов инвестировать в нововведения как трудовые и временные, так и финансовые ресурсы. Все его бизнес-идеи тесно переплетались с новшествами. Дух новаторства Николая Александровича проявлялся не только во внедрении инноваций, но и подходе к решению сложных предпринимательских ситуаций. Сегодня, как и в дореволюционной России, инновации также имеют большое значение в успешном функционировании компании. К примеру, актуальность технического перевооружения, используемого Второвым в целях повышения эффективности деятельности своих предприятий, обусловлена тем, что любому механизму свойственен моральный и физический износ, что влечет за собой снижение показателей устойчивости и, как следствие, необходимость в постоянной замене устаревающего оборудования на новое, соответствующее научно-техническому прогрессу.

Именно благодаря новаторству Николай Александрович зачастую был

тем, кто с нуля поднимал целые отрасли. На сегодняшний день предприятия, основанные Н.А. Второвым, продолжают играть огромную роль в промышленном развитии страны. Так, завод «Электросталь» в настоящее время является одним из крупнейших в современной металлургической отрасли. Данное предприятие имеет вековую историю. Однако, в отличие от компании, функционирующей в дореволюционный период, сегодня «Электросталь» оборудована инновационными технологиями, предназначенными для выплавки более 2000 наименований стали. Продукция АО «Электросталь» находит свое применение во многих отраслях экономики, в том числе в тяжёлом машиностроении, атомной энергетике, медицине, авиационной и ракетно-космической сферах, и предназначена не только для реализации на внутреннем рынке, но и для экспорта в страны Азии и СНГ. На текущий момент времени, в условиях эскалации внешнеэкономической напряженности, металлургический завод входит в перечень стратегических предприятий (таблица 1)[5].

Таблица 1

Основные результаты финансово-хозяйственной деятельности АО «Электросталь» (составлено авторами на основе источника 3)

Показатели	Значение						Темп роста 2022 г. к 2017 г., %
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Производство стали, т	52 076	49 324	37 555	31 876	37 783	44 379	85,22
Производство проката, т	15 559	13 452	8 722	7 605	8 960	11 068	71,14
Выручка от реализации, млн. руб.	13 445,359	13 794,734	14 058,001	13 260,784	14 326,054	19 130,909	142,29
Прибыль/убыток от реализации, млн. руб.	1 912,09	1 298,608	2 307,286	2 133,216	1 868,863	4 102,008	214,53

Чистая прибыль/убыток, млн. руб.	145,441	- 558,09	171,241	235,927	314,877	1 713,477	1 178,13
--	---------	-------------	---------	---------	---------	--------------	----------

Что касается завода имени Лихачёва (ЗИЛ), то в 1909 г. он специализировался на производстве военной техники, предназначенной, в первую очередь, для преодоления больших расстояний в труднопроходимой местности и внес существенных вклад в становление отечественного машиностроения. В 2013 г. эта организация перестала выпускать автомобили, а в 2020 г. покинула автомобилестроительную отрасль, предоставив территорию под строительство нового объекта. Тем не менее, ЗИЛ в качестве юридического лица существует и по сей день, только теперь специализируется на управлении недвижимым имуществом.

Еще одним производством Н.А. Второва, сохранившимся до наших дней, является АО «НИОПИК», созданное в 1931 г. на месте лаборатории по анализу и синтезу химических красителей при АО «Русско-краска». На данный момент научно-исследовательский институт входит в тройку лидеров по производству дезинфицирующих средств в России, ассортимент которых постоянно расширяется. Результаты исследований НИОПИК тесно переплетаются с деятельностью химических, нефтехимических и металлургических предприятий, вносят большой вклад в социально-экономическое развитие государства и выступают основой для создания новых отраслей химического сектора.

Таким образом, основой текущего уровня развития отечественной промышленности послужили заслуги

русских исторических деятелей. Все их достижения теснейшим образом пересекаются с современностью, а основанные в дореволюционные времена предприятия все еще играют огромную роль в промышленном развитии государства.

Список источников и литературы

1. Барышников М.Н. Второв Николай Александрович (1866-1918) // Деловой мир России: Историко-биографический справочник. СПб.: Искусство-СПб, Logos, 1998. 448 с.

2. Второв Николай Александрович // Википедия - свободная энциклопедия URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Второв,_Николай_Александрович (дата обращения: 12.03.2024).

3. Годовые отчеты // Акционерное общество «Металлургический завод «Электросталь». URL: <https://elsteel.ru/about-ru/official-info/issuer-reports> (дата обращения: 18.03.2024).

4. Ильин С.В. Второв Николай Александрович // Большая российская энциклопедия. URL: https://old.bigenc.ru/domestic_history/text/2335186 (дата обращения: 12.03.2024).

5. Основатель города и завода // Сайт об истории города Электросталь URL: <https://historyelektrostal.jimdofree.com/от-затишья-к-электростали/второв-н-а/> (дата обращения: 12.03.2024).

6. Промышленное производство в России. 2023: Стат.сб. М.: Росстат, 2023. 259 с.

AN INDUSTRIALIST. THE FINANCIER. THE INNOVATOR

Anna Gerasimova, 4th year student training direction 38.05.01 "Economic security" North Caucasus Federal University, 1 Pushkina street, Stavropol, Russia 355009, phone.: +7 - 918 - 785-97-05, E-mail: Sh62018@yandex.ru

Elizaveta Sokolenko, 4th year student training direction 38.05.01 "Economic security" North Caucasus Federal University, 1 Pushkina street, Stavropol, Russia 355009, phone.: +7 - 988 - 116-72-74, E-mail: elizavetasokolenko052@gmail.com

Anna Ter-Grigoryants, Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economic Security and Audit, North Caucasus Federal University, 1 Pushkina street, Stavropol, Russia 355009, phone.: +7 - 909 - 758-58-58, E-mail: ann_ter@mail.ru

The paper analyzes the impact of the results of the activities of one of the most successful entrepreneurs of pre-revolutionary Russia on the development of the domestic industrial sector; identifies the role and importance of its contribution to the development of Russian industry; analyzes the indicators of industrial production in the Russian Federation; defines the dialectical relationship with the modern appearance of Russian industry.

Keywords:

industry, chemical production, innovation, strategic enterprises, industrial development

СВЯЗЬ ПОКОЛЕНИЙ

ИРКУТСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СКВОЗЬ ВЕКА: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

Изместьев В.А.⁶⁶

Данная статья посвящена сопоставительному анализу историй успеха предпринимателей двух эпох: Александра Сибирякова – иркутского купца 1-й гильдии, золотопромышленника, купца 1-й гильдии и Виктора Бронштейна – современного иркутского предпринимателя, мецената и благотворителя. В исследовании подробно изложены биографии и профессиональный путь каждого деятеля. Большой акцент делается на комплексном сравнительно-сопоставительном анализе

Ключевые слова:

меценатство, благотворительность, Александр Сибиряков, Виктор Бронштейн, купечество, Иркутск, Сибирь

⁶⁶ Изместьев Владимир Александрович – студент 4 курса направления подготовки «Международная журналистика», Байкальского государственного университета, Izm02@yandex.ru.

Введение

Предпринимательство в течение всего существования оказывает важное влияние на все сферы жизнедеятельности общества. Еще с раннего времени меценаты жертвовали материальные вложения на строительство объектов градостроительной инфраструктуры, к которым относятся школы, детские сады, больницы. За счет пожертвований купцов талантливые выпускники гимназий имели возможность обучаться в высших учебных заведениях. У каждого предпринимателя имеется собственный секрет успеха, который складывается из набора факторов.

Предпринимательство существует практически с появлением жизни на земле, а конкретно с того момента, когда человек желает получить отсутствующий товар у другого за определенное вознаграждение. Именно в тогда происходит обмен материальными ресурсами. Для того, чтобы получить качественное развитие в предпринимательской сфере, необходимо обратиться к опыту предков, которые успешно в свое время развивали прибыльные проекты, классифицирующие в современном обществе как бизнес.

В Иркутске очень рано сложился слой торгово-промышленных людей, но превращение их в подлинную общественную силу, осознание своей роли в обществе и стремление служить ему шло постепенно, вбирая в себя все изменения, которые происходили и стране, и крае. Из разных мест России и Сибири стекались к Иркутскому острогу люди предприимчивые, неординарные, рассчитывающие только на себя, на свою удачу. Привлекало их выгодное географическое расположение города, стоящего в центре пересечения торговых путей с севера и востока Сибири, а также близость к монгольскому и китайскому рынкам.

Уже в конце XVII в. в Иркутске появляются торговые и промысловые люди. Причем значительная часть переселялась из городов северо-востока

России. Среди них были выходцы из Устюга Великого, Яренска, Пинеги, Вологды, Тотьмы и других городов Поморья. По крайней мере треть иркутских купцов повела свои родословные от предпринимателей Поморья. Большинство из них приходили в Сибирь без какого-либо значительного состояния и активно использовали возможности природных ресурсов края, прежде всего пушных, а также пограничную торговлю с монгольскими княжествами и Китаем. Формирование купеческих капиталов сопровождалось острой конкурентной борьбой и разорением мелкого купечества. Периодическое повышение минимума объявленного капитала «очищало» купеческие ряды от малосостоятельных и случайных лиц. Ежегодно происходило обновление рядов купеческого общества. Его социальная мобильность характеризовалась высокой степенью внутрисословного передвижения. Из 122 семей, числящихся в иркутском купечестве в 1795 г., смогли сохранить свои позиции спустя два десятилетия всего 44, а остальные перешли в низшие сословия. Причины разорения были различны. Торговля не только приносила высокие прибыли, но нередко приводила и к полной потере капитала. Острая конкурентная борьба на местном рынке, всевозрастающее проникновение российского капитала, а также увеличение числа торгующих за счет других слоев городского населения приводили к постоянному обновлению купеческих рядов. Одной из причин выхода из гильдии являлось стремление избежать уплаты процентов с капитала. О возможности производить торговлю без записи в гильдию говорит тот факт, что среди мещан и мелкого купечества Иркутска встречались предприниматели, состояние которых достигало сотен тысяч рублей. К ним можно отнести купцов третьей гильдии Лычаговых, Поповых,

Саламатовых, Зубовых, мещан Дегтевых, Храмцовых, Сизых и других[6].

Торговый капитал в XVIII - первой половины XIX вв. классифицировался как, прежде всего, капитал купеческий. Монопольное право купечества на производство торговли закреплялось рядом правительственных постановлений и указов, обобщением которых была «Жалованная грамота городам» 1785 года. Однако свои идеи им приходилось отстаивать в конкурентной борьбе как с иногородними предпринимателями, так и с местными торговцами из крестьян и городских низов. Почти в каждом сибирском городе было несколько купцов такого рода, но особенно прославился подобными «совершенными купцами» Иркутск. По всей Сибири были известны книжные собрания, оранжерея и литературные салоны В.Н. Баснина, собрания и приемы в особняках Сибиряковых, Дудоровских, Медведниковых, картинная галерея В.П. Сукачева, уникальная энтомологическая коллекция С.Н. Родионова. Благотворительную деятельность иркутского купечества по своему размаху и объемам можно было сопоставить лишь со столичной. «Иркутск был полон учреждениями, созданными на частные средства», - вспоминал редактор «Восточного обозрения» И.И. Попов[6]. Трапезников оставил городу 10 млн. руб. и, кроме того, создал и обеспечил девятиклассное промышленное училище; на средства Хамина содержались женская гимназия и прогимназия; Е. Медведникова создала городской банк и сиропитательный дом; Ю.И. Базанова,

помимо воспитательного дома и других учреждений, построила в Иркутске детскую больницу, равная которой имела лишь в Берлине».

Еще одной сферой, пользующейся неизменным вниманием и поддержкой иркутского купечества, было медицинское обслуживание городского населения и поддержка наиболее незащищенных его слоев, престарелых, инвалидов и детей. Начиная с первой чупаловской, на благотворительные средства были построены и оснащены практически все иркутские больницы. Не случайно все они были названы именами своих основателей. Во второй половине XIX в. в Иркутске появились Кузнецкая гражданская больница, Михеевская лечебница, Солдатовская больница для бедных и цеховых, Ивано-Матренинская детская больница, Медведниковская больница для хронических больных. В разное время в городе действовали богадельни и приюты для бедных и престарелых А.П. Трапезникова, А.Н. Лаврентьева, А.Н. Портновой, М.В. Сибирякова, И.П. Катъшевцева. Одним из наиболее крупных детских приютов был Базановский, в который ежегодно поступало до тысячи подкидышей. Кроме того, в Иркутске действовали Александрийский детский приют и приют императрицы Марии Федоровны. Своим существованием они во многом обязаны были И.С. Хаминову, потратившему на них до 230 тыс. руб. Семейство Хаминовых выделило также средства для открытия в 1894 г. училища для слепых детей. В Сибири это было первое филантропическое заведение для физически неполноценных детей.

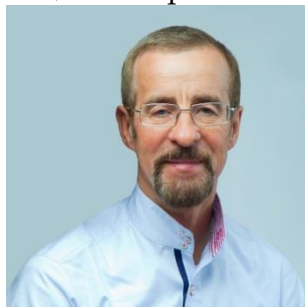


Фото В.В. Бронштейна

Виктор Бронштейн на пути к успеху

Виктор Бронштейн родился в городе Иркутске 1951 г. и всю жизнь отдал своему родному краю. Он окончил с отличием Иркутский государственный политехнический институт (ныне – ИРНИТУ) по специальности «инженер-механик». Во время обучения стал Ленинским стипендиатом. После окончания Института устраивается на работу на Иркутский радиозавод, где в кратчайшие сроки доказывает профессиональную пригодность, и быстро движется по карьерной лестнице. Сначала работает старшим мастером, а уже через полгода становится заместителем начальника сварочно-штамповочного цеха. В его подчинении находилось большой коллектив в количестве 60 человек. В течение непродолжительного времени уходит со всех административных должностей и создает на заводе первую в городе социологическую службу. Уровень его заработной платы снижается в два раза, но он продолжает усиленно развивать это направление. В этот же период работает преподавателем в научно-исследовательском Институте.

К окончанию аспирантуры впервые осваивает предпринимательскую деятельность. В 1981 г. покупает автомобиль «Волга», на котором перевозит людей в такси, то есть занимается частным извозом, который был запрещен законодательством СССР. В 1983 году становится кандидатом экономических наук по новой для того времени специальности «прикладная социология». В 35 лет получает должность заместителя директора, а затем – пишет две монографии по бригадному подряду, изданные в Москве в издательстве «Экономика», причём огромным, и неплохо оплаченным тиражом более 50 тыс. экз. Следующей важной производственной ступенью стала должность заместителя директора по экономическим вопросам уже другого

оборонного предприятия – «Востсибэлемент» в Свирске. На этой позиции он приобрёл бесценный опыт отстаивания интересов жизнедеятельности завода и работы со столичной властью.

В 1991 г. основывает предприятие «Сибатом». Период становления детища всей его жизни был очень тернист. Так он о нем говорит в своих воспоминаниях: «Становление фирмы было очень тяжёлым. Пришлось пройти через многочисленные предательства помощников, друзей-партнеров, а также жутковатые налоговые проверки, которые всегда могли завершиться разорительными штрафами, а то и уголовными делами. Я не предполагал, что, пройдя через суровые испытания становления фирмы, уже через несколько лет приобрету тысячи квадратных метров производственной недвижимости, построю немало квартир в родном городе. Обзаведусь недвижимостью в самой Москве, а ещё через десять лет после старта, займусь заброшенной ещё в детстве поэзией. А также культурно-просветительской, меценатской деятельностью и страстным коллекционированием картин и скульптур сибирских авторов. И уж совсем неожиданно для российских предпринимателей получу правительственные награды и высокое звание почётного гражданина родного города»[2].

Через непродолжительное время Виктор Бронштейн на деле доказывает, что забота о жителях родного края для него первостепенна, и что большую часть заработанных средств и других материальных ресурсов он отдаёт Иркутску. В 2000 г. журналом «Эксперт» В.В. Бронштейн был включён в список наиболее влиятельных региональных предпринимателей. В 2003 г. он инициирует и становится главным спонсором сооружения первого в России памятника драматургу Александру Вампилову. Ещё через пять лет входит в десятку самых богатых предпринимателей

Сибири. В 2005 г. Виктор Владимирович был инициатором и спонсором областного поэтического конкурса имени поэта Юрия Кузнецова, в 2010 г. – инициатором и спонсором установки первого в Иркутске памятника А.С. Пушкину. Инициатор и спонсор установки в Иркутске ряда мемориальных досок. Внёс особый вклад в восстановление Михаило-Архангельской Харлампиевской церкви (пожертвовал более 18 млн. руб.).

В 1998 г. Виктор Бронштейн задумывает реализовать еще в одном направлении. Видя трудности, которые переживают Иркутские художники, он решает их поддержать материально. Так зарождается основа главного проекта всей его жизни – картинной галереи. Постепенно его хобби переросло в глобальный проект, и уже в 2011 г. появляется первый зал галереи, где стали проходить первые выставки и вернисажи. Через несколько лет начинается глобальная реконструкция творческого пространства. Так этот проект перерастает в крупнейшую выставочную площадку региона. Всего в собрании около 2000 экспонатов. Среди них – графика и живопись сибирских классиков; работы молодых и признанных авторов из разных регионов России и других стран; бронзовая пластика бурятских мастеров. Этот проект можно смело назвать социальным, так как жителям Иркутской области за небольшие материальные средства предоставляется возможность посмотреть уникальные скульптуры и предметы живописи. Для Виктора Бронштейна главной целью является просвещение, поэтому он не зарабатывает деньги на этом, а наоборот дофинансирует. Он всегда идет в «ногу со временем», развивает все свои успешные начинания согласно требованиям прогресса.

К составляющим его успеха можно отнести правильное советское воспитание, наличие стартового капитала, служение семейным ценностям и традициям,

стремление к постижению нового, наличие тесных связей в деловом предпринимательском сообществе, готовность идти на риск в принятии управленческих решений. Он родился в обеспеченной семье, его отец на протяжении долгих лет являлся директором крупного предприятия «Иркутский мясокомбинат». Но Виктор не пошел по накатанной дорожке, и стал добиваться успехов кропотливым трудом. Его путь к успеху был тернист и долог. Не менее важную роль в становлении личности предпринимателя сыграло качественное техническое образование, которое помогло изнутри постичь производственные процессы. За его усердие и трудолюбие судьба нередко «поощряла» его испытаниями. Со всеми он успешно справлялся и уходил на несколько шагов вперед. Он всегда чувствовал проблемы людей, и никогда не был безучастлив к судьбе отдельно взятого человека. Виктор Бронштейн всегда чтит накопленный предками опыт и старался сохранить самобытность родного края, почитая и отдавая дань выдающимся деятелям культуры и искусства. Ему не присуще временщическое сознание. Всё то, к чему он имел прямое отношение, становилось монолитом на долгие годы. Его фигуру по значительности вклада можно сопоставить с купцом Александром Сибиряковым.

Александр Сибиряков и его вклад

Александр Сибиряков - российский предприниматель, меценат, исследователь Сибири. Принадлежит к шестому поколению династии известных купцов, которые считались самыми богатыми в регионе. Его отец Михаил Александрович Сибиряков (1815-1874) - купец I гильдии, владел золотыми приисками, заводами, пароходством и Бодайбинской железной дорогой, а его состояние оценивалось в 4 млн. руб.



Портрет А.М. Сибирякова

Он получил по тем временам хорошее образование. Сперва окончил гимназию, но на этом этапе

останавливаться не стал. Высшее образование получил в городе Цюрих, окончив Политехникум (рис. 1).



Рисунок 1. Здание Цюрихского Политехникума 1880-е гг.

Когда в 1874 г., на 59-м году жизни, умирает отец, Александр на правах старшего сына становится главным наследником. Он получает свою долю участия в промышленной компании и в компании Ленско-Витимского пароходства. Золотые прииски почти до конца XIX в. приносят Сибирякову стабильные доходы. Кроме того, он приобретает Александровский стекольный завод и писчебумажную фабрику. Александр молод, полон сил и желаний продолжать дело отца и в тоже время быть максимально полезным для своего Отечества. Город оценил его заслуги, присвоив ему в 1893 г. звание почетного гражданина Иркутска.

Целью его предпринимательской деятельности не являлось исключительно материальное обогащение. Он хотел

прославить свой родной край, делая Сибирь знаковым местом на земле, переломив недружественные сказания о ее удаленности, а следовательно, и провинциальности. Он активно развивал коммуникации в регионе: активно поддерживал строительство и расширение дорог и водных каналов, и как следствия, появление морской торговли. Его характеру были присущи упорство и жажда просвещения. Поэтому, когда ему довелось узнать о грядущей экспедиции шведского исследователя Арктики Нильса Норденшельда, которая ставила целью доказать возможность прохода по северному морскому пути, Александр Михайлович, недолго думая, согласился принять лично в ней участие. Сложно поверить, но Сибирякову на момент финансирования экспедиции ничего не

было известно о фигуре шведского исследователя. Он взвалил на себя тяжкое финансовое бремя в размере 40% от общей суммы, остальную часть поделили между собой Оскар Диксон – шведский предприниматель и Оскар II – король Норвегии.

Успех постиг экспедицию не сразу. Судно «Вега», на котором преодолевал Северный морской путь Норденшельд, подверглось обледенению. За 200 км до места назначения судно сковали льды. Через некоторое время А.М. Сибиряков предпринял попытку спасти положение, построив новое судно, но не доплыв до своего шведского коллеги, сам застревает во льдах. Но на следующий год судно успешно самостоятельно возвращается. На одной из площадей Стокгольма была установлена огромная стела, а 24 апреля ежегодно проходит национальный праздник, во время которого вспоминают не только Норденшельда, но и тех, кто финансировал его экспедицию, в том числе иркутянина Александра Сибирякова. Уже в Европе Норденшельд и Сибиряков впервые увидели друг друга и остались друзьями на всю жизнь[4].

Спустя несколько лет Александр Михайлович продолжает свою ученую миссию, исследуя устья рек Енисея, Печоры, Оби, побережья Охотского и Карского морей. На этом Александр Михайлович не останавливается, и предпринимает успешную попытку строительства дороги, которая в дальнейшем получает название «Сибиряковский тракт». По ней в кратчайшие сроки был организован перевоз жизненно важных грузов из Сибири в Печорский край. Для жителей эта возможность явилась настоящим спасением. Печорцы долгое время страдали от голода, цены на продовольственные товары первой необходимости, особенно, на продукты питания зашкаливали. После введения дороги в эксплуатацию, стоимость хлеба упала в три раза. Жители настолько

остались благодарны своему меценату, что присвоили ему народное почетное звание «благодетель всего Печорского края».

Немалое время Александр Михайлович уделяет науке: пишет статьи и путевые заметки об экспедициях, стремясь привлечь внимания государственной власти к развитию Сибирского региона. Получается это сделать у него не сразу, и достаточно длительный срок финансирование проектов ложилось на его плечи. Он неустанно пытается улучшить уровень судоходства на реке Ангара. Ему удается получить привилегию, благодаря которой организывает буксирное пароходство в порожистой части Ангары сроком на пять лет. А.М. Сибиряков проявляет волю, пытаясь справиться с водной стихией реки Ангары. По прошествии долгого времени ему этого сделать не удается, и он решает полностью ликвидировать данный проект, вложив в него ок 2 млн. руб.

Проследив профессиональный путь Александра Михайловича Сибирякова, можно с уверенностью сказать, что все его успехи дались не легко. Значительную роль в успехе его предпринимательской деятельности сыграло происхождение и значительные стартовые возможности. Благодаря правильному и в меру строгому воспитанию и острой тяге к получению новых знаний, Александр Михайлович постоянно развивался и приумножал свой капитал. Его вложения стали знаковыми для развития отечественной науки, их значение трудно переоценить потомкам. Он не боялся щедро жертвовать, и потом все потраченное возвращалось в многократном размере.

Заключение

Таким образом, на основании комплексного исследования и проведения сравнительно-сопоставительного анализа предпринимательской и благотворительной деятельности Виктора Владимировича Бронштейна и Александра Михайловича Сибирякова можно прийти к следующим результатам. Их сходство состоит в высокообразованном

интеллектуальном и творческом началах. У каждого имеется хорошее техническое образование. Они живут исключительно интересами родного края. В обоих случаях у героев имелись хорошие стартовые возможности для занятия предпринимательством. Но каждый из них не стал довольствоваться происхождением и «династийными» соображениями. Они развивали свой профессиональный путь самостоятельно.

А.М. Сибиряков и В.В. Бронштейн щедро жертвовали на развитие региона большие финансовые средства. Они не руководствовались принципом излишней бережливости и не были временщиками. Все их проекты монолитны и имеют долгосрочный путь развития. Одновременно с хорошо развитыми практическими способностями в области предпринимательства, они были учеными людьми, которые всеми средствами и возможностями тянулись к просвещению. В.В. Бронштейн создает первую в области социологическую службу, которая занимается уникальными исследованиями общественных групп. А.М. Сибиряков финансирует множество экспедиций, которые сделали огромный прорыв в развитии науки и принесли жителям разных местностей конкретные результаты в виде дорог, мостов и других объектов инфраструктуры. К их финансовому успеху можно отнести смелость принятия управленческих решений и отсутствие страха изменить жизнь к новому.

Виктор Бронштейн прошел долгий путь до создания прибыльных предприятий. Он успел поработать в государственном секторе экономики, продемонстрировав деловые качества, а после чего с приобретенными навыками отправился осваивать собственное дело. К успеху он шел на протяжении долгих лет, проходя через множество жизненных испытаний, но не боялся рисковать и начинать новое дело с чистого листа. Его предшественника Александра Сибирякова ожидало не меньше испытаний. Он

финансировал множество проектов, которые не сразу окупались и приносили дивиденды. Даже некоторые экспедиции оказывались убыточными. И он, не впадая в уныние, продолжал заниматься любимым делом, осваивая неизученные континенты и разрабатывая золотые прииски.

Несмотря на очевидные сходства, имелись и различия. Виктор Бронштейн и Александр Сибиряков жили в разные эпохи и имели нетождественные подходы к развитию родного края. В.В. Бронштейн обладает финансовой гибкостью, с легкостью находя в разноплановых проектах источники прибыли. Обладает высокой степенью устойчивости к разным и даже неблагоприятным условиям. Его бизнес успешно развивался и в эпоху СССР, и уже новой – демократической России. За несколько десятилетий он поменял несколько направлений деятельности, и все они приводили к успеху. Он активно идет в ногу со временем, улавливает мировые тренды развития. И конечно, главным фундаментом успехов является семья, которая готова поддержать его каждую минуту. Сибиряков обладал масштабным, геополитическим мышлением. Активно работал над достижением главной цели – развития транспортной инфраструктуры. Бронштейн видит значимость сохранения исторической памяти и наследия предшествующих поколений иркутских предпринимателей. Он делает большой упор на развитие культуры и образования. В.В. Бронштейн видит свою миссию в развитии и популяризации искусства, делая его более доступным для населения.

Кроме того, Александр Сибиряков внес большой вклад в развитие культуры и образования в родном крае. Например, в 1879 г. жертвует Томскому университету библиотеку поэта В.А. Жуковского, которая была ими приобретена за 2 тыс. руб. А по прошествии четырех лет, в 1883 г. направляет 10 тыс. руб. Академии наук на учреждение премии за лучшие работы по

истории Сибири. В 1882 г. он жертвует 50 тыс. руб. на учреждение в г. Иркутске Высшего технического училища. Вклад Виктора Бронштейна и Александра Сибирякова был по достоинству оценен современниками: в качестве общественного признания городская Дума присвоила им в разные годы звание «Почетный житель города Иркутска».

Список использованных источников и литературы

1. Бронштейн В.В. Лабиринты судьбы. Между душой и бизнесом. М.: Вече, 2015. 301 с.

2. Бронштейн В.В. Маятник бизнеса: между орденом и тюрьмой. М.: Вече, 2015. 413 с.

3. Бронштейн Виктор Владимирович // ИРКИПЕДИЯRU. Энциклопедия и новости Приангарья. URL: http://irkipedia.ru/content/bronshteyn_viktor_vladimirovich (дата обращения: 14.03.2024).

4. Гаврилова Н.И. Купеческий род Сибиряковых: страницы истории. Иркутск: Оттиск, 2022. 192 с.

5. Шахеров В.П., Гаврилова Н.И. «В пример и назидание потомкам»: очерки истории благотворительности в Иркутске. Иркутск: Издательство ИГУ, 2023. 188 с.

6. Шахеров В.П. Иркутск купеческий: История города в лицах и судьбах. Хабаровск: Издательский дом «Приамурские ведомости», 2006. 176 с.

IRKUTSK ENTREPRENEURSHIP THROUGH THE CENTURIES: PAST AND PRESENT

Vladimir Izmestev – 4th year student in the field of preparation “International Journalism”, Baikal State University, Izm02@yandex.ru

This article is devoted to a comparative analysis of the success stories of entrepreneurs of two eras: Alexander Sibiryakov - Irkutsk merchant of the 1st guild, gold miner, merchant of the 1st guild and Viktor Bronstein - modern Irkutsk entrepreneur, philanthropist and philanthropist. The study details the biographies and professional paths of each figure. Great emphasis is placed on comprehensive comparative analysis

Keywords:

patronage, charity, Alexander Sibiryakov, Victor Bronstein, merchants, Irkutsk, Siberia

СВЯЗЬ ПОКОЛЕНИЙ

ВКЛАД СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Незнайкина Ю.В.⁶⁷, Пачасуй Ю.В.⁶⁸

Статья посвящена оценке уровня развития предпринимательской деятельности и социально-ориентированных некоммерческих организаций в Волгоградской области. Рассматриваются успешные практики современных предприниматели, их связь с купечеством дореволюционной эпохи, причины и факторы успеха, вклад в развитие региона.

Ключевые слова:

меценатство, благотворительность, предпринимательство, дореволюционные предприниматели.

⁶⁷ **Незнайкина Юлия Владимировна** – студентка Волгоградского государственного университета, институт экономики и управления, направление «Экономика и бизнес-планирования», кафедра экономической теории, региональной экономики и предпринимательства. Электронная почта - eb-221_717278@volsu.ru; тел. +79616738195.

⁶⁸ **Пачасуй Юлия Викторовна** – к.э.н., доцент кафедры экономической теории, региональной экономики и предпринимательства Волгоградского государственного университета, кафедра экономической теории, региональной экономики и предпринимательства. Электронная почта - filatovajv@mail.ru; тел. +79616890504

Введение

Аналитические данные Федеральной службы государственной статистики свидетельствуют о снижении численности безработных в Волгоградской области. На конец 2023 г. фиксируется более 35 тыс. граждан, не обеспеченных занятостью, что меньше на 5,1 тыс. чел. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, когда безработных было зарегистрировано 40,4 тыс. И до недавнего времени эти показатели соперничали с населением типичных малых городов провинции, таких как Фролово и Урюпинск. Процентное отношение неработающих граждан в регионе составило 2,7%, что на полпроцента меньше, чем годом ранее - 3,2% соответственно. Тенденция текущего уменьшения безработицы в годовом исчислении свидетельствует о положительных изменениях на рынке труда, подтверждающих успешность граждан Волгоградской области в поиске рабочих мест.

Отчетливо прослеживается рост доходов, который Волгоградская область вносит в федеральный бюджет, числящийся в пределах 0,9 до 1,1 процента от общенационального ВРП в период с 2019 по 2023 годы. При анализе динамики за указанный период, номинальная величина ВРП области демонстрирует рост, составляя 1051,5 миллиарда рублей в 2023 году, что в 1,2 раза превышает показатель 2019 года. В том же году, при пересчете реальных цен, обнаруживается немного иная картина: прогресс составил 94,4% относительно 2019 и 96,3% соответственно 2020 года, выражая некоторое снижение реального производства[4]. Более того, область выделяется созданием значительной валовой добавленной стоимости в разных отраслях, преимущественно производство обработанных товаров, аграрный сектор, лесоводство, рыболовство и аквакультура, а также торговая деятельность, включая оптовую продажу и розничную, наряду с

ремонтom транспортных средств. В 2023 г. по этим направлениям сформировано 18,4%, 15,9% и 13,3% от совокупного ВРП соответственно.

Предпринимательство всегда служило тем двигателем прогресса и развития, который позволяет повышать качество жизни граждан и совершенствовать инфраструктуру с наименьшими производственными и трансакционными издержками. Значимый вклад в улучшение региона внесли крупнейшие предприниматели Волгоградской области.

I. Теоретический дискурс

История успеха крупнейших предпринимателей Волгоградской области и их вклад в экономику региона и России

Перед тем как анализировать деятельность, личность и вклад волгоградских предпринимателей, необходимо оценить в целом ситуацию с малым и средним бизнесом в Волгоградской области. Это можно сделать по числу работников региона, работающих на предприятиях МСП. Согласно данным Росстата[3], среднесписочная численность работников имеет устойчивую тенденцию к снижению, начиная с 2016 г. Особенно крупными были падения в начале 2020 г. в связи с пандемией коронавируса (на 10%), а также чуть меньшее снижение (на 8%) к началу 2023 г. Первое можно объяснить массовым переходом людей в самозанятые и популярностью дистанционной работы, а второе – миграционными процессами в современном мире. Общими причинами падения численности работников являются низкая инвестиционная активность бизнеса на всей территории России, что объясняется невозможностью долгосрочного планирования и как следствие отсутствием стабильности в функционировании и результатах деятельности предприятий, а также низкая конкурентоспособность экономических субъектов на фоне импортозамещения и подорожания товаров. Далее интерес

представляет собой статистика числа индивидуальных предпринимателей в разрезе видов экономической деятельности. На первом месте находятся ИП, занятые в сфере торговли и ремонта автотранспортных средств (37%), далее – транспортировка и хранение (16%) и сельское хозяйство (10%)[4]. Итак, в целом можно говорить о долговременном спаде в развитии предпринимательства в регионе, однако со стороны государства последнее время предпринимаются всевозможные меры по улучшению ситуации. Так, Корпорация МСП, институт по поддержке малого и среднего предпринимательства, совместно с Банком России с начала 2023 г. по состоянию на 31 августа в рамках программ стимулирования кредитования профинансировал волгоградских предпринимателей на 1,3 млрд. руб. На второе полугодие 2023 г. объем закупок крупнейших заказчиков вырос до 11,75 млрд. руб., или на 17% по сравнению с прошлым годом[6]. Госкомпания стремительно наращивают государственный оборонный заказ, что позволит создать в будущем стимулы для изменения понижательной тенденции и более активного становления предпринимательства в Волгоградской области.

Рассмотрим успешные практики современных предпринимателей региона. Начнем с Малашкина Александра Николаевича – в настоящее время президента корпорации «ВОЛМА», занимающейся производством отделочных материалов на основе гипса и цемента. По данным спецпроекта «Новостиволгограда.ру», на конец 2022 г. у предпринимателя насчитывалось 10 млрд. руб. чистых активов (+2 млрд. руб. за 2022 г.), выручка в размере 11,6 млрд. руб., и чистая прибыль 1,4 млрд. руб. в год[11]. Малашкин получил юридическое образование в Волгоградском государственном университете, а также окончил Высшую школу экономики по программе ExecutiveMBA и принимал

участие в собраниях элитных бизнес-школ США. Затем в 1995 г. создал оптовую компанию «Сервис-продукт», которая стала крупнейшей в регионе. С 1999 г. Александр Николаевич приобретает акции Волгоградского гипсового завода. Впоследствии он становится президентом данной компании и владельцем 50% акций. На данный момент это международная компания, имеющая 9 производственных площадок, включая одну в Республике Казахстан, и поставляющая продукцию на экспорт в 6 стран СНГ[11]. Параллельно с основной деятельностью в сфере производства отделочных материалов, предприниматель продолжает успешно заниматься развитием своего гостинично-ресторанного бизнеса[10]. Благодаря деятельности одного из самых популярных бизнесменов Волгоградской области, значительно улучшилась инфраструктура Волгограда: он первым развивает индустрию развлечений в форме постройки развлекательных центров для боулинга, ночных клубов, пивных ресторанов, многие из которых объединились в холдинг «ANM Group», динамично развивающийся в некоторых областях нашей страны. Также он проводит различные семинары и лекции в бизнес-сообществе и университетах.

Из причин успеха Малашкина можно выделить следующие: материальные трудности, вынудившие его проявить имеющиеся предпринимательские способности; активные занятия спортом (дзюдо, дайвинг, большой теннис) воспитали в юном бизнесмене силу воли, упорство и целеустремленность; наличие качественного образования в формате американских и российских высших школ, а также сочетание юридического и менеджерского образования, что является классическим набором для успешного предпринимателя.

Перейдем к еще одному известному, наверняка по всей России основателю, а также самому богатому человеку

Волгоградской области Самохину Андрею Павловичу. Он третий год подряд занимает эту позицию в рейтинге с чистыми активами 18,7 млрд. руб., выручкой 23,2 млрд. руб. и чистой прибылью 2,6 млрд. руб. Все показатели также находятся в фазе стабильного роста. Отметим, что на доходы предпринимателя не повлияли ни санкции, ни экономические трудности, образовавшиеся в 2022 г. Андрей Павлович получил образование в Волгоградском сельскохозяйственном институте по специальности «Зоотехния». В 2009 г. окончил московскую международную школу бизнеса по стратегическому и корпоративному управлению. Еще в 1984 г. Самохин начал свой трудовой путь в качестве зоотехника-селекционера, затем в 1990 г. на общем собрании работников плодосовхоза «Первомайский» был избран директором. Спустя некоторое время совхоз был переименован в Сады Придонья, после чего была зарегистрирована одноименная торговая марка. Андрей Павлович является 100%-ым владельцем пакета акций компании. Сейчас это перспективная компания - производитель напитков, успешно конкурирующая с основными российскими пищевыми компаниями. По данным отчетности на 2022 г., выручка составила 20,4 млрд. руб., а чистая прибыль - 1,5 млрд., активы оценивались в 10 млрд.[1]. В целом финансовое положение компании можно оценить как устойчивое, несмотря на некоторые претензии со стороны Росприроднадзора по несоблюдению требованиям охраны окружающей среды. Сады Придонья - не только всем известный сок, но и такие бренды, как «Золотая Русь», «Мой», «Nemoloko», «Спелёнок». Кроме того, помимо производственных предприятий, бизнесмен проводит селекционную работу и возводит суперинтенсивные сады. Можно заключить, что предприниматель выпускает продукцию в масштабах всей страны, что является важным фактом для

осуществления периодической поддержки со стороны государства.

Суммируя все вышесказанное, можно выделить следующие факторы успеха Самохина как предпринимателя: наличие профильного образования, позволившего ему на практическом опыте понимать, как лучше организовать производство; приверженность политических взглядов курсу, проводимому тогдашней властью (развитие совхозов); как и Малашкин, Самохин имеет степень МВА, что, безусловно, помогло ему принять правильные управленческие решения. Таким образом, оба предпринимателя являются высококвалифицированными специалистами в области менеджмента, кроме того, отлично знают свои отрасли, благодаря профильному образованию. Все это помогло создать уникальные бизнес-решения для улучшения инфраструктуры и повышения узнаваемости региона, в том числе, появилась возможность выйти на международный рынок.

Волгоградская область существенно улучшает социальную сферу, благодаря активизации деятельности субъектов малого и среднего бизнеса, содействует образованию среднего класса, формированию активной гражданской позиции. Внося существенный вклад в повышение уровня жизни жителей, предпринимательство также гарантирует предложение широкого спектра товаров и услуг. Эффективность малого и среднего предпринимательства прямо отражается на количестве рабочих мест и общем качестве жизни населения региона. Отслеживая динамику предпринимательской активности в Волгоградской области, регистрируем изменение численности организаций малого и среднего бизнеса за период с 2021 по 2023 г. В этом контексте, общее количество субъектов МСП выросло с 81989 в 2021 г. до 83 304 к 2023 г., на что указывают статистические данные. В частности, количество микропредприятий выросло с

78739 до 80223 за этот трехлетний период. Тем не менее, доля малых предприятий зафиксировала незначительный спад с 3030 до 2881, тогда как средние предприятия также продемонстрировали убыль - их количество сократилось с 220 до 200. Налицо увеличение количества индивидуальных предпринимателей - с 51465 в 2021 г. до 53905 к 2023 г. Замечено сокращение численности юридических лиц с 30524 до 29399 за анализируемый промежуток времени. Параллельно, наблюдается снижение среднесписочной численности работников субъектов МСП - если в 2021 г. число таковых составляло 211592, то к 2023 г. показатель упал до 201560, что может сигнализировать о различных экономических трендах, воздействующих на региональный рынок.

Тем самым, отмечается стагнация бизнес-активности на территории Волгоградской области, при этом она заметно отстает от показателей, представленных другими субъектами Российской Федерации, а также сильно уступает странам с высокоразвитой рыночной экономикой. В этих странах экономическую динамику определяет предпринимательский сектор, который стимулирует значительную часть занятости населения и способствует основной доле в формировании ВВП. Учитывая эти данные, приходим к выводу, что Волгоградская область не полностью реализует существующие ресурсы для увеличения производства товаров и услуг, а также не в полной мере реализует имеющийся потенциал для повышения уровня занятости и увеличения доходов населения. Таким образом, стратегия государственного регулирования экономических процессов в Волгоградской области акцентирует внимание на прогрессе и адекватной поддержке малого и среднего бизнеса. Эта политика, целенаправленно ориентированная на конкурентоспособность и инновационное развитие, способствует формированию условий для технологического

возрождения производственной структуры региона. Результатом данных мер является не только усиление экономического потенциала, но и существенное улучшение общего уровня жизни за счет динамичного и надежного роста экономики.

II. Практический дискурс

Оценка развития меценатской и благотворительной деятельности в Волгоградской области

В 2019 г. были заложены основы для развития благотворительности в России, что отражается в Концепции, утвержденной Правительством РФ 15 ноября (документ № 2705-р), и в Плане мероприятий, ратифицированном 11 декабря того же года (документ № 11424п-П44). Упомянутая Концепция, действующая до 2025 г., и сопутствующий План мероприятий для периода 2019-2020 гг. представляют собой стратегическую программу, наметившую направления для расширения и стимулирования благотворительной активности среди НКО и гражданских инициатив, а также инициирующую вовлечение широких слоев населения в благотворительное движение. Важность детализации подходов к благотворительной деятельности и укрепления её прозрачности, включая внедрение цифровых технологий, в данных документах нельзя недооценивать. Особое внимание заслуживает то, что активность населения в сфере благотворительности отражает глубину и зрелость гражданского общества. Интеграция различных методов стимулирования и освещения этой сферы в указанных нормативных актах показывает интерес государства в поддержке и развитии благотворительности как важного социального института, что коррелирует с уровнем социального развития страны.

Жители Волгоградской области сталкиваются с множественными социальными трудностями, требующими для своего разрешения объединения усилий и аллокации значительных резервов. В области сформировалась

обстановка, при которой успешное преодоление глубоко укоренившихся проблем стало возможным исключительно через эффективную координацию действий и мобилизацию доступных материальных, человеческих и финансовых ресурсов. Меценатская деятельность отличается от благотворительной тем, что первая рассчитана на ограниченные сферы применения: в первую очередь, искусство, наука и литература. Развитие меценатской и благотворительной деятельности в Волгоградской области можно проанализировать по данным отчетов о деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций области, а также сведений Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области.

Анализ политики в сфере благотворительной деятельности на территории Волгоградской области позволяет прийти к следующим выводам. За период с 2019 по 2023 г. среднесписочная численность сотрудников в социально ориентированных некоммерческих организациях (СОНКО) Волгоградской области изменялась скачкообразно: с 14 до 16,5 к 2023 г., однако в 2021 г. последовал упадок до 10,9 чел. При рассмотрении финансовых показателей, выделенных СОНКО, наблюдаем стабильный рост с 2068,74 тыс. руб. в 2019 г. до 2869,24 в 2023 г. Денежное пособие, выделяемое организациям, выросло с 318,05 тыс.руб. до 439,83, тем самым подчеркивая укрепление финансовой поддержки. Также приведем данные Комитета информационной политики Волгоградской области. Согласно реестру, на данный момент в регионе насчитывается 992 СОНКО[9]., из них 230 получают государственную поддержку[8].

Рассмотрим основные виды деятельности таких организаций: культура, духовная нравственность и воспитание молодежи; создание произведений искусства; организация

спортивных соревнований, в том числе для лиц с ограниченными возможностями здоровья; гражданское и патриотическое воспитание, защита гражданских прав. С точки зрения законодательства, закон Волгоградской области подчеркивает признание целей осуществления благотворительности в Федеральном законе, однако вместе с тем называет еще 11 целей, которые представляют собой конкретизацию, удобную для повседневной практики. Кроме того, в законе «Об инновационной деятельности в Волгоградской области» от 2004 г. указано, что финансирование инновационной деятельности из внебюджетных источников может осуществляться как на возвратной основе, так и на безвозвратной, то есть в форме пожертвований или благотворительной деятельности[2]. Таким образом, можно сделать вывод о застое в благотворительной деятельности и необходимости стимулирования этой сферы со стороны государственных структур. Тем не менее, закон предусматривает оказание материальной поддержки для осуществления социально значимых проектов в виде благотворительных пожертвований, что дает надежду на возрождение культуры благотворительной и меценатской деятельности.

Сравнительный анализ современного предпринимателя с дореволюционным соотечественником

Конечно, говоря о дореволюционных предпринимателях, следует в первую очередь упомянуть представителей купечества. Один из них, Акинфий Прокофьевич Конякин, проживал в Царицынском округе, селе Пришиб (в настоящее время город Ленинск Волгоградской области). Он рано осиротел и во время странствий оказался в Пришибе, где местные купцы заметили его невероятную способность торговать. Сначала он торговал пирожками на пристани, затем был коробейником, а грамоте научился во время посещения церкви. Так Конякин ступил на

купеческую стезю. Предприниматель смог оставить после себя большое наследство и стать достаточно образованным человеком для его круга общения[7].

Ярким примером среди предпринимателей является и Василий Фёдорович Лапшин, в прошлом скромный начинающий смазчик на железнодорожных путях, который к началу двадцатого столетия трансформировался в заметную фигуру бизнес-сферы. Из сырых кондитерских изделий, полученных напрямую с производства без упаковки, он формировал товар, готовый к продаже, обеспечивая его доходной перепродажей со значительной наценкой. Развитие предпринимательской жилки привело к владению рядом предприятий: лесопильный бизнес и кондитерская фабрика в Волгограде, ныне известная как «Конфил», стали частью его империи. Кроме того, Лапшин присоединился к когорте крупнейших собственников паровой компании «Русь», доминирующей на волгодонском пути. Реализация своей страсти к общественной работе нашла отражение в занятии постов гласного Городской Думы и Земского собрания, а также исполнении обязанностей Городского головы, тем самым утверждая его статус как уважаемого гражданина.

Среди ярких представителей предпринимательского сообщества следует отметить Василия Алексеевича Воронина - основателя Торгового дома "Воронин В. и Сыновья", который представлял собой значительное собрание предприятий, охватывающих маслобойный завод с объемом операций в 320 тыс. руб. ежегодно, а также сеть магазинов, лавочек и разветвленную структуру складских помещений, рассеянных по разным населенным пунктам. Инфраструктура, связанная с этим бизнесом, включала гостиничный комплекс "Столичные номера" с прибыльным рестораном, заслужившим

репутацию лучшего в городе, плюс аренда коммерческих площадей на первых этажах. Украшением этого архитектурного ансамбля являлась театральная площадка "Буф", пользовавшаяся популярностью среди местной богемы. Коммерческая активность великолепного ресторана зала "Столичных номеров" в преддверии официального открытия Царицынской товарно-сырьевой биржи в 1901 г. сыграла роль неофициального торгового центра, где закладывались основы стоимости рыбы, соли, керосина, а затем и продукции лесопилки на всероссийском внутреннем рынке.

Последующее поколение предпринимателей, внук и сын Василия Воронина, существенно углубили фамильное дело, учредив кожевную мануфактуру в поселении Дубовка, Приобрели они также пятиэтажное строение коммерческого учебного заведения, а также сооружения реальной школы и собственность Азовско-Донского банка, в истории известного как "Дом Божескова". Выходцы из рода Ворониных оказали неоценимую поддержку медицинской отрасли Царицына, где в 1892 г. по рекомендации общественного объединения врачей в соавторстве с Константином Ворониным и Григорием Серебряковым инициировали строительство родильного дома. После в 1901 г. здание было предоставлено на благо горожан. Константин Воронин также объявил о своем намерении создать лечебницу на 50 мест, которую впоследствии передаст в распоряжение местной общины. Госпиталь, именованный в честь Императора Александра II, открыл свои двери для пациентов в 1905 г., занимая более 12 тыс. кв. м, объединял основное строение и дополнительный барак. Больничный комплекс периодически расширялся - общежитием для сотрудников, двумя одноэтажными корпусами и парой служебных конных с возами для вызовов. Старший Воронин, Александр, заслужил

звание Почетного опекуна данного медицинского заведения и был включен в число членов Царицынской муниципальной медико-санитарной директивной Комиссии.

Проведем сравнительный анализ деятельности А.П. Конякина и А.Н. Малашкина - директора компании «ВОЛМА». Первое, на что хотелось бы указать, тяжелое в материальном плане детство. Малашкин переехал в Москву в молодом возрасте, обзавелся семьей, соответственно, денег не хватало, что вынудило будущего предпринимателя искать нестандартные способы заработка. Конякин вообще был сиротой, один переехал в другой город и благодаря своей смекалке смог получить доверие местных купцов и начать развиваться в этом направлении. Во-вторых, оба предпринимателя, так или иначе, взаимодействовали с иностранными конкурентами и товарищами. Малашкин получил степень MBA в США, а Конякин на съезде предпринимателей в Брюсселе удостоился золотой медали. Думаю, что внедрение западного опыта ведения предпринимательской деятельности позволило взять самые лучшие практики из зарубежья и успешно внедрить их в систему работы предприятий в России. Наконец, нельзя не отметить воспитание обоих предпринимателей. Малашкин профессионально занимался спортом и выделял роль отца в становлении его как человека волевого и стойкого. Окружение Конякина в лице купцов села Пришиб привило ему все качества, необходимые для успешного становления в качестве торгового человека.

В целом можно заключить, что даже спустя столетие между портретом современного и дореволюционного предпринимателя существует немало общих черт. Оба рассмотренных в качестве примера деятеля в области торговли уже в молодом возрасте смогли воспользоваться теми социальными лифтами, которые на тот момент виделись перспективными.

Также отмечу огромную роль воспитания, ведь оно помогает с малых лет привить будущим предпринимателям навыки планирования, управления и продаж. Малашкин и Конякин, каждый в свое время, смогли значительно улучшить инфраструктуру региона, внося неопределимый вклад в развитие Волгоградской области.

Заключение

Таким образом, положение современного предпринимательства в Волгоградской области характеризуется такими тенденциями как: уменьшение численности работников, занятых на малых и средних предприятиях, а также уменьшение общего числа предпринимателей в регионе. Тем не менее, более активная предпринимательская инициатива граждан поддерживается примером успешных бизнесменов региона и мерами государственной поддержки. В работе рассмотрены два современных предпринимателя, лидеры в рейтинге по размерам активов, годовой выручки и чистой прибыли. Малашкин Александр Николаевич и Самохин Андрей Павлович, ведущие свою деятельность в самых перспективных отраслях экономики региона, истории успеха которых показывают, что существуют некие общие тенденции и тренды в становлении их личности в качестве бизнесменов. Сходства в воспитании и жизненных ситуациях, которые сформировали этих людей как предпринимателей, можно наблюдать, анализируя опыт представителей купечества в дореволюционную эпоху. Развитие меценатской и благотворительной деятельности предпринимателей в единстве с их коммерческим успехом позволит значительно улучшить качество жизни населения, выступающее индикатором развития региона.

Список источников и литературы

1. Годовые отчеты ОАО Сады Придонья. URL:

<https://www.disclosure.ru/issuer/3403014273/> (дата обращения: 07.02.2024).

2. Закон Волгоградской области «Об инновационной деятельности в Волгоградской области». URL: http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?doc_itself=&backlink=1&nd=143011351&page=1&rdk=4#I0 (дата обращения: 07.02.2024).

3. Информация для ведения мониторинга социально-экономического положения субъектов Российской Федерации. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11109> (дата обращения: 05.02.2024).

4. Основные показатели деятельности индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности в 2022 г. URL: https://34.rosstat.gov.ru/small_and_medium_enterprises (дата обращения: 05.02.2024).

5. Официальный сайт компании «ВОЛМА». URL: <https://www.volma.ru/> (дата обращения: 05.02.2024).

6. Предприниматели Волгоградской области получили с начала года финансовую поддержку в рамках НГС на 4,5 млрд. рублей. URL: https://corpmsp.ru/pres_slujba/news/predprinimateli_volgogradskoy_oblasti_poluchilis_nachala_goda_finansovuyu_podderzhku_v_ramkakh_ngo/ (дата обращения: 05.02.2024).

7. Пришибинские купцы. URL: <https://xn--80aiclbbsnghpgw1b5g.xn--p1ai/Article/?id=20945> (дата обращения: 09.02.2024).

8. Реестр социально ориентированных некоммерческих организаций - получателей государственной поддержки. URL: https://inform-old.volganet.ru/reestr_sonko.php (дата обращения: 07.02.2024).

9. Реестр социально ориентированных некоммерческих организаций, сформированный в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2021 г. N 1290. По состоянию на

09.02.2024

г.

URL:

<https://data.economy.gov.ru/analytics/sonko/region/77> (дата обращения: 09.02.2024).

10. Рейтинг самых богатых людей по версии GlobalMedia. URL: <https://global-volgograd.ru/person/money> (дата обращения: 07.02.2024).

11. Спецпроект «Новостиволгограда.ру» ТОП богатых волгоградской области. URL: <https://novostivolgograda.ru/tilda/2023-10-05/top-100-samyh-bogatyh-biznesmenov-volgogradskoy-oblasti-v-2023-godu-3060883> (дата обращения: 07.02.2024)

CONTRIBUTION OF MODERN ENTREPRENEURS TO THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE VOLGOGRAD REGION

Yulia Neznaikina - student at Volgograd State University, Institute of Economics and Management, direction “Economics and Business Planning”, Department of Economic Theory, Regional Economics and Entrepreneurship. Email - eb-221_717278@volsu.ru; tel. +79616738195.

Yulia Pachasuy - Candidate of Economics, Associate Professor, Department of Economic Theory, Regional Economics and Entrepreneurship, Volgograd State University, Department of Economic Theory, Regional Economics and Entrepreneurship. Email - filatovajv@mail.ru; tel. +79616890504.

The article is devoted to assessing the level of development of entrepreneurial activity and socially-oriented non-profit organizations in the Volgograd region. The successful practices of modern entrepreneurs, their connection with the merchants of the pre-revolutionary era, the reasons and factors for success, and their contribution to the development of the region are considered.

Keywords:

patronage, charity, entrepreneurship, pre-revolutionary entrepreneurs

СВЯЗЬ ПОКОЛЕНИЙ

ВКЛАД НИКОЛАЯ ИВАНОВИЧА БОРЦОВА В РАЗВИТИЕ ЛЕБЕДЯНСКОГО РАЙОНА ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Толчеева М.М.⁶⁹, Логунова И.В.⁷⁰

В водовороте бурной эпохи, ознаменованной революционными потрясениями и стремительными переменами, судьба Н.И. Борцова сплелась с его родным городом. Его автобиография является ценнейшим опытом человека, который смог пробиться из обычной семьи в высший свет и внести огромную лепту в развитие инфраструктуры своего родного города. Данная статья – дань уважения памяти Николая Ивановича.

Ключевые слова:

предпринимательская деятельность, меценатство, Борцов, Лебедянь, «ОАО Лебедянский», Липецкая область

⁶⁹ Толчеева Мария Михайловна – студентка 2-го курса бакалавриата (направление «Экономика», программа «Финансы и кредит») Липецкого филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» 398050, Липецкая область, г. Липецк, ул. Интернациональная, д. 12Б; тел. +79005966360, E-mail - tolcheeva2004@gmail.com

⁷⁰ Логунова Инна Викторовна – доцент кафедры «Менеджмент и общегуманитарные дисциплины», кандидат исторических наук, Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, 398050, г. Липецк, ул. Интернациональная, 12Б. +79050438719, E-mail - IVLogunova@fa.ru

Николай Иванович Борцов родился 8 мая 1945 г. в городе Лебедянь. Его рождение пришлось на послевоенную эпоху, которая отличается своим крайне неблагоприятными условиями для возвращения детей. Дети, которые родились в 1945 г., росли в бесконечном восстановлении послевоенной разрухи. Их семьям приходилось сталкиваться с огромным количеством трудностей: экономика была разорена войной, что привело к нехватке продовольствия и жилья; семьи жили в тесноте и бедности из-за разрушенных домов и переполненных квартир, детям приходилось помогать для своего же благосостояния, например, собирая урожай на полях или собирая металлолом; голод и недоедание были распространены, приводя к заболеваниям у детей; замаскированные минные поля и другая скрытая, вышедшая из строя военная техника; трудности в обучении из-за нехватки учебников.

Детей послевоенной эпохи окружали мрачные и депрессивные виды, но даже в такие времена они находили в себе силы верить в быстрое восстановление страны, находили надежду в завтрашнем дне, что такого ужаса больше никогда не произойдёт. «Трудные времена порождают сильных людей», - этой крылатой фразой можно описать жизненный путь Николая Ивановича Борцова. Следуя за многими другими детьми, которые были вынуждены начать работать рано, Николай уже после 8 класса перешёл в вечернюю школу, чтобы иметь возможность подрабатывать и помогать своей семье, которая состояла из бабушки и мамы. На Борцове, как на главном помощнике, держалась вся семья, так как поддержки от кого-либо ещё ждать не было возможности. Отец погиб на фронте, поэтому обеспечение себя и своей семьи средствами пришлось брать в свои руки. Официально он устроился в 16 лет грузчиком на макаронной фабрике, пока учился в Мичуринском технологическом техникуме, а в 1969 г. его окончил по

специальности «Оборудование предприятий консервной промышленности» как «техник-технолог». После техникума Николай отслужил в армии в танковой дивизии, позже устроился на инструментальном заводе в Лебедяни. Именно этот завод послужил толчком Николаю Ивановичу как предпринимателю, так как на нём Борцов поднялся с мастера до начальника цеха.

Когда Борцов в 1980 г. закончил Московский Всесоюзный финансово-экономический институт по специальности «Планирование промышленности», его назначили директором завода. По словам самого Николая Ивановича, его жалела вся Лебедянь, так как ни у кого уже не было веры в то, что эту «развалину» каким-либо образом можно восстановить. До него на должности директора завода успело смениться, по крайней мере, 6 человек, и всё из-за плохой дисциплины работников и некачественного менеджмента. План Лебедянским заводом не выполнялся на протяжении нескольких лет. Методы управления Николая Ивановича сильно отличались от его предшественников. Он умел в нужное время уловить то, что сможет в будущем «выстрелить» и принести прибыль. После небольшого оживления производства, Борцов принялся вводить инновации, конечно, не без помощи «сверху». После проверки завода министром Минплодоовощхоза последний сам предложил Николаю помощь, а тот и не отказался. «Министру всё понравилось, – рассказывал Н.И. Борцов, – и он у меня спросил: «Чем тебе помочь?» Я ему говорю, что видел на ВДНХ шведскую линию для розлива соков Tetra Pak и хочу её приобрести для нашего завода. Он говорит: «Считай, она твоя»[3]. Министр оказался человеком слова и пообещал Николаю Ивановичу доставить линию розлива в Лебедянь, хотя реализации этого плана препятствовали люди с более высоких должностей. Когда на ВДНХ приехал М.С. Горбачёв, начал решаться вопрос о том,

какой регион достоин заполучить такое дорогое удовольствие как линия Tetra Pak. После того как министр Минплодоовощхоза предложил кандидатуру Лебедяни, Горбачёв и его коллеги были удивлены и сперва даже не припомнили, где находится Лебедянь. Многие из них заняли такую позицию, что Лебедянь – «дыра Липецкой области», и что если уж и ставить шведскую линию розлива, то лучше в Москве. В результате многочисленных споров министр добился положительного решения, и линию Tetra Pak все-таки доставили в Лебедянь.

Проблема оказалась намного масштабнее, так как никто не верил не только в завод Борцова, но и в Лебедянь в целом. И только вера, мотивация, предпринимательская жилка и чутьё такого «красного директора», как Николай Иванович, помогли добиться пика расцвета сокового завода. Николай Иванович с сыном Юрием были главными инвесторами на соковом заводе, и через какое-то время их инвестиции окупились сполна, бесспорно, во многом благодаря установлению линии Tetra Pak. Прибыль с акций и продаж Лебедянского завода позволила повысить оплату труда сотрудникам до размеров, коих никогда не было на данном предприятии. После поднятия зарплаты заметно увеличилось число претендовавших на рабочие места в ОАО «Лебедянском». Это негативно отразилось на отношениях Борцова с другими предпринимателями, так как люди стали уходить с их заводов для того, чтобы устроиться на работу в ОАО «Лебедянский». Из-за этого Борцову пришлось издать приказ об ограничении приёма на работу. «Я всегда так думал: завод всех кормит, и чем больше ты ему даёшь, тем больше должен получать», – рассказывал Н.И. Борцов[3].

Из-за процветания предприятия Николая Ивановича его партнерами становились такие крупные, имеющие мировую известность компании как Coca-Cola, PepsiCo, Nestle и другие. С такими

партнерами ОАО Лебедянскому нужно было выходить на новый – международный – уровень. Для этого Николай и Юрий Борцовы распределили между собой обязанности: Николай как гендиректор управляет заводом, а Юрий – руководит стратегией развития предприятия. Кропотливый труд Николая Ивановича над своим предприятием в течение двух с лишним десятков лет, его профессионализм и трудолюбие прославились на всю Липецкую область, что способствовало избранию Борцова депутатом Государственной Думы IV созыва (в 2003 г.), V созыва (в 2007 г.), VI созыва (в 2011 г.), VII созыва (в 2016 г.).

В 2010-е гг. показатели ОАО Лебедянского приняли уже другие масштабы: средства завода составляли примерно 30% на соковом рынке России. Производственные комплексы из разных регионов – Липецкой, Новосибирской областей, Санкт-Петербурга – были включены в структуру завода Н.И. Борцова. ОАО «Лебедянский» производил каждую третью упаковку сока, который продавался через более чем 15 филиалов в России и странах СНГ, обеспечивая рост продаж. Дополнительным направлением деятельности ОАО «Лебедянский» являлась «оптовая торговля пищевыми продуктами, включая торговлю детским и диетическим питанием и прочим гомогенизированными пищевыми продуктами» и «розничная торговля в неспециализированных магазинах...»[5].

Николай Иванович Борцов известен не только выдающимися результатами в предпринимательской деятельности, но и своей благотворительностью, что позволяет называть его меценатом. Он основал несколько благотворительных фондов, крупнейшим из которых являлся благотворительный «Фонд Борцовых», который предоставлял разнообразную социальную помощь нуждающимся. Николай Иванович уделял особое внимание восстановлению и реставрации святынь Лебедянского края, а также

активно участвовал в социально-экономической и политической жизни своего избирательного округа. Он помогал многим медицинским муниципальным учреждениям, в частности Краснинским, Лебедянским, Данковским и Становлянским районным больницам с оборудованием за счёт средств из собственного благотворительного фонда. Борцов добросовестно выполнял пожелания своих земляков, например, в 2019 г. помог в строительстве нового моста. Это позволило сохранить от разрушения параллельно расположенный старый Казённый мост, построенный в 1910 г. саратовской конторой «Братья Грингоф», по которому было открыто пешеходное движение (сам мост признан памятником исторического наследия). Поддержка больниц, школ, домов творчества, детских садов – основная статья расходов Фонда Борцовых. Она включает покупку мебели, оргтехники, ремонт, благоустройство, спортивные площадки, дворы и ремонт улиц, помощь липецким храмам и монастырям. В числе населенных пунктов – Данков, Доброе, Красное, Становое, и, конечно, родная Лебедянь. На все это только в 2016 г. было потрачено свыше 30 млн. руб. За время своего существования Фонд рассмотрел более 3800 обращений, размер оказанной материальной поддержки составил более 100 млн. руб. В общей сложности ОАО «Лебедянский» и фонд тратили на благотворительность более 30 млн. руб. ежегодно. Стала традицией организация ежегодных поездок детей из проблемных семей в Великий Устюг, на родину Деда Мороза. Много средств выделялось и на поддержку науки и образования. Ежегодно вплоть до 2014 г. к 9 Мая фонд и ОАО «Лебедянский» выделяли около 5 тыс. подарков ветеранам войны, помогали восстанавливать памятники погибшим в городах и районах области. К сожалению, после смены учредителя (с Борцова на других лиц) деятельность фонда постепенно стала угасать, и тот был закрыт в 2014 г.

Борцов был родом из обычной семьи, поэтому сельское хозяйство играло большую роль в его жизни. Не удивительно, что в Государственной думе он был заместителем председателя Комитета Государственной Думы именно по аграрным вопросам. Он всегда хотел лучшего простому работающему народу, поэтому активно участвовал в разработке поправок, связанных с сельским хозяйством, и разрабатывал проекты по развитию АПК в России. Главная задача депутата – стараться принять такие решения, которые облегчили бы жизнь населению города или государства. На своём посту заместителя Комитета Государственной Думы Николай Иванович чётко следовал этой задаче. Он помогал многим медицинским муниципальным учреждениям, в частности Краснинским, Лебедянским, Данковским и Становлянским районным больницам с медицинским оборудованием за счёт средств из собственного благотворительного фонда. Своим желанием помочь Николай Иванович охватывал всю Липецкую область. Меценат вкладывал большое количество средств в развитие социальной сферы, чтобы обеспечить детей безопасными и красивыми площадками, всех жителей городов – зелёными и свежими скверами, многодетные семьи – поддержкой, а храмы и монастыри – пожертвованиями. Можно назвать целые сферы, в которые Борцов направлял средства для поддержания стабильности:

- *образование*: оказывал помощь школам, выделял средства для обновления классных комнат, мебели, интерьера; на бесплатное питание школьников; на строительство школ и иных детских образовательных учреждений;

- *здравоохранение*: оказывал помощь больницам, выделяя средства на ремонт самих учреждений и на новое оборудование для поддержания здоровья граждан;

- *культура*: поддерживал театры и музеи;

- *помощь детям*: обновление детских площадок, выделение средств на образование одарённых детей;

- *поддержка ветеранов*: выделял средства на обеспечение ветеранов социальной и медицинской помощью.

За свою долгую и упорную работу Николай Иванович Борцов получил множество наград, включая: Орден Ленина (1991), Орден Почёта (2003) и Золотую медаль Министерства сельского хозяйства РФ за вклад в развитие агропромышленного комплекса. В 2008 г. меценату было присвоено звание лауреата национальной премии имени П.А. Столыпина за личный вклад в аграрную политику в регионе. Также за активное участие в восстановлении разрушенных храмов Липецкой и Елецкой епархии его наградили Патриарх Московский и Всея Руси Алексей - II степени орденами Преподобного Сергия Радонежского (2004) и Преподобного Серафима Саровского III степени (2007).

Николая Ивановича Борцова не стало 23 апреля 2023 г., он ушёл на 78-м году жизни. Похоронили мецената на старом Преображенском кладбище. Невозможно описать словами, как потрясло всю Липецкую область неожиданное и очень грустное известие о его уходе. Николай Иванович внес огромный вклад в развитие Лебедяни, способствовал продвижению Липецкой области в России. Фамилия Борцов происходит от слова «борец», что очень подходит Николаю Ивановичу. Никто не

верил в успех ОАО «Лебедянский», однако благодаря проложенному Борцовым пути завод в короткие сроки достиг национального уровня и вышел на международный рынок, имея много зарубежных партнеров. В памяти жителей Липецкой области Борцов Николай Иванович запомнился, как честный и бескорыстный предприниматель, рвущийся к победе, как настоящий боец. По словам губернатора Липецкой области Игоря Артамонова, Борцов был «патриотом своей страны, готовым всегда прийти на помощь тем, кто в этом нуждается»[4].

Список источников и литературы

1. Борцов Николай Иванович. URL: http://лебедян.рф/index.php/Борцов_Николай_Иванович (дата обращения: 13.03.2024).
2. История успеха Николая Борцова. URL: https://vk.com/wall-87392160_1004 (дата обращения: 13.03.2024).
3. На других он денег не жалел // Первый номер. URL: <https://pervynomer.ru/2023/05/nadrukih-on-deneg-ne-zhalel/> (дата обращения: 13.03.2024).
4. Ушёл из жизни Николай Борцов // Липецкая газета. URL: <https://lg.lpgzt.ru/aticle/ushyel-iz-zhizni-nikolay-bortsov.htm> (дата обращения: 13.03.2024).
5. Фонд «Благотворительный фонд Борцовых». URL: https://www.audit-it.ru/contragent/1044800062493_fond-blagotvoritelnyy-fond-bortsovykh (дата обращения: 13.03.2024).

NIKOLAI IVANOVICH BORTSOV'S CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT OF THE LEBEDYANSKY DISTRICT OF THE LIPETSK REGION

Maria Tolcheeva– 2nd year undergraduate student (Economics, Finance and Credit program) Lipetsk branch of the Federal State Budgetary Educational Institution "Financial University under the Government of the Russian Federation" 398050, Lipetsk region, Lipetsk, Internatsionalnaya str., 12B; tel. +79005966360, E-mail - tolcheeva2004@gmail.com

Inna Logunova– Associate Professor of the Department of Management and General Humanitarian Disciplines, Candidate of Historical Sciences, Lipetsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, 398050, Lipetsk, Internatsionalnaya str., 12B; tel. +79050438719, E-mail - IVLogunova@fa.ru.

In the maelstrom of a turbulent era marked by revolutionary upheavals and rapid changes, N.I. Bortsov's fate became entwined with his hometown. His autobiography is the most valuable experience of a man who was able to break out of an ordinary family into the upper world and make a huge contribution to the development of the infrastructure of his hometown. This article is a tribute to the memory of Nikolai Ivanovich.

Keywords:

entrepreneurial activity, patronage, Bortsov, Lebedyan, «Lebedyansky» JSC, Lipetsk region

СВЯЗЬ ПОКОЛЕНИЙ

СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ ГАЛИЦКИЙ - ПРИМЕР ДЛЯ БУДУЩИХ ПОКОЛЕНИЙ

Щетинская А.И.⁷¹, Золотова Е.А.⁷²

Сергей Николаевич Галицкий - российский предприниматель, основатель сети «Магнит» родился в 1967 г., президент и владелец футбольного клуба «Краснодар» и почётный гражданин города Краснодара. По оценке журнала «Forbes», в 2023 г. состояние С. Н. Галицкого составило \$3,2 млрд., что подняло его на 905-е место в рейтинге богатейших людей планеты и 32-е место в рейтинге российских миллиардеров. 13 сентября 2011 г. указом губернатора Краснодарского края Сергей Николаевич Галицкий был удостоен звания «Герой Труда Кубани». В 2017 г. президент РФ Владимир Путин наградил бизнесмена Почетной грамотой за заслуги в развитии предпринимательства, активную общественную деятельность и многолетнюю добросовестную работу. Сергей Галицкий завоевал сердца людей Краснодарского края, проводя не только успешную предпринимательскую, но также беспрецедентно важную для родного региона меценатскую деятельность. Изучение образа мыслей и факторов достижения успеха Сергея Николаевича Галицкого способны взрастить новое поколение предпринимателей, которые будут с такой же гордостью и уважением отдавать родной земле дань за то, что смогли на ней построить.

Ключевые слова:

Сергей Николаевич Галицкий, ПАО «Магнит», предприниматель, меценат, благотворительная деятельность, экономическая значимость, вклад в культуру и спорт

⁷¹ Щетинская Алина Ивановна, студентка 3-го курса направления 38.03.01 Экономика Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь, ул. Пушкина 1. Эл. почта: shchetinskaaa@gmail.com

⁷² Золотова Елена Алексеевна, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь, ул. Пушкина 1. Эл. почта: zolotowa@mail.ru

Становление С. Н. Галицкого в качестве предпринимателя

«Нет ничего острее и веселее, чем бизнес во всех его проявлениях – и положительных, и отрицательных»

(С. Галицкий)[5].

Для наиболее глубокого изучения деятельности С.Н. Галицкого необходимо ознакомиться с краткой историей становления его в качестве предпринимателя. В юности Сергей Николаевич увлекался футболом, но более полно раскрыть свой потенциал он сумел в шахматах. В интервью он отмечает, что в течение двух лет занятий этим видом спорта в его жизни не было ничего, кроме учебы и шахмат. Так, он сумел выполнить норматив кандидата в мастера спорта. Это характеризует его, как человека, способного по-настоящему, полностью, с головой погрузиться в одно дело и добиваться в нем успеха. После окончания школы Сергей Арутюнян отслужил в армии положенный срок, а по возвращении поступил в Кубанский государственный университет на экономический факультет. Здесь он познакомился со своей будущей женой Викторией и после заключения брака взял ее фамилию.

В 1994 г. Сергей Николаевич с партнерами взял 30 000\$ кредита и основал компанию «Трансазия», которая занималась дистрибуцией косметики и парфюмерии мировых брендов. Бизнес пришлось разделить: партнерам Сергей Николаевич оставил «Трансазию», а сам основал новую компанию «Магнит» и продолжил работать с Johnson&Johnson и Avon. В 1998 г. коммерсант открыл первый мелкооптовый магазин по продаже косметики и бытовой химии и назвал его Cash&Carry. Концепция часто подвергалась корректировкам, в итоге формат мелкооптовых торговых точек был изменен в пользу дискаунтеров под названием «Магнит». Сергей Галицкий лично сформулировал принципы работы

своей сети, которые позволили ей стать одной из крупнейших в стране. Среди них: жесткое вертикальное управление, личное прямое руководство, налаженная дистрибуция, внедрение передовых технологий на всех этапах бизнес-процесса.

В 2012 г. «Магнит» стал крупнейшим частным работодателем в России и сегодня остается в топе, занимая третье место после ОАО «РЖД» и ПАО «Газпром»[7]. В 2013 г. ритейлер стал крупнейшей по выручке и количеству торговых точек сетью розничных магазинов в России, обогнав своего прямого конкурента – X5 Group, и в течение 4 последующих лет поддерживал этот статус[4]. 16 февраля 2018 г. стало известно, что Сергей Николаевич подписал соглашение о продаже 29,1% акций ритейлера «Магнит» группе ВТБ за 138 млрд. руб. Основатель покинул пост главы компании, сохранив за собой 2,7% акций «Магнита». По результатам сделки миллиардер перечислил в консолидированный бюджет Краснодарского края 15,1 млрд. руб. налогов. Из этой суммы 3,3 млрд. руб. пополнили бюджет Краснодара. Так, объем поступлений НДФЛ увеличился на 40% в 2019 г.[2]. Позже в Министерстве финансов края заявили, что на полученные деньги начнут строить лечебно-диагностический и казачий кадетский корпуса, реконструируют Троицкий, Таманский и Ейский групповые водопроводы. Так объясняет свое решение бизнесмен: «Это эволюционно накапливаемая и усталость из года в год в год. Это большая история, которую мы построили. Ее не один я строил, есть большой коллектив людей, которым я благодарен неимоверно, которая завершилась успешной продажей. Это часть жизни, которая длилась 50 лет, когда ты должен добиваться какого-то успеха. А следующие 50 ты должен получать удовольствие от жизни»[5].

Вклад С. Н. Галицкого в экономику региона

«Я считаю, что сильной должна быть страна, а не один город страны»[5].

Раскрывая проблему значимости вклада Сергея Галицкого в регион как бизнесмена, в первую очередь, стоит упомянуть тот факт, что ПАО «Магнит» по сей день имеет юридический адрес в Краснодаре. Первоочередной целью было построить сеть небольших торговых точек, доступных в небольших городах. Уникальное аналитическое мышление коммерсанта позволило создать конкурентное преимущество. Когда магазины сети начали открывать уже в крупных городах, они сразу набирали огромную популярность. Ритейлер занимает 1 место в своем регионе по выручке – 2,4 трлн. руб. по итогам 2022., в то время как выручка ООО "Лукойл-

Югнефтепродукт", занимающего 2-е место, составила 166 млрд. руб. Так, 39 компаний из сферы оптовой и розничной торговли формируют более 50% выручки самой успешной сотни компаний края. Однако 43% выручки из общего числа создает ПАО «Магнит»[2]. Благодаря ритейлеру, выручку наращивают и сотрудничающие с ним отрасли – в список лучших входят компании агропромышленного комплекса, транспорта и связи, а также пищевой промышленности. Так, в бюджет Краснодара и Краснодарского края до сих пор поступают средства, уплачиваемые в качестве налогов компании (табл. 1).

Таблица 1
Налоги, уплаченные ПАО «Магнит»

Налог уплаченный, тыс. руб.	2018	2019	2020	2021	2022
Налог на прибыль	4 433 235	2 896 680	9 709 223	14 493 857	14 932 033
Социальные страховые взносы	2 105 510	2 378 411	1 790 088	18 268 135	4 194 626
Налог на добавленную стоимость	763 424	-	8 251 995	8 210 562	11 443 383
Налог на доходы физических лиц	1 100 611	1 171 380	1 226 450	1 642 159	1 728 354
Налог на имущество	822 291	631 732	520 401	598 069	745 147
Прочие налоги	-	109 484	65 417	73 029	119 121

Основатель «Магнита» считает, что в честной уплате налогов как раз и заключается социальная ответственность бизнеса: «Я плачу налоги, живу в этом государстве, его уважаю и люблю»[5]. По результатам расчетов за последние 5 лет в бюджет Краснодарского края и Краснодара поступило более 50 млрд. руб. от компании, основанной С. Галицким, что составляет 11% в структуре доходов бюджета.

Смелым и важным для края и развития ритейлера стало решение С.Н. Галицкого поставлять в магазины

продовольствие из южных регионов - малой Родины миллиардера. Это позволило не только закрыть потребность в отдельных продуктах для сети, но и дало толчок в развитии местного производства. «Компания заключает с хозяйством контракт на часть будущего урожая, частично авансируя весенне-полевые работы, покупку семян, удобрений, обеспечивает сопровождение на всех этапах – от выращивания до хранения, фасовки и поставки в сеть», – отмечает менеджмент ритейлера[4]. Такой подход можно назвать прямыми инвестициями в агропромышленный комплекс, ведь

компании получают возможность увеличить объем посева за счет поступающих крупных авансов от ритейлера. Стратегия действительно прижилась, хотя бы задумана уже более 10 лет назад самим Галицким. 24 октября 2022 г. на официальной странице компании в социальной сети была представлена информация о том, что «Магнит» регулярно увеличивает долю закупок у местных производителей. Около половины из 6000 партнеров компании – региональные компании. При этом 14% от общего объема закупок приходится на местных поставщиков, 59% молочной продукции поступает от местных фермеров, 59% мяса птицы закупаются у локальных производителей. Компания отмечает: «Сотрудничество с региональными брендами помогает обеспечивать покупателей свежими и качественными товарами, а местным предприятиям – развиваться, расширять бизнес, создавать новые рабочие места и выходить в новые регионы или даже на федеральный уровень».

Все же местным производителям не удается сполна обеспечить потребности в сельско-хозяйственной продукции сети, поскольку она снабжает даже отдаленные регионы страны. Для того чтобы не создавать зависимость от импорта, коммерсант принял решение, что «Магнит» станет первым и пока единственным российским ритейлером, который самостоятельно производит продукты питания. В контуре компании действует 4 агропромышленных и 11 пищевых производств, расположенных в 7 российских регионах: выращивают огурцы, томаты, шампиньоны, производят кондитерскую продукцию и хлебопродукты. Собственное производство дает возможность контролировать качество продукции на всех этапах, а также обеспечивать лучшее соотношение цены к качеству. Только эти производства обеспечивают работой почти 5 тыс. чел.[4]. На момент ухода Сергея Галицкого с

управляющей должности в ПАО «Магнит» работало 296 тыс. сотрудников. В 21-м веке уровень безработицы снизился на 7,3%, составив в 2023 г. 3,3% [6]. Нельзя говорить о том, что исключительно компания Галицкого повлияла на такой результат. Однако на сегодняшний день штат работников составляет уже 361 тыс. сотрудников, что существенно даже в масштабах страны. В сети работают люди не только с высшим образованием, но и со средним специальным, и со средним общим.

Изучить степень влияния деятельности Сергея Галицкого на функционирование экономики Кубани можно через результаты компании, которую он основал и развивал здесь. Доля налоговых поступлений от сети «Магнит» значительна в структуре совокупных доходов бюджета региона. Развитие и расширение ритейлера влечет за собой расширение и отраслей, снабжающих его продукцией. Кроме того, компания активно работает с местными производителями, тем самым поддерживая малый и средний бизнес в регионе. Важным вкладом рассматривается обеспечение рабочими местами более чем 360 тыс. россиян, что значительно не только для края, но и для страны. Снижение безработицы ведет к улучшению благосостояния каждого отдельного гражданина и в целом по стране.

Вклад С. Н. Галицкого в инфраструктуру, спорт и культуру

«В гробу карманов нет. Ты заработал в этом обществе – ты ему должен отдать» [5].

Помимо всестороннего вклада в экономику региона и страны в целом, Сергей Галицкий также оказывает значительное влияние на культуру и спорт в регионе: реставрирует общественно значимые объекты, облагораживает улицы и дороги Краснодара. Его спонсорская деятельность помогает развитию инфраструктуры и поддержанию культурного наследия региона. В 2014 г. бизнесмен со своей командой

благоустроил широкий участок улицы Солнечной. По инициативе Сергея Николаевича появился новый бульвар, где сделали пешеходные дорожки, зеленые зоны и лавочки. В 2016 г. миллиардер пожертвовал 265 млн. руб. на строительство новой дороги протяженностью 1,3 км, ведущей к стадиону его клуба. В том же году коммерсант организовал акцию по высадке аллеи красных кленов по улице Зиповской. По инициативе и за счет средств крупнейшего кубанского мецената состоялась реконструкция бульвара рядом со стадионом «Динамо», а реставрация значимого и дорогого жителям краевой столицы кинотеатра «Аврора» все еще идет.

Наиболее крупными и известными вложениями Сергея Галицкого как мецената являются спонсирование футбольного клуба «Краснодар», строительство одноименного стадиона и создание парков «Краснодар» и «Японский сад». Он отмечает: «У меня гордость за то, что нам удалось построить стадион здесь, в моем Краснодаре. Мне это важнее, чем все остальное»[5]. На строительство стадиона для своего футбольного клуба «Краснодар» бизнесмен за три с половиной года потратил 25 млрд. руб.[7]. Арена вмещает 34 000 зрителей, техническое оснащение позволяет проводить на стадионе игры любых турниров, организуемых ФИФА и УЕФА. В 2016 г. стадион занял 2 место в списке лучших спортивных объектов мира[7]. Так отзывается о нем инвестор: «Мы должны научиться строить не только для себя, но и для своих внуков. Этот проект никогда не окупится. Хорошо, хоть УЕФА разрешает строить стадион. У нас нет задачи войти в сроки окупаемости стадиона»[5].

С 18 декабря 2018 г. основатель увеличил долю прямого владения футбольным клубом «Краснодар» до 66,67%[8]. Оставшиеся 33,33% принадлежат компании ЗАО «Объединенный капитал». Интересно, что 100% уставного капитала

этого общества, согласно данным ЕГРЮЛ, находятся во владении самого мецената. За 13 лет клуб получил больше заслуженных наград, чем многие российские клубы за десятки лет. На сегодняшний день клуб «Краснодар» оценивается в 148 млн. евро. В 2021 г. самым дорогим российским клубом был назван ФК «Зенит», стоимостью 212,6 млн. евро. На 2-м месте расположился клуб Галицкого, стоимостью выше ЦСКА, который оценен в 136 млн. евро. В списке самых дорогих клубов мира «Краснодар» находится на 69 строчке, оказавшись незначительно дешевле испанского футбольного клуба «Эспаньола» и немного дороже итальянского футбольного клуба «Дженоа»[7].

Сергей Николаевич Галицкий способствует развитию футбола не только на профессиональном, но и на любительском уровне: в 2019 г. он подарил своему родному Кубанскому государственному университету футбольное поле. Инвестиции Сергея Николаевича дали очень многое российскому спорту. Благодаря его вложениям, основанный им же самим молодой футбольный клуб вышел на международную арену, что удается далеко не каждому российскому клубу даже за несколько десятков лет: «Мы стремимся к тому, чтобы через несколько лет основной состав «Краснодара» более чем на половину состоял из воспитанников нашего Центра подготовки резерва»[5]. Для достижения этой цели 31 марта 2008 г. при клубе была создана детская спортивная школа. С этого момента началась подготовка новых лидеров российского футбола. В конце 2023 г. бизнесмен, согласно его личному заявлению, закончил формирование целевого капитала, который позволит получать стабильный и долгосрочный доход. Проценты с капитала – это примерно 1 млрд. руб. в год. На эти деньги в дальнейшем и будет финансироваться академия ФК «Краснодар».

Необходимо пояснить, почему строительство стадиона, а тем более – основание футбольного клуба и академии в рамках данной работы рассматриваются в качестве благотворительности при том, что это, несомненно, бизнес. Дело в том, что, как признается сам Галицкий, клуб и академия никакого дохода не приносят[5]. Более того, как уже было отмечено выше, стоимость строительства стадиона никогда не окупится, эти инвестиции по праву можно классифицировать в качестве «приносящих иной социально полезный эффект». Строительство парка «Краснодар» также полностью спонсировалось меценатом. Официально данные о совокупных вложениях не публикуются, однако издательство «Forbs» оценивает объект 5,4 млрд. руб. Эта сумма регулярно пересматривается ввиду дополнительных вложений мецената для расширения парка. Первую очередь открыли 28 сентября 2017 г. С этого дня тысячи жителей города и туристов ежедневно посещают его. В марте 2023 г. в парке «Краснодар» открылся самый большой в Европе Японский сад. В 2022 г. парк и стадион “Краснодар” признали одними из лучших архитектурных объектов нынешнего столетия, приравняв по масштабу их значимости к “Сколково” и “Москва-Сити”. Стадион и парк «Краснодар» не только используются для проведения спортивных соревнований и прогулок, но также отметились на киноленте. Среди наиболее известных проектов, снятых на площадках, стали спортивная драма «Тренер» и фантастическая комедия «Два холма».

Делая вывод по рассмотренной выше информации, можно отметить, что Сергей Галицкий делает многое для родного города, развития его инфраструктуры. Во всем, за что берется Сергей Николаевич, он становится лучшим, все его проекты занимают высокие позиции в котируемых международных рейтингах. Он не просто делает благо для земляков, а хочет создать для них совершенно новый уровень жизни

и порадовать этим абсолютно всех жителей России. Будучи совершенно не медийным человеком, он сумел завоевать любовь горожан. Краснодарцы гордятся своим меценатом, любят его и уважают. Более того, жители Краснодара предложили идею о переименовании улицы Восточно-Кругликовской в Галицкую, однако сам бизнесмен не стремится к славе. Так говорит Галицкий в одном из своих интервью: «Поведенческая модель успешных людей не должна показывать, что ты что-то из себя представляешь особенное. Ты такой же, как все остальные»[5]. Предположительно, такое мировоззрение и послужило тому, что от идеи переименования улицы предприниматель, уклончиво и вежливо, но все же отказался.

Исследование опыта и факторов успеха С.Н. Галицкого

«Когда прекращаешь чувствовать бизнес кончиками пальцев и ежедневно получать весь необходимый информационный поток, ты рано или поздно примешь неправильное решение»[5]

Один из ключевых факторов успеха, который был выделен в последнем интервью с бизнесменом – это исключение использования "кальки" – переноса успешных паттернов поведения. Безусловно, коммерсант ориентировался на опыт успешных предпринимателей. Однако в первую очередь, он решил ориентироваться на себя и свой опыт. В своих рассуждениях он отмечает: «Если ты будешь делать как они, не делать своих ошибок, а только повторять успешные паттерны поведения, то не создашь что-то свое, уникальное»[5]. Многие предприниматели привычно перенимают новые веяния в бизнесе из-за рубежа, однако С.Н. Галицкий вовремя определил, что менталитет россиян отличается, и продумал собственную стратегию. Отмечу постоянное оперативное управление всеми предприятиями, главой правления которых бизнесмен становился. Его способность полностью погружаться в работу поражает, однако негативно

сказывается на здоровье. Позже предприниматель говорит: «Помимо ежедневной операционной деятельности, которая тебя начинает захлестывать, ты должен каждый день что-то выдумывать, ты ищешь конкурентные преимущества, все время ищешь точки роста»[5]. Удивительно, что в течение десятков лет коммерсант смог нести на себе огромную ежедневную ответственность. Положительно стоит оценить тот факт, что за все это время он не потерял чувство современности и актуальности. Часто бизнес терпит убытки из-за того, что руководство использует устаревшие связи. Безусловно, можно понять человека, который нашел работающий инструмент для стабильной работы бизнеса, однако он также должен понимать, что в существующих условиях неопределенности и как никогда быстрого развития НТП сложно говорить о том, что одна и та же, пусть даже очень хорошая, связка будет работать долго. В рейтинге самых инновационных компаний мира по версии Forbes сеть Галицкого в 2015 г. заняла 23 место и заняла 3-е место в списке интеллектуальных компаний России[7]. В июне 2018 г. Галицкий учредил инвестиционный фонд ООО «СН Капитал». Уставный капитал в размере 200 млн. руб. был оплачен им в полном объеме. Согласно ЕГРЮЛ, в 2022 г. доля С. Галицкого в компании снизилась до 39%. Фонд зарегистрирован в г. Краснодар. Совокупные налоги фонда за 2022 г. составили 85,6 млн. руб., чем пополнили бюджет региона и страны[2]. Предполагается, что фонд будет спонсировать перспективные стартапы в области производства продуктов питания на юге России.

В интервью Лизе Осетинской Сергей Галицкий поднял очень важный вопрос, который необходимо освятить в работе, посвященной его деятельности: «Перед нами не выросло поколение богатых людей, которые нам показали бы, как себя вести. Не было ориентиров, не было

понимания, как должны себя вести богатые люди, что они должны тоже уважать общество, что они должны помогать обществу, должны быть людьми. Потому что бизнес – это жесткая вещь. Но они должны стараться максимально себя вести так, чтобы общество уважало бизнес как профессию»[5]. Согласно данным опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований, в настоящий момент представление о бизнесменах как о жуликах, все еще распространено. Пример честного и успешного человека, патриота своей Родины в лице Сергея Николаевича Галицкого необходимо передавать следующим поколениям.

Однако сам предприниматель выступает против создания общей и универсальной для всех людей формулы создания успешного бизнеса. Поскольку изложенные выше положения работы открыли для читателей искренние мотивы Сергея Николаевича, на данном этапе невозможно представить, что предприниматель скупится делиться успехом. В действительности магнат считает, что не каждый человек может быть предпринимателем: природа дарит человеку те качества, которые позволяют ему развиваться в качестве бизнесмена. Безусловно, не может каждый бизнес быть настолько же крупным, насколько удалось вырасти предприятию «Магнит». Однако опыт, наработанный основателем этой компании, поможет развитию малого и среднего предпринимательства (МСП), значимость которого в России с каждым днем только растет. Кроме того, подобно опыту Галицкого, создание и развитие компании в своем регионе, а не в столице, в данный момент стратегически важно, поскольку регистрация в провинции, как было выявлено в исследовании, наполняет бюджет региона и, тем самым, опосредованно или напрямую облагораживает среду своей деятельности. При использовании такого подхода будут процветать все регионы, а также небольшие города и села.

В данный момент предприниматель не реализует программы подготовки молодых специалистов, готовых отдать жизнь своему делу, подобно самому Галицкому. В рамках данного исследования вносится предложение о создании школы предпринимательства, где Сергей Галицкий и его коллеги могли бы поделиться своими знаниями, тем самым углубив свой вклад и оставив еще больший след в экономическом и культурном развитии России. Позиция предпринимателя понятна: «Русские никому ничего не должны, они не должны доказывать, что мы нормальные. Мы всякие! Мы огромная нация, которая влияет на этот мир. Мы должны становиться богаче, мы должны получать эмоции в своей стране, мы должны ее любить»[5].

Г.Г. Солодовникова и С.Н. Галицкий как пример схожести

Успешных российских предпринимателей, которые построили свой бизнес самостоятельно от начала и до конца, не получив значительного наследства, а также занимались меценатской деятельностью, немного. Безусловно, что их объединяли схожие черты характера: трудолюбие, честь, острый ум, стремление к достижению поставленных целей, и безусловная любовь к своей Родине. Особенно близкое отражение характера и деятельности Сергея Николаевича Галицкого было найдено в биографии Гаврилы Гавриловича Солодовникова, крупнейшего московского купца и домовладельца, владельца универсального магазина «Пассаж». Подобно С.Н. Галицкому, он вырос в семье небогатого купца 3-й гильдии, торговавшего на ярмарках бумажным товаром, и был очень трудолюбив – с самого детства помогал в лавке отца. Стоит отметить, что, обучаясь в университете, основатель сети «Магнит» подрабатывал грузчиком до начала работы в коммерческом банке.

Не получив значительного наследства, Г.Г. Солодовников приобрел

маленькую текстильную фабрику. Со временем бизнес расширился, а его основатель прославился на всю империю как один из самых успешных торговцев. К двадцати годам, в 1846 г. он стал купцом 1-й гильдии и одним из богатейших людей страны, к 30 – почетным гражданином столицы. В 1860-х гг. Гаврила Гаврилович инвестировал в различные отрасли, включая банковскую сферу, рынок недвижимости и строительство железных дорог. К 40 годам его капитал насчитывал уже более 10 млн. руб.[1]. Биограф Солодовникова отмечал, что особой чертой, послужившей успеху купца, было умение точно подмечать перспективы той или иной отрасли. Именно благодаря этой способности, даже приняв на себя огромный риск и вложив в текстильное дело все имеющиеся средства, Гаврила Гаврилович смог развить свой бизнес до одного из крупнейших в стране. Когда только началось строительство железных дорог, купец сразу вычислил перспективы и осуществил инвестиции, однако его современники отмечают, что на тот момент невозможно было оценить прибыльность таких вложений. Основная черта, которая отличает хорошего предпринимателя, – это умение идти на риск. Так поступал в своей жизни и С.Н. Галицкий: он оставил процветающий бизнес, среди стейкхолдеров которого числились мировые бренды, и основал новую фирму.

Г.Г. Солодовников на всю страну прославился расчетливостью и бережливостью, - проявлялась эта черта во многом. Несмотря на неограниченные финансовые возможности, в том числе, доступность переезда в признанное элитным место жительства, Сергей Николаевич Галицкий предпочитает проживать в родном городе. Дом Галицких находится в закрытом поселке рядом с Краснодаром, но выглядит весьма скромным и не отличается от привычных добротных особняков. Убранство дома не раскрывается полностью, однако кабинет миллиардера, который мельком появлялся

в интервью, обставлен очень скромно. Нельзя не отметить, что предприниматель владеет яхтой и часто летал вертолетом, однако эти покупки сам он называет инвестициями, а не поддержанием статуса. Самое важное сходство деятельности рассматриваемых предпринимателей – их широкое меценатское направление. На средства купца был построен Московский театр оперетты. Купец также построил клинику кожно-венерологических болезней «Первого Меда». Она получилась настолько современной, что служит людям до сих пор. Этот факт указывает на целостный подход к меценатской деятельности, который свойственен и Гавриле Гавриловичу, и Сергею Николаевичу.

Что действительно различает двух меценатов – это отношение к ним современников. Галицкого признали и полюбили при жизни все, кто знает даже часть его благородных поступков. Напротив, о Гавриле Гавриловиче ходила дурная слава. Часто обсуждалась скупость предпринимателя, однако 200 тыс. руб., пожертвованных им на строительство Московской консерватории на Большой Никитской, вызывали гораздо меньше интереса, чем его потрепанный халат. Когда здание было сдано, его прозвали «Дмитровским сараем». Примечательно, что именно там впервые были поставлены такие оперы, как «Снегурочка» и «Хованщина». На момент смерти состояние Гаврилы Гавриловича оценивалось в 21 млн. руб., родственникам он завещал всего 830 тыс. руб. Оставшиеся средства велел разбить на три равные части: на «устройство земских женских училищ», «на устройство профессиональных школ в Серпуховском уезде для выучки детей всех сословий и... на устройство там и содержание приюта безродных детей» и «на строительство домов дешевых квартир»[1]. Подобным образом со своим наследством поступит С.Н. Галицкий. Он принял решение не оставлять весь капитал единственной

дочери. «Я разговаривал с дочерью и объяснял ей, что количество денег у нее будет ограниченное. Потому что мне нужно будет, чтобы после меня финансировались клуб, школа, база», – так объясняет свою позицию меценат.

Г.Г. Солодовников написал в завещании: «Большинство этой бедноты составляет рабочий класс, живущий честным трудом и имеющий неотъемлемое право на ограждение от несправедливости судьбы». Эта мысль находит свой отклик в мировоззрении нашего современника. «Мы стараемся, чтобы простые люди, которые тяжело работают, получали удовольствие такое же, как и те, у кого больше денег. Баланс мы должны держать, потому что ты не виноват, что твоя профессия на рынке столько стоит», – так отвечает С.Н. Галицкий на вопросы о том, почему стоимость билетов на матчи его клуба уже несколько лет не поднимается и остается одной из самых низких в лиге. Безусловно, такое отношение красной нитью пронизывает все, что делает предприниматель для людей. Можно отметить, что Сергей Галицкий, точно как и Гаврила Солодовников, действовали благородно, не имея достойных примеров, исключительно во благо народа и только от своего сердца.

Заключение

Сергей Галицкий является успешным бизнесменом, который достиг выдающихся результатов благодаря использованию уникальных стратегий и подходов к ведению бизнеса. Его активная позиция в развитии экономики, инвестиции в инновации, поддержка стартапов, культурных и спортивных инициатив позволяют ему не только создавать успешные проекты, но и оказывать значительное влияние на развитие региона и страны в целом. С. Галицкий стал не только успешным предпринимателем, но и лидером, который вносит значительный вклад в различные сферы общественной жизни и развитие социальной ответственности.

Известно, что история имеет свойство повторяться. Два человека, отделенных между собой вековой историей, связаны любовью к своей Родине и желанием преобразовать окружающую действительность для своих земляков, пожертвовав на это свое состояние. Анализ деятельности Г.Г. Солодовникова и сравнение ее с опытом С.Н. Галицкого показали, что наш современник мог бы ориентироваться на своего дореволюционного коллегу. В свою очередь, на Сергея Николаевича будут ориентироваться его последователи. Такие примеры в настоящее время крайне важны, что было актуализировано в рамках проведенного исследования. Отметим, что во многовековой истории нашего государства то и дело прослеживаются сложности взаимоотношений между разными классами населения. На сегодняшний день такая проблема, к большому счастью, исчерпывает себя. Благодаря достойным примерам предпринимателей, которые трудятся на благо всего общества и не стыдятся это показать, не удивительно, что уже в ближайшие годы меценатская деятельность станет обыденностью.

Список источников и литературы

1. ДСС. Гавр. Гавр. Солодовников // Серпуховск: Детские приюты в Москве. Вед. учреждений императрицы Марии. Адрес-календарь. Общая роспись начальствующих и прочих должностных лиц по всем управлениям в

Российской империи на 1901 год. Ч. I. Власти и места центрального управления и ведомства их. СПб.: Сенатская типография, 1901. С. 1046.

2. Министерство финансов Краснодарского края: официальный сайт. URL: <https://minfin.krasnodar.ru/> (дата обращения: 08.03.2024).

3. Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://pravo.gov.ru/> (дата обращения: 09.03.2024).

4. ПАО «Магнит»: официальный сайт. URL: <https://magnit.ru/> (дата обращения: 08.03.2024).

5. «Сергей Галицкий. Первое интервью после сделки» [видеозапись] // YouTube. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=FnHUG6e434k&t=1833s> (дата обращения: 07.03.2024).

6. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 12.03.2024).

7. Финансово-экономическое издание «Forbs Russia»: официальный сайт. URL: <https://www.forbes.ru/> (дата обращения: 11.03.2024).

8. Футбольный клуб «Краснодар»: официальный сайт. URL: <https://fckrasnodar.ru/> (дата обращения: 12.03.2024).

SERGEY NIKOLAEVICH GALITSKY IS AN EXAMPLE FOR FUTURE GENERATIONS

Alina Shchetinskaya - 3rd year student of the direction 38.03.01 Economics of the North Caucasus Federal University Stavropol, Pushkin str. 1. e-mail: shchetinskaaa@gmail.com

Elena Zolotova - Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance and Credit of the North Caucasus Federal University, Stavropol, Pushkin str. 1. e-mail: zolotowa@mail.ru

Sergey Nikolaevich Galitsky is a Russian entrepreneur, the founder of the Magnit network was born in 1967, the president and owner of the Krasnodar football club and an honorary citizen of the city of Krasnodar. According to Forbes magazine, in 2023, S. N. Galitsky's fortune amounted to \$3.2 billion, which raised him to 905th place in the ranking of the richest people on the planet and 32nd place in the ranking of Russian billionaires. On September 13, 2011, by decree of the Governor of the Krasnodar Territory, Sergey Nikolaevich Galitsky was awarded the title of "Hero of Labor of the Kuban". In 2017, Russian President Vladimir Putin awarded the businessman with a Certificate of Merit for his services to the development of entrepreneurship, active public activity and long-term conscientious work. Sergey Galitsky won the hearts of the people of the Krasnodar Territory, carrying out not only successful entrepreneurial, but also unprecedented patronage activities for his native region. Studying the mindset and success factors of Sergei Nikolaevich Galitsky can nurture a new generation of entrepreneurs who will pay tribute to their native land with the same pride and respect for what they were able to build on it.

Keywords:

Sergey Nikolaevich Galitsky, PJSC Magnit, entrepreneur, philanthropist, charitable activity, economic significance, contribution to culture and sports

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ТЕМАТИКА В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

ЗАРОЖДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МИРЕ И НА РУСИ

Монякова Д.Д.,⁷³ Прохорова Е.С.⁷⁴, Кузнецова С.Н.⁷⁵

В статье подчеркивается актуальность изучения отечественного предпринимательства, а также отражены основные педагогические подходы к обучению школьников 8 класса обществознанию (экономике) в рамках темы «Зарождение предпринимательства в мире и на Руси». Авторами статьи разработана технологическая карта урока по данной теме, представлены раздаточные и методические материалы.

Ключевые слова:

зарождение предпринимательства, отечественное предпринимательство, российский бизнес, технологическая карта урока, предпринимательство на Руси.

⁷³ Монякова Дарья Дмитриевна - студент, Нижегородский государственный педагогический университет имени К. Минина, +7-910-141-45-84; dmonyakova@bk.ru

⁷⁴ Прохорова Елена Сергеевна - студент, Нижегородский государственный педагогический университет имени К. Минина, +7-912-469-98-81; prokhorova.lena2003@gmail.com

⁷⁵ Кузнецова Светлана Николаевна - кандидат экономических наук, доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени К. Минина, +7-904-913-17-76; dens052@ya.ru

История отечественного предпринимательства привлекает в последние годы все большее число исследователей. Расширяется тематика и временные рамки науки о предпринимательстве. Связано это с неуклонно возрастающей ролью российского бизнеса в жизни страны необходимости усвоения его исторического опыта, важности возрождения ценных дореволюционных традиций. Предприниматели как наиболее предприимчивая, инициативная, экономически активная часть российского общества играет все большую роль в социальной, политической и духовной жизни[1]. История предпринимательства – это наука о закономерностях развития предпринимательства, а поскольку речь идет о российском предпринимательстве и его особенностях в России, важно обратиться к истокам зарождения предпринимательства в мире и на Руси. На протяжении длительного периода европейская мысль рассматривала предпринимательство как второстепенное, с точки зрения интересов общества, занятие, недостойное людей с высоким социальным статусом. Такая оценка была обусловлена зачаточным состоянием рыночных отношений, в рамках которых возможности для занятий предпринимательством исчерпывались преимущественно сферой торговли. В античные времена деятельность торговца, купца характеризовалась как мерзкая и недостойная. Платон прямо указывал, что торговля относится к числу тех занятий, «которые имеют сильную склонность к тому, чтобы делать людей плохими»[2]. В стремлении к наживе и неумеренном наслаждении видел ведущие мотивы деятельности предпринимателей – своих современников – Аристотель. Идеологи христианства во многом восприняли позиции античных мыслителей в отношении предпринимательства, но

католическая экономическая этика уже в XIII в. открыла для себя полезность предпринимательской деятельности как источника общего блага, а значит, не противоречащего морали[3].

Русские предприниматели, наряду с крестьянством, в гораздо большей мере, чем другие слои общества, сохраняли самобытные черты, несли в себе ценности русского национального сознания и русской культуры. Этим обуславливается актуальность изучения данной темы еще на уровне школьного образования. Сохранение памяти об истории российского предпринимательства подразумевает не только духовное развитие обучающихся, но и способствует уважительному отношению к русской культуре в целом. Кроме того, изучение предпринимательства в экономическом цикле образовательной программы позволяет формировать знания о роли предпринимательства в развитии экономики государства, понимании сущности предпринимательской деятельности, а также имеет значение в процессе профориентации школьников. Это проявляется в развитии экономического мышления, готовности к карьере, положительном социальном воздействии.

Авторами статьи разработана технологическая карта урока обществознания (экономики) по теме «Зарождение предпринимательства в мире и на Руси» для 8 класса (см. таб. 1 и 2). К технологической карте также представлены необходимые раздаточные материалы. Среди целей урока стоит выделить:

Обучающая: ознакомить учащихся с понятием «предпринимательская деятельность»; рассказать о государствах, сыгравших важную роль в развитии предпринимательства на Руси, о деловой жизни в древнейших цивилизациях,

хозяйственной жизни восточных славян, зарождении купечества на Руси.

Развивающая: совершенствование навыков самостоятельной работы; развитие умения разрабатывать проекты; навыков экономического анализа и синтеза, организации собственной деятельности, выбирая типовые методы и способы выполнения задач, самостоятельно оценивая их эффективность и качество.

Воспитательная: формирование навыков командной работы, чувства ответственности за свой труд и действия;

увеличение степени дисциплинированности, организованности; развитие чувства взаимопонимания и взаимопомощи в процессе совместного решения задач; развитие мотивации к изучению истории предпринимательства и коммуникативных способностей.

Профорориентационная: ознакомить учащихся с профессиями в сфере предпринимательства, возможностях профессионального развития, сущностью и социальной значимостью профессий.

Таблица 1

Характеристика урока	
Тип урока	Урок открытия новых знаний
Организационные формы обучения	Фронтальная, коллективная
Материалы и оборудование	Технологии мультимедиа, компьютер, звуковыводящее устройство, раздаточный материал, рабочее место учителя (компьютерный стол), рабочее место ученика (парта, стул).
Время урока	45 минут
Структура урока	<ol style="list-style-type: none"> 1. Этап мотивации 2. Актуализация знаний 3. Выявление места и причины затруднения 4. Построение проекта решения проблемы 5. Реализация проекта 6. Первичное закрепление 7. Самостоятельная работа с самопроверкой по эталону 8. Включение в систему знаний и повторение 9. Рефлексия учебной деятельности на уроке
Основные компоненты урока	<ol style="list-style-type: none"> 1. Цели и задачи урока 2. Мотивация и актуализация знаний 3. Постановка проблемы 4. Основная часть урока 5. Систематизация знаний 6. Контроль и самооценка 7. Домашнее задание

Таблица 2

Технологическая карта урока

Этап урока	Действия учителя	Действия ученика	Используемые материалы
Этап мотивации	Используемые приемы: подготовка кроссворда по теме урока; Учитель рассказывает вводную часть урока	Учащиеся заполняют кроссворд «Предпринимательство»; отвечают на вопросы учителя	Кроссворд «Предпринимательство» (см. Раздаточный материал 1); слайд 2 презентации «Зарождение предпринимательства в мире и на Руси»
Актуализация знаний	Используемые приемы: постановка проблемного вопроса; видеосюжет; Учитель задает проблемный вопрос	Учащиеся просматривают видеосюжет источника: http://historybiz.ru/ (Дата обращения: 14.01.2024); стараются ответить на проблемный вопрос учителя, определяют тему урока	Слайд 3 презентации «Зарождение предпринимательства в мире и на Руси»
Выявление места и причины затруднения	Используемые приемы: подводный диалог; таблица «Знаю-Хочу знать»; Учитель определяет текущий уровень знаний, активизируя деятельность учащихся	Учащиеся заполняют карточку «Знаю-Хочу знать», записывая свои знания по теме урока, оценивая их	Слайд 4 презентации «Зарождение предпринимательства в мире и на Руси»; таблица «Знаю-Хочу знать» (см. Раздаточный материал 2)
Построение проекта решения проблемы	Используемые приемы: проведение деловой игры; Учитель проводит деловую игру	Учащиеся участвуют в игре по теме «Предпринимательство», набирают баллы, создавая свое «дело»	Слайды презентации 11-12 «Зарождение предпринимательства в мире и на Руси»; инструкция к проведению деловой игры

Реализация проекта	Используемые приемы: проведение ролевой игры; Учитель оценивает деятельность учащихся	Учащиеся презентуют свое «дело», рассказывая о своей задумке	«Предприниматель» (см. Раздаточный материал 3) Слайд презентации 13 «Зарождение предпринимательства в мире и на Руси»; инструкция к проведению ролевой игры «Предприниматель» (см. Раздаточный материал 4)
Первичное закрепление	Используемые приемы: прием «Удивляй!»; Учитель рассказывает факты о предпринимательстве на Руси и раздает карточки «Верю-Не верю»	Учащиеся выслушивают факты, соглашаясь или не соглашаясь с содержанием	Слайд презентации 14 «Зарождение предпринимательства в мире и на Руси»; карточки «Верю-Не верю» (см. Раздаточный материал 5)
Самостоятельная работа с самопроверкой по эталону	Используемые приемы: подготовка карточки контроля; Учитель раздает карточки контроля	Учащиеся заполняют карточки контроля, отвечая на вопросы по теме урока	Карточка контроля (см. Раздаточный материал 6)
Включение в систему знаний и повторение	Используемые приемы: восстанови текст; Учитель раздает карточки с текстом	Учащиеся заполняют пропущенные слова в тексте	Карточка с текстом по теме «Предпринимательство» (см. Раздаточный материал 7)
Рефлексия учебной деятельности на уроке	Используемые приемы: карточка настроения	Учащиеся заполняют карточки настроения, оценивая свои эмоции на уроке; делятся впечатлениями с учителем и одноклассниками	Карточка настроения (см. Раздаточный материал 8)

Раздаточный материал

1. Кроссворд «Предпринимательство» (Вариант для учеников, рис. 1)

По горизонтали: 1. Особую роль во внешней торговле на Руси занимает... 3. Осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от

владения имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг называется... 6. Владелец частного торгового предприятия на Руси 7. Место, где встречаются спрос и предложение товаров и услуг.

По вертикали: 2. Где возникли первые денежные банки? 4. Документ, регулирующий деятельность купцов называется... 5. ... Это взаимные действия по получению одного объекта и передаче другого взамен.

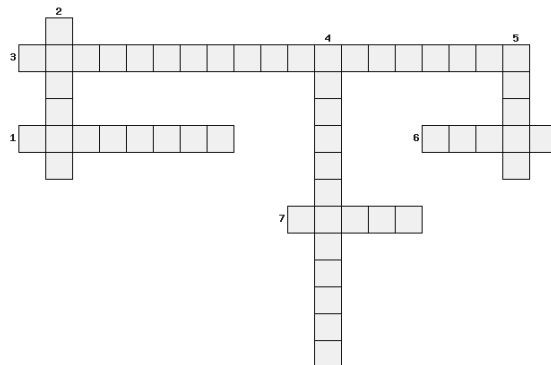


Рисунок 1. Кроссворд «Предпринимательство»

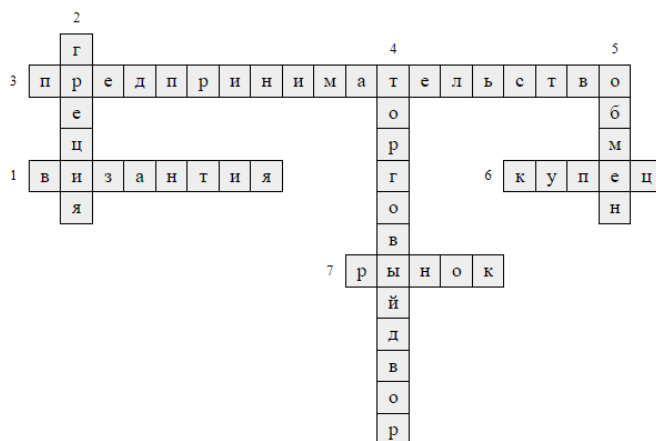


Рисунок 2. Ключ к кроссворду «Предпринимательство»

2. Таблица «Знаю - Хочу знать»

Оцени свой уровень знаний! Заполни табличку самостоятельно.

Таблица 3

Таблица оценивания

ЗНАЮ	ХОЧУ ЗНАТЬ

3. Инструкция к проведению деловой игры «Предприниматель»

Команды: учащиеся делятся на команды по 5 человек.

Деятельность команды оценивает учитель.

Цель игры: обучение в игровой форме основным понятиям в области предпринимательской деятельности; демонстрация учащимся на упрощенной модели этапов создания фирмы; опыт

делового общения, работы в команде; тренинг быстрого принятия решений методом «мозгового штурма»; развитие лидерских и творческих качеств участников; мотивирование школьников к изучению экономических дисциплин.

Ход игры: Участники команд продумывают идею «Своего дела» и записывая результаты в свою таблицу 4.

Деловая игра "Предприниматель"

Тема бизнес – плана	
Из чего товар? Для чего товар?	
Кто еще есть на рынке?	
Для кого товар?	
Поступление денежных средств	
Риски	
«Фишка»	

4. Инструкция к проведению ролевой игры «Предприниматель»

Успех предпринимателя определяется, прежде всего, его прибылью. Прекрасный товар/услуга, удачно организованное производство может не дать результатов, если не продумать систему сбыта продукции. Таким образом, команды должны решить, каким образом они будут организовывать сбыт: прямые

продажи, розничная или оптовая торговля, использование торговых агентов, и, конечно, как они будут стимулировать спрос на свою продукцию (акции, реклама). Во время предоставления результатов желательно красочное представление собственных рекламных компаний или акций с иллюстрациями на бумаге или на доске.

5. Карточки «Верю-Не верю»



Рисунок 3. Карточки для приема «Верю-Не верю»

6. Карточка контроля

Таблица 5

Карточка контроля

Вариант ответа	А	Б	В
Вопрос			
Определите и укажите отрасль, составлявшую основу экономики Киевской Руси	Сельское хозяйство	Ремесла	Бортничество
Определите и укажите кто представлял элиту древнерусского купечества	Гости	Коробейники	Сотники
Где возникли первые денежные банки?	Русь	Греция	Византия

Укажите деловую структуру, возникшую раньше других на Руси	Торговые дома	Торговые палаты	Гостиные двory
--	---------------	-----------------	----------------

7. Карточка с текстом по теме «Предпринимательство»

Задание. Вставьте в текст пропущенные слова из предложенного перечня, используя для этого их цифровые обозначения. Запишите в таблицу выбранные цифры под соответствующие буквы.

Деловая жизнь на Руси, как и в других государствах эпохи раннего средневековья, развивалась в основном в форме (А)_, но не столько внутренней, сколько внешней, благодаря выгодному (Б) _____ страны. В качестве торговцев выступали (В) _____ и дружинники. Собрав дань мехами, воском, медом, они отправлялись в (Г) _____ и другие

Список слов:

1. Торговля
2. Географическое положение
3. Греция
4. Византия
5. Труженики
6. Князья
7. Договор
8. Купечество
9. Сделка
10. Торговый ряд

А

Б

В

Г

Таким образом, представленная карта урока направлена на достижение следующих результатов:

Личностные: развитие интереса к сфере предпринимательства, навыков работы, как в команде, так и самостоятельно, ответственности за результат своего труда, оценки результатов труда.

Предметные: знакомство с понятием «предпринимательство», его развитием на Руси; понимание значимости торговли для

страны, где обменивали привезенный товар на вина, шелк, оружие и т.д.

Несмотря на своеобразный характер заключения (Д) _____, их можно рассматривать как первый важный шаг на пути установления межгосударственных цивилизованных деловых отношений, создания правовой основы, обеспечения благоприятных условий для деятельности (Е)_____. В X в. русские купцы имели (Ё)_____ в Константинополе возле церкви св. Мамонта. После принятия на Руси христианства (988 г.) в Константинополе возник русский квартал (ембос). Золотые ворота, через которые проходили русские купцы назывались Русскими. Подобные торговые дворы русские купцы имели в городах Крыма, в Итиле – столице Хазарии, на острове Готланд.

экономического развития Руси; эффективности предпринимательской деятельности и методов ее оценки.

Метапредметные: развитие познавательного интереса и творческого мышления учащихся, умения анализировать, систематизировать и оценивать информацию, развитие коммуникативных навыков.

В современной экономической системе России предпринимательская деятельность является одним из ведущих

факторов, на основе которого может произойти прогресс в рыночной экономике. Учитывая особенности исторического прошлого нашей страны, можно говорить о том, что в настоящее время происходит очередной этап развития предпринимательства, когда принимаются новые «правила игры». При всем этом нельзя не учитывать специфические особенности России (политические, социально-экономические, географические и т.д.), которые находят свое отражение, в том числе, в развитии предпринимательского сектора. Кроме того, важно отметить, что современный мир достаточно динамичен, и с появлением новых технологий изменяется и бизнес-среда. В этой связи высокую актуальность имеет анализ основных тенденций развития предпринимательской деятельности, а также оценка текущего положения дел. Такие исследования, основанные на конкретной теоретической и практической базе, позволяют выбрать актуальные способы влияния с целью придать дополнительный стимул развитию предпринимательства, что в конечном

итоге приведет к росту благосостояния населения России[4].

Список источников и литературы

1. Соловьева В.Р. Модели уроков экономики на тему "Предпринимательство как фактор развития современной российской экономики // Вопросы экономики и экономического образования : Сб. научных трудов / под ред. С.Е. Урванцевой. Вып. 3. М.: МГОУ, 2018. С. 253-258.

2. Тонких В.А., Фарберова О.Е. Российское предпринимательство: история и современность // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 10-1. С. 125-127.

3. Девлетов О.У. История отечественного предпринимательства: учебное пособие для студентов вузов. 2-е изд. М.: Берлин: Директ-Медиа, 2015. 343 с. URL:

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=256593> (дата обращения: 27.05.2024).

4. Тимофеева А.А. История предпринимательства в России: учебное пособие. 4-е изд., стер. М.: ФЛИНТА, 2021. 267 с. URL:

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=84914> (дата обращения: 27.05.2024).

THE EMERGENCE OF ENTREPRENEURSHIP IN THE WORLD AND IN RUSSIA

Daria Monyakova - student, Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, +7-910-141-45-84; dmonyakova@bk.ru

Elena Prokhorova - student, Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, +7-912-469-98-81; prokhorova.lena2003@gmail.com

Svetlana Kuznetsova - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University, +7-904-913-17-76; dens052@ya.ru

The article emphasizes the relevance of studying domestic entrepreneurship, and also reflects the main pedagogical approaches to teaching 8th grade students social studies (economics) within the framework of the topic "The emergence of entrepreneurship in the world and in Russia". The authors of the article have developed a technological map of the lesson on this topic, handouts and methodological materials are presented.

Keywords: the emergence of entrepreneurship, domestic entrepreneurship, Russian business, technological map of the lesson, entrepreneurship in Russia

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ТЕМАТИКА В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ
ПРЕПОДАВАНИЯ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ТЕМЫ ИНФЛЯЦИИ С
ПРИМЕНЕНИЕМ МАТЕРИАЛА ПО ИСТОРИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИИ НА УРОКАХ
ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Селезнева А.С.⁷⁶, Кузьмина А.В.⁷⁷, Шинкарева О.В.⁷⁸

В данной статье представлен урок по обществознанию, который разработан для изучения темы инфляции с использованием материала по истории российского предпринимательства. Урок сопровождается интерактивными заданиями, которые помогают учащимся закрепить пройденный материал, а учителю проверить уровень усвоенности новой темы.

Ключевые слова:

урок, интерактив, инфляция, предпринимательство, обществознание.

⁷⁶ Селезнева Анастасия Сергеевна - бакалавриат, Институт экономики, управления и права МГПУ, 2 курс. Педагогическое образование с двумя профилями подготовки: обществознание, экономика. +7 (915) 045-95-08, anastasiaselezneva6268@gmail.com

⁷⁷ Кузьмина Анна Викторовна - бакалавриат, Институт экономики, управления и права МГПУ, 2 курс. Педагогическое образование с двумя профилями подготовки: обществознание, экономика. +7 (900) 966-34-37, na.na-17anna@yandex.ru

⁷⁸ Шинкарева Ольга Владимировна - доцент, канд. эконом. наук, доцент департамента экономики и управления Института экономики, управления и права МГПУ.

В последнее время активное внимание государства в области образования направлено на воспитание у современных школьников навыков финансовой грамотности: с 1 сентября 2022 г. элементы финансовой грамотности в школе стали «вписаны» в канву различных уроков. Наиболее важной дисциплиной в данной сфере представляется предмет «Обществознание», в ходе которого школьники знакомятся с основами экономики и финансов. Вместе с тем, как нам представляется, невозможно эффективное понимание протекающих экономических и финансовых процессов без изучения исторического опыта в данной области. Без экономического развития невозможен прогресс человечества, а сами законы его развития заложены в экономических процессах. Более того, изучение исторического опыта дает возможность молодежи глубже изучить исследуемые понятия, понять, что экономические законы существуют столько же, сколько и само общество. Это позволяет избежать заблуждения, так свойственного молодым людям, что все, что происходит с ними, никогда не было ранее, а значит, и избежать многих ошибок.

Урок по теме «Внимание! Инфляция! Россия: вчера, сегодня, завтра» разработан для учащихся старших классов, а именно для 10-11 классов, так как он предполагает углубление в тему «Инфляция» с использованием материала по истории России. В качестве материала, на основе которого был составлен урок, был взят учебник для общеобразовательных учреждений Л.Н. Боголюбова, Н.И. Городецкой, Л.Ф. Ивановой. Следует отметить, что в ходе урока мы стремились показать, что процесс инфляции – это естественное состояние экономики, и этого не надо бояться. В случае, когда инфляция не превышает определенного порога (она называется нормальной), она повышает экономическую

хозяйствующих субъектов и дает возможность государству развиваться. А резкое обесценивание денег и раскручивание спирали инфляции приводит к серьезным последствиям. Лучших наглядных примеров для демонстрации данных фактов, чем обращение к истории России, в том числе и дореволюционной, нет. Поэтому через разработанный урок «красной нитью» проходит обращение к истории предпринимательства, а особое внимание уделяется знакомству с деятельностью предпринимателя Александра Ивановича Чупрова, который внес огромный вклад в развитие отечественной науки в данной области. Даже название урока отражает эту связь – слова «Россия: вчера, сегодня, завтра...» подчеркивают, что инфляция – это то, что сопровождает экономическую жизнь общества, существует в настоящий момент и то, что будет всегда, с чем придется столкнуться каждому школьнику.

В ходе урока должны быть достигнуты как образовательные, так и воспитательные задачи. В рамках образовательных задач было выделено: повторение изученного материала по теме «Инфляция», ознакомление учащихся с историей инфляции в России, а также с выдающимися личностями, повлиявшими на российскую экономику того времени в данной области, научить школьников решению практико-ориентированных заданий. В рамках воспитательных – обеспечить познавательный интерес к изучаемой теме, экономической истории России, развить способности к сотрудничеству, общению, работе в коллективе, сформировать чувства ответственности и уверенности в себе. Школа – это один из главных институтов социализации человека, поэтому в современных реалиях учителю в процессе разработки плана урока важно делать акцент именно на воспитательные задачи. С помощью них формируется

мировоззрение, убеждения учащегося, патриотические и гуманистические качества, а также происходит овладение культурой и социальными нормами поведения. На пути к достижению воспитательных задач учителю важно не только передавать свой опыт, но и, в том числе, приводить примеры из литературы и истории.

Одним из основных планируемых результатов урока является углубление знаний обучающихся по теме “Инфляция”, умение апеллировать понятиями и решать практико-ориентированные задания, а также усвоить важные аспекты в экономике и истории России. Разработанный урок предполагает применение интерактивных методов подачи материала - были задействованы: интерактивная доска, презентация, а также разработанные самостоятельно интерактивные задания, которые направлены не только на повторение уже пройденного материала, но и на закрепление новых знаний. При разработке урока учителю требуется учитывать обновленные Федеральные государственные образовательные стандарты, которые определяют новые требования к содержанию организации обучения. Структура урока состоит из 9 этапов, каждый из которых должен присутствовать в любом комбинированном уроке:

1) Вступительная часть. Организационный этап. На данном этапе учитель подготавливает учащихся к предстоящему уроку, а также проверяет готовность рабочих мест.

2) Постановка целей и задач урока, мотивация учебной деятельности учащихся. Важная часть любой деятельности - определение целей и задач. Целеполагание относится к регулятивным универсальным учебным действиям, которые необходимо развивать у учащихся. Немало важным фактором является то, что учитель должен создавать такие условия, которые предполагают

активное участие каждого ученика в процесс целеполагания. Ведь только после того, как ученик определит для себя цели и задачи, только тогда такую деятельность можно назвать мотивированной.

3) Этап актуализации знаний. На данном этапе учащиеся должны вспомнить (актуализировать) уже имеющиеся знания, навыки для восприятия абсолютно новой информации. Учитель вместе с учениками вспомнит понятия “Инфляция” и “Дореволюционная Россия”, познакомит их с А.И.Чупровым, его биографией, вкладом в экономику России.

- Первичное усвоение новых знаний. Данный этап обычно проходит в форме лекции, но в сочетании с игровым методом сложный материал будет эффективнее усваиваться у учащихся. Лекция предполагает изучение инфляции в разные периоды времени, а именно с 19 по 21 вв. Она сопровождается презентацией и графиками. Данный способ подачи материала полезен тем, что учащиеся наглядно видят, какие изменения происходили в разные периоды нашей страны, анализируют, какие колоссальные потери и негативные последствия могут возникать вследствие инфляционных процессов. После небольшой лекции учащимся предстоит поучаствовать в “Познавательном театре”, где на основе раннее полученных знаний им следует сопоставить дореволюционных деятелей России и их вклад в экономику в условиях дореволюционных процессов. Современным школьникам необходимо знать выдающихся личностей разных периодов и их деятельность, с помощью которой они приумножили экономику России. Среди таких деятелей были выделены: Александр Чичкин - изменил молочный рынок своего времени; родоначальник династии Савва Васильевич Морозов, основал Никольскую хлопчатобумажную мануфактуру «С. Морозова сын и Ко»; Владимир Иванович Бландов - один из инициаторов сыроварения в России и организатор

первых сыроварен, успешный предприниматель; Павел Карлович Буре – его часы в дореволюционной России были анонимом качества и четкости; Константин Абрамович Попов в одиночестве и с участием свояка, Алексея Ивановича Абрикосова, занимался чайным делом и др.

4) Первичная проверка понимания. Данный этап позволит учителю установить правильность и осознанность усвоения нового материала, а также выявить проблемные места. Важной составляющей является на начальном этапе скорректировать неверные представления обучающихся на основе анализа выполнения обучающимися заданий. В качестве такого задания предлагаем тест в форме игры по теме «Инфляция» с применением интерактивной доски и интернет-тренажеров. Задача учащихся: заработать как можно большую сумму денежного капитала, отвечая на вопросы по теме «Инфляция». Класс играет как одна команда, учащиеся отвечают по руке, но не могут совещаться. После неверного ответа сумма выигрыша сгорает, есть только 2 попытки для заработка денег. Данные средства пригодятся обучающимся в следующем задании.

5) Первичное закрепление. Данный этап предполагает усвоение нового способа действия при решении типовых задач. Необходимо, чтобы учащиеся фронтально, в группах или парах, выполняли задания, при этом проговаривая каждый этап. Практико-ориентированное задание способствует формированию нового способа действия на основе типовых заданий. Таким заданием может быть распределение капитала с учетом инфляционных процессов. Каждому необходимо распределить заработанный в предыдущем задании капитал по сферам: еда, развлечения, одежда. Первая из них является обязательной и должна содержать не менее 50% от всей стоимости капитала,

остальные сферы могут быть выбраны по желанию учащихся. По желанию каждый выбирает страхование – 25.000 у.е., остальные деньги можно положить на вклад под 10%, оставить в наличности или вложить в акции (пойти на риск). После распределения капитала выбирается 1 доброволец, который будет брокером, он вытягивает листок либо с падением, либо с ростом процентов, после этого, каждый обучающийся подсчитывает итоговую сумму остатка. Далее раскрываются некоторые нюансы: те ученики, кто не отложил денег на одежду, нечаянно портят куртку, кофту и штаны, и им необходимо в срочном порядке покупать новую, что отнимает у них 100.000 у.е. Ученики, которые не купили страховку, узнают, что у них сгорел дом, что отнимает у них 500.000 у.е., а оплатившие страховку получают 200.000 у.е. за сообразительность. Задание учит грамотно распределять свой доход и учитывать все риски.

6) Закрепление усвоенного материала. Данный этап позволяет с помощью решения учащихся кроссворда понять учителю конечный результат совместной работы. Учитель, в свою очередь, отвечает на вопросы по теме урока, тем самым устраняет ошибки.

7) Этап информирования о домашнем задании. Для эффективности усвоения и понимания материала, учащимся следует решить аналогичные, немного измененные задания самостоятельно дома.

8) Рефлексия. Важный этап в совместной работе учителя и ученика – анализ работы. Учащимся следует самостоятельно проанализировать образовательную деятельность: оценить свое состояние в конце урока, свои эмоции, а также результаты своей деятельности. Учителю рефлексия поможет оценить степень понимания учащимися темы, а также эффективность подачи материала, оценить его наполненность. Рефлексия может происходить в форме, когда учитель раздает листки с фразами-клише: "В конце

урока давайте проведем самоанализ. Перед вами на листках фразы-клише выберите несколько и продолжите».

- Сегодня на уроке я узнал...
- Сегодня на уроке я познакомился...
- Сегодня на уроке я повторил...
- Сегодня на уроке я закрепил...

Все ученики на листках заканчивают фразы и кладут в соответствующие их настроению ячейки:

1 ячейка: зеленый смайл (мне понравился урок, я многое узнал);

2 ячейка: желтый смайл (на уроке многое было затруднительно, я не все понял);

3 ячейка: красный смайл (на уроке было трудно, я ничего не понял).

Разработанный урок сочетает в себе различные интерактивные методы обучения от применения информационно-телекоммуникационных технологий до использования интерактивных заданий: кроссвордов, кейсов, тестов и др. В эпоху современных технологий школьники становятся более требовательны к проведению уроков, поэтому использование ограниченных средств преподавания в проведении школьного урока становится неактуальным. К тому же государство стремится развивать патриотическое начало в подрастающем поколении, следовательно учебный материал должен быть наполнен материалом по истории России в прошлом и в современных контекстах. Необходимо просвещать учащихся в экономике, культуре России, а также в других сферах, и преподносить материал интересно, ярко, наглядно для мотивированности к изучению данного материала, а также для побуждения к

действиям, поступкам для своей страны и ради нее.

Список источников и литературы

1. Боголюбов Л.Н. и др. Обществознание. 11 класс. Учебник. Базовый уровень М.: Просвещение, 2023. 288 с.
2. Верещагин А.С., Хайрtdинов Р.Х. История российского предпринимательства: от истоков до начала XX века: учеб. пособие. Уфа: Изд-во УГНТУ, 2009. 245 с.
3. Иванова Р.М. История российского предпринимательства: учебное пособие для вузов. 2-е изд. М.: Издательство Юрайт, 2022. 303 с.
4. Методика обучения обществознанию: учебник и практикум для вузов / под ред. О.Б. Соболевой, Д.В. Кузина. М: Издательство Юрайт, 2024. 474 с.
5. Никифоров О.А. и др. История российского предпринимательства. Дореволюционный период: учебное пособие для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2024. 140 с.
6. Сайт для создания кроссвордов Crossmaker. URL: <https://crossmaker.ru/ru/> (дата обращения: 01.03.2024).
7. Чеберко Е.Ф. История предпринимательства: учебник и практикум для вузов. 2-е изд. М.: Издательство Юрайт, 2024. 136 с.
8. Шапкин И.И., Реснянский С.И. Экономическая история и предпринимательство эпохи Имперской России. Очерки формирования рыночной экономики: учеб. пособие. М.: Изд-во «Бос», 2021. 296

APPLICATION OF INTERACTIVE TEACHING METHODS TO STUDY THE TOPIC OF INFLATION USING MATERIAL ON THE HISTORY OF RUSSIAN ENTREPRENEURSHIP IN SOCIAL STUDIES LESSONS

Anastasia Selezneva - Bachelor's degree, Institute of Economics, Management and Law of Moscow State Pedagogical University, 2nd year. Pedagogical education with two training profiles: social studies, economics. +7 (915) 045-95-08, anastasiaselezneva6268@gmail.com

Anna Kuzmina - Bachelor's degree, Institute of Economics, Management and Law of Moscow State Pedagogical University, 2nd year. Pedagogical education with two training profiles: social studies, economics. +7 (900) 966-34-37, na.na-17anna@yandex.ru

Olga Shinkareva - Associate Professor, Candidate of Economics. Associate Professor of the Department of Economics and Management at the Institute of Economics, Management and Law of the Moscow State Pedagogical University.

The article is devoted to the description of the deplatforming phenomenon as a censorship tool adapted to the modern information society. The enormously increased role of the network nature of the interaction between actors in political processes is noted. The development of political correctness and its impact on sociopolitical processes are considered in more detail. Taking into account contemporary trends, is made a conclusion about the displacement of the censorship object and a more sophisticated system of ostracism in the network society.

Keywords:

deplatforming, censorship, USA, political processes, political correctness, media platforms.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ТЕМАТИКА В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

УРОК В ФОРМЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КВЕСТА «НАЗАД В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Смолянова В.С.⁷⁹, Осетров А.М.⁸⁰, Шинкарева О.В.⁸¹

В данной статье рассматривается возможность использования игрового метода обучения при анализе и изучении истории российского предпринимательства, а также биографии известных московских меценатов. Статья погружает в основу предложенного приема игрового метода.

Ключевые слова:

квест, меценаты, детектив, биография

⁷⁹ Смолянова Валентина Сергеевна - студентка 5 курса ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет», Институт экономики, управления и права по адресу 2-й Тульский переулок, 4. Телефон: +7 905 590 70 91. e-mail: valya.smolyanova@inbox.ru

⁸⁰ Осетров Андрей Михайлович - студент 5 курса ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет», Институт экономики, управления и права по адресу 2-й Тульский переулок, 4. Телефон: +7 901 795 25 97. e-mail: anddreyand@mail.ru

⁸¹ Шинкарева Ольга Владимировна - научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет», Институт экономики, управления и права по адресу 2-й Тульский переулок, 4. Телефон: +7 916 315 48 42. e-mail: shinkareva_ol@mail.ru

Тема предпринимательства в дореволюционной России является достаточно узкой, но важной, тем более для центральных регионов России, так как предприниматели в то время представляли собой движущую силу экономики. Именно поэтому данная тема является сложной для интеграции в учебный процесс. А так как форма квеста может быть любой, основываясь на легенде и содержании, нам показалось, что квест будет очень удачным решением. Квесты являются очень интересной формой урока, позволяя учащимся самим искать ответы на поставленные вопросы. Если квест несет в себе смысл, историю, сопровождается музыкой и имеет тематическое оформление, он не оставит равнодушными учащихся, заинтересует их и сможет погрузить в то время, которое подразумевает квест. Квест по сути своей является цепочкой заданий, которые объединены логически, по смыслу, имеют четкую структуру, последовательность. Переходя от станции к станции, находясь в поисках ответа на задание, чтобы спасти из замка принцессу или разгромить взбунтовавшихся печенегов, – все зависит от вашей фантазии.

Наш квест основывается на легенде о том, как после развала СССР правительство стало возвращаться к частной собственности, но забыло, как это делать, поэтому оно пригласило экспертов в области истории предпринимательства, чтобы они поделились знаниями о дореволюционных предпринимателях, чьи биографии были подвержены фальсификации, поэтому не являются точными. Задача экспертов-участников состоит в том, чтобы проверить подозрительные факты биографии. Именно из-за легенды появилось название «Назад в предпринимательство» по аналогии с названием фильма «Назад в будущее». Данный квест является оболочкой, которую можно разбавлять и наполнять своей информацией, своими заданиями. Мы наполнили их заданиями

по обществознанию. Квест подойдет для учащихся 5–11 классов, по предмету на ваш выбор – история или обществознание. Суть квеста заключается в раскрытии ложных фактов о предпринимателях и выявление правды. Проверка факта происходит следующим образом: чтобы проверить факт, необходимо верно решить задание учителя. У ученика/команды есть 2 попытки на верное решение, если решение неверно после второй попытки, то команде ставится 0 баллов. После проверки всей биографии на достоверность, команде/ученику дается итоговое задание на внимательное чтение и понимание биографии. После выполнения задания каждая команда представляет своего предпринимателя.

В результате проведения квеста мы получаем:

- проверку знаний учащихся по интересующей нас теме;
- работу в команде, позволяющую систематизировать знания учащихся, знающих материал хуже других или неподготовленных;
- усвоение знаний по теме предпринимателей дореволюционной России.

Цель и планируемые образовательные результаты урока: Тип урока по ФГОС, в зависимости от наполнения, может быть: урок применения знаний, умений и навыков (практическая работа); урок обобщения и систематизации знаний; урок контроля и коррекции знаний, умений и навыков.

Авторы УМК: Учебники по обществознанию под редакцией Боголюбова; учебники по истории под редакцией Торкунова, Вишнякова.

Цели урока:

1. *Образовательная:* формирование знаний о культуре меценатства в России, известных меценатах.
2. *Развивающая:* развитие навыков работы в команде, формирование умения находить нужную информацию, работать с ней и ее перерабатывать.

3. *Воспитательная*: формирование личностного отношения к меценатству, интереса и склонности к меценатству, как проявлению социальной корпоративной ответственности предпринимателя.

Планируемые образовательные результаты:

1. *Личностные*: формирование чувства ответственности перед обществом; осознанное отношение учащихся к себе и другим; формирование представления учащегося о культуре предпринимательства в истории России; осознание ценности семьи и семейных отношений.

2. *Метапредметные*:

- *регулятивные*: выдвигать версии решения проблемы; ставить цель деятельности на основе определенной проблемы и предвосхищать конечный результат; определять необходимые действия для решения проблемы; определять/находить, в том числе из предложенных вариантов, условия для выполнения учебной и познавательной задачи; выбирать из предложенных вариантов и самостоятельно искать средства/ресурсы для решения задачи/достижения цели; устанавливать связь между полученными характеристиками продукта и характеристиками процесса деятельности;

- *познавательные*: создавать обобщения, устанавливать аналогии, классифицировать, самостоятельно выбирать основания и критерии для классификации, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение, умозаключение и делать выводы;

- *коммуникативные*: формирование умения организовывать учебное сотрудничество и совместную деятельность с учителем и сверстниками; работать в группе: находить общее решение и разрешать конфликты на основе согласования позиций и учета интересов; формулировать, аргументировать и отстаивать свое мнение.

3. *Предметные*: понимание социально-экономического состояния общества России в период XIX – начале XX вв.; понимание социальной корпоративной ответственности; понимание основ предпринимательской деятельности.

Темы, в рамках которых могут быть использованы представленные материалы:

Обществознание: 7 класс, учебник под редакцией Боголюбова, тема «Мастерство работника»; 8 класс, учебник под редакцией Боголюбова, тема «Предпринимательская деятельность»; 10 класс, учебник под редакцией Боголюбова, тема «Деятельность – познавательная и коммуникативная. Данный материал может быть использован как основа проведения контрольной работы по блоку «Экономика» в 8–9 классах.

История: 9 класс, учебник под редакцией Торкунова, тема «Социально-экономическое развитие страны в первой четверти XIX века», «Социально-экономическое развитие страны во второй четверти XIX века», «Социально-экономическое развитие страны в пореформенный период», «Перемены в экономике и социальном строе»; 9 класс, учебник под редакцией Вишнякова, тема «Социально-экономическое развитие в первой половине XIX века», «Социально-экономическое развитие России в пореформенную эпоху».

Оборудование: столы, стулья, электронная доска, карточки с заданиями.

Образовательные ресурсы:

Сайт Культура.рф - <https://www.culture.ru/>

Думова Н.Г. Московские меценаты, Москва: Издательство «Молодая гвардия», 1992. 338 с.

Кононова И., Гарин А., Гончаренко О., Ракитянская Р., Шпанькова Т. Моя страна Россия. Меценаты России: истории ярких жизней. М., 2019. 274 с.

Легенда квеста. Перестройка. Конец XX в. После долгого времени, когда в стране отсутствовала частная

собственность, настало время восстановления рыночной системы. Вспомнив, что до революции в стране было множество предпринимателей, которые составляли большую часть экономики Российской империи, предприимчивые люди стали изучать исторические документы, справки. При изучении были обнаружены интересные обстоятельства: многие биографии изменены, поддержаны фальсификации, присутствуют пробелы. Именно поэтому представители Министерства экономики пригласили вас – экспертов в сфере истории предпринимательства. Получите документы, раскройте правду и дайте толчок развитию предпринимательства в стране.

Правила участия – нельзя пользоваться мобильными телефонами, учебниками, тетрадами.

Правила квеста:

1. После деления на команды каждой команде раздадут личное дело предпринимателя. В личном деле есть фальшивые факты или факты, которые следует проверить. Задача участников: вернуть настоящую и правильную версию биографии. Подозрительные факты, подлежащие проверке подчеркнуты линией и обозначены цифрой от 1 до 5.

2. При получении личного дела каждая команда должна была заметить, что сразу получила первое задание. Решив это

задание вы получаете ключ, который с помощью искусственного интеллекта проверит этот факт и выдаст верный. Для проверки факта узнайте код, подойдите к главному эксперту (учителю) и озвучьте код. У вас есть 2 попытки на ошибку, при этом за каждую использованную попытку ваш балл снижается на 1.

3. Если ваш код оказался верным, то главный эксперт показывает вам на главное хранилище и указывает на раздел и номер верного факта с новым заданием.

4. Ваша задача проверить все 5 фактов.

5. После проверки всего личного дела ваша команда подходит к главному эксперту и получает финальное задание по личному делу, после верного выполнения которого первая часть работы заканчивается.

Таким образом, квест является очень удобной для реализации и практически обоснованной для учащихся средней школы формой. Квест обладает характеристикой погружения в процесс и в эпоху, заставляет задуматься над своими желаниями и перспективами. Игровой метод может показаться многим несерьезным, приводящим учащихся к неорганизованности. Данная проблема решается педагогическими целями игры, ее форматом.

A LESSON IN THE FORM OF AN EDUCATIONAL QUEST «BACK TO ENTREPRENEURSHIP»

Smolyanova Valentina Sergeevna, 5th year student of the State Autonomous Educational Institution of Higher Education "Moscow City University", Institute of Economics, Management and Law at 2-y Tulsy Pereulok, 4. Phone: +7 905 590 70 91. e-mail: valya.smolyanova@inbox.ru

Osetrov Andrey Mikhailovich, 5th year student of the State Autonomous Educational Institution of Higher Education "Moscow City University", Institute of Economics, Management and Law at 2-y Tulsy Pereulok, 4. Phone: +7 901 795 25 97. e-mail: anddreyand@mail.ru

Shinkareva Olga Vladimirovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the State Autonomous Educational Institution of Higher Education "Moscow City University", Institute of Economics, Management and Law at 2-y Tulsy Pereulok, 4 Phone: +7 916 315 48 42 e-mail: shinkareva_ol@mail.ru

This article discusses the possibility of using a game-based learning method in the analysis and study of the history of Russian entrepreneurship, as well as the biographies of famous Moscow patrons. The article delves into the basis of the proposed technique of the game method.

Keywords:

quest, patrons, detective, biography

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И СПЕЦИАЛЬНОЙ ВОЕННОЙ ОПЕРАЦИИ НА УКРАИНЕ

Кашинцев С.Д.⁸², Прокудин И.И.⁸³

После начала Специальной военной операции на Украине подавляющее большинство западных аналитиков предсказывали скорейший крах российской экономики, но уже спустя полгода после введения масштабных санкционных ограничений стала очевидна несостоятельность таких прогнозов. Одной из причин адаптации российской экономики стала выстроенная коммуникация органов государственной власти и представителей бизнеса. Настоящая работа представляет собой исследование, лежащее в плоскости политологии и стратегического менеджмента, направленное на построение комплексной картины о форматах GR в России после начала Специальной военной операции. Проведен подробный анализ введенных в отношении Российской Федерации санкций в период с января по август 2022 г., качественный контент-анализ 70 публикаций о деятельности ключевых бизнес-ассоциаций России после введения санкций в 2022 г., а вместе с этим серия экспертных интервью с GR-директорами крупных российских компаний.

Ключевые слова:

специальная военная операция, GR, контрсанкционная политика, поведение бизнеса в условиях санкций, адаптация российской экономики.

⁸² Кашинцев Степан Дмитриевич – студент НИУ ВШЭ, факультет социальных наук, направление «Политология». Email - kashintsev.s@mail.ru

⁸³ Прокудин Игорь Ильич – студент НИУ ВШЭ, факультет социальных наук, направление «Политология». Email - iiprokudin@yandex.ru

Научный руководитель: Орлов Игорь Борисович - д.и.н., профессор, зам. руководителя департамента политики и управления факультета социальных наук, руководитель научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ

Значительная часть российского бизнеса еще в ноябре 2023 г. сообщала о влиянии западных санкций на производственные процессы (48% респондентов), отмечая возросшие одновременно с этим возможности для роста производства в целях импортозамещения (52% респондентов)[3]. При этом оценки роли российского правительства в сохранении устойчивости экономики разнятся: часть экспертов заявляет о высокой роли консолидации российского бизнеса после ухода западных брендов, в то время как другая часть говорит об исключительной роли вливания государственных средств в российскую промышленность. Однако, подробного обзора практик взаимодействия между российским бизнесом и правительством, которые помогли избежать краха российской экономики в условиях санкций и Специальной военной операции на Украине, все еще нет.

Можем обратиться к опыту Ирана, как к стране, в отношении которой наложили наибольшее число санкционных ограничений в абсолютном эквиваленте на январь 2022 г. Иран столкнулся с необходимостью принятия эффективных контрсанкционных мер из-за колоссального санкционного давления со стороны Запада. Власти Ирана сосредоточились на нескольких направлениях реализации контрсанкционной политики:

- Активные инвестиции в развитие промышленности с целью минимизирования зависимости от импорта. Это способствовало развитию самодостаточности в ключевых отраслях и удовлетворению внутренних потребностей страны.

- Дипломатическая переориентация на новых партнеров, которые не поддерживают санкции против Ирана (РФ, Китай, Индия и т.д.). Это было необходимо для компенсации

потерянной части торговли со странами Запада.

- Заявления о желании перекрыть Ормузский пролив[5] для закрытия ключевого направления экспорта нефтепродуктов из стран Персидского залива.

Несмотря на широкое применение контрсанкционных мер и их относительную эффективность, Иран все еще страдает от ограничений со стороны Запада, что выражается в сокращении темпов роста ВВП по мере расширения западных санкций. Большинство найденных нами исследований, к сожалению, в контексте изучения стратегии Ирана по противодействию санкциям упираются исключительно в вопросы диверсификации внешнеторговых контактов Ирана и увеличения государственного сектора экономики, не спускаясь при этом на уровень практик взаимодействия государства с хозяйствующими субъектами[8].

Также был рассмотрен опыт контрсанкционной политики Китая. Важно отметить, что кейс КНР отличается от Ирана в первую очередь тем, что Китаю была объявлена торговая война со стороны США для предотвращения экономической экспансии КНР, а не вследствие желания изменения политики государства, как это было в случае Ирана. В связи с этим, Китаем были предприняты пусть и схожие по своей сути, но более масштабные меры по диверсификации внешнеэкономических связей:

- Китай диверсифицирует экспортные рынки и укрепляет связи со странами Азии, Африки, Латинской Америки в рамках инициативы "Один пояс, один путь"[12]. Это снижает уязвимость Китая от возможных торговых ограничений со стороны развитых стран.

- Страна интернационализирует юань и развивает альтернативные платежные систем для обхода потенциальных финансовых

санкций и снижения роли доллара во внешней торговле[7].

Спускаясь на уровень хозяйствующих субъектов в кейсах других стран, мы можем обратить внимание, что исследователи отмечают особую важность использования неформальных институтов для обеспечения устойчивости крупного национального бизнеса[9]. Похожие исследования затрагивают также положение бизнеса в Российской Федерации, где выделяется особая важность связей бизнеса с властями РФ для обеспечения устойчивости функционирования и создания льготных условий предпринимательской деятельности[11]. Указанные работы лишь заявляют о важности такого направления, но не углубляются и не рассматривают сами уникальные GR-практики, направленные на противодействие санкциям. Модели взаимодействия государства и бизнеса в Российской Федерации менялись несколько раз на протяжении последних 30 лет: от попыток доминирования бизнеса в 1990-е гг. до доминирования государства в 2000-е гг. и попытки выстраивания партнерской модели начиная с 2010-х гг.[2]. Исследователи также отмечают, что характер взаимодействия между государством и бизнесом в большинстве своем в 2010-е гг. сводился либо к участию бизнеса в концессионных моделях, либо участию в государственных закупках при редких попытках региональных властей выстроить институциональные основы для взаимодействия в целях повышения привлекательности инвестиций в субъекты Федерации[1].

Цель исследования – сформировать пул GR-практик, которые помогли минимизировать последствия от введения масштабных санкций в отношении российского бизнеса после начала Специальной военной операции на Украине. При этом важно отметить, что данная работа будет ограничена исследованием наиболее пострадавших от

западных санкций секторов экономики. Кроме того, учитывая требования 326-ФЗ от 14.07.2022 г., нами не может быть прямо использована контрсанкционная информация. Поэтому для идентификации наиболее пострадавших секторов экономики в основном будут использованы правовые акты стран-отправителей санкций. Кроме того, анализ не затрагивал отрасли экономики, сконцентрированные на работе в оборонной промышленности и государственном оборонном заказе в связи с требованиями Закона Российской Федерации «О Государственной тайне».

Хронологические рамки исследования ограничены периодом между *январем и июлем 2022 г. включительно*. Верхняя граница исследования обусловлена необходимостью учитывать устоявшиеся GR-практики до начала проведения Специальной военной операции на Украине для исключения таких практик при формировании пула в соответствии с целями исследования. Нижняя граница совпадает с введением 7-го пакета антироссийских санкций[6] и одновременно началом периода адаптации российской экономики после первичного шока. Сроки начала адаптации можно связать с переходом к устойчивому росту показателя Индекса производственной активности PMI России от S&P Global и первыми публикациями западных аналитиков об «экономическом чуде» России.

Для **отбора** нормативных правовых актов (далее – НПА) мы использовали данные с официальных юридических порталов стран-отправителей санкций, такие как EUR-Lex, Office of Foreign Assets Control и другие, данные с официальных юридических порталов РФ. Как итог, мы рассмотрели пакеты санкций, введенных после начала Специальной военной операции на Украине.

Перед коммуникацией с GR-экспертами в выбранных отраслях, был проведен **качественный контент-анализ** новостей с официальных интернет-

ресурсов ведущих бизнес-ассоциаций: РСПП, Опоры России, а вместе с этим ключевых отраслевых ассоциаций по отобранным секторам экономики. Проведение качественного контент-анализа необходимо для более детального представления о характере проводимой работы по минимизации последствий от введенных санкций в 2022 г.

Методом **экспертного интервью** мы, в том числе, выяснили, какие GR-практики были использованы в конкретной отрасли для противодействия введенным санкциям с упором на ретроспективу сформированных стратегий взаимодействий между государством и бизнесом до начала Специальной военной операции на Украине.

АНАЛИЗ ВВЕДЕННЫХ САНКЦИЙ

Была поставлена задача подробного анализа введенных ограничений против Российской Федерации для определения отраслей экономики, которые стали приоритетной целью для санкций Запада.

Правовой аспект

Первый пакет “начальный финансовый, внешнеторговый”. Включает в себя: – ограничения на доступ к капиталу и финансовым рынкам и услугам ЕС, персональные ограничения против отдельных лиц, ограничения против организаций, связанных с финансированием оборонной промышленности (“Промсвязьбанк”, ВЭБ и т.д.), ограничения на экономические отношения с регионами[10].

Второй пакет “финансово-технологический”. Содержит ряд положений: ограничения против финансового сектора (отрезание России от доступа к наиболее важным рынкам капитала, затрагивающим 70% российского банковского рынка – сюда вошли “Альфа-Банк” и “Открытие”), ограничения в энергетическом секторе (запрет на продажу, поставку, передачу или экспорт в РФ товаров и технологий в области нефтепереработки, ограничения на предоставление сопутствующих услуг), ограничения в технологическом секторе (ограничения на экспорт товаров и технологий двойного назначения, ограничения на экспорт определенных товаров и технологий, которые могут способствовать технологическому совершенствованию России)[10].

Третий пакет “итогово-финансовый”. Включает в себя: отключение ряда банков РФ от международной платежной системы SWIFT (попали под отключение: “Открытие”, “Совкомбанк”, ВТБ и др.), запрет на поставки в Россию банкнот, номинированных в евро, запрет на операции с ЦБ РФ (ограничить доступ ЦБ к своим крупным валютным резервам, хранящимся в ЕС), закрытие воздушного пространства и аэропортов на территориях членов ЕС для России, а также запрет на поставку необходимого оборудования и продуктов нефтеперерабатывающей отрасли[10].

Четвертый пакет “начальный энергетический”. Содержит следующие меры: запрет на новые инвестиции в российский энергетический сектор, за исключением ядерной энергетики и транспортировки энергоносителей (отдельные санкции на “Газпром”, “Роснефть”, “Транснефть”), запрет на операции с некоторыми российскими государственными предприятиями, связанными с ВПК и ОПК, новые персональные санкции против российских бизнесменов, политиков и членов их семей, ограничения на экспорт оборудования и технологий для нефтепереработки[10].

Пятый пакет “угольно-технологический”. Включает в себя: запрет на импорт всех видов российского угля, полный запрет на транзакции и замораживание активов еще четырех российских банков (включая ВТБ), целевые запреты на экспорт, которые включают квантовые вычисления, передовые полупроводники, чувствительное оборудование[10].

Шестой пакет “нефтяной”. Содержит ряд положений – эмбарго на сырую и переработанную нефть (однако, с послабления для тех стран, которые в большей степени зависят от трубопроводов России), запрет операторам ЕС на страховку и финансирование транспортировки нефти, отключение “Сбербанка”, МКБ и “Россельхозбанка” от системы SWIFT, расширение персональных санкций на лица и организации, связанные с ВПК и технологиями двойного назначения (связь, научные исследования, электроника)[10].

Седьмой пакет “золото-технологический”. Содержит ряд ограничений: запрет на ввоз всего золота российского происхождения и экспорт из России в ЕС или в любую страну, не входящую в ЕС, усиление экспортного контроля на передовые технологии за счет расширения перечня товаров, которые могут способствовать развитию ОПК[10].

Политический аспект

Общая политическая мотивированность введения санкций на протяжении выбранного периода

сохраняет единый вектор: консолидация сил стран ЕС, продолжающих стратегию наращивания санкционных мер с отсылкой не немедленное прекращение военного конфликта. Этот вектор прослеживается практически во всех комментариях европейских политиков на введение санкций. Таким образом, мы можем заявить о том, что введение очередных санкционных пакетов не делится на различные причинно-следственные связи, а сохраняют целостную линию выражения протеста действиям РФ и призывов к прекращению конфликта. Финансовый сектор стал одной из главных целей санкций Запада: первые три пакета санкций были направлены на ограничение доступа российских банков к международной финансовой системе. В рамках этих пакетов было принято решение отключить несколько крупных банков, включая “Открытие” и ВТБ, от системы международных финансовых сообщений SWIFT. В последующих пакетах санкций (4-й, 5-й, 6-й, 7-й) ограничения на финансовые операции с Россией были ужесточены. Одной из основных мер стало введение заморозки активов российских банков и компаний, попавших под санкции. Под отключение от SWIFT попал новый ряд банков РФ, в том числе “Сбербанк” и “Россельхозбанк”. Кроме того, Европейский союз ввел ограничения на операции с евро для российских физических и юридических лиц. Такие меры существенно затрудняют торговлю с Россией и инвестиции в российскую экономику. В дальнейшем Европейский союз также введет ограничения на использование криптовалют для обхода ранее введенных санкций, что добавит еще один уровень сложности в финансовые операции для российских компаний и частных лиц. Россия, в свою очередь, предпринимает ответные меры, такие как ограничение на конвертацию валюты, запрет на экспорт ряда товаров и перевод расчета части платежей за газ в рубли.

Выделим ряд ключевых проблем:

- Отключение от SWIFT затрудняет международные расчеты и переводы для банков РФ, доступ к глобальной финансовой инфраструктуре и провоцирует необходимость поиска альтернативных каналов для проведения платежей.

- Замораживание активов ЦБ РФ ограничивает его возможности по управлению своими международными резервами, снижает общую ликвидность банковской системы России.

- Санкции против ключевых российских банков ограничивают их возможности по кредитованию и стабильному обслуживанию клиентов, повышают риск оттока клиентов и их депозитов, снижают рыночную капитализацию банков РФ.

Первые пакеты санкций Европейского союза против России в меньшей степени затрагивали топливно-энергетический сектор, он стал одной из главных мишеней в последующих пакетах.

Основные меры, принятые в отношении топливно-энергетического сектора, включали:

1. *Запрет на импорт угля:* этот запрет был введен в 5-м пакете санкций в апреле 2022 г. и распространяется на все виды российского угля.

2. *Запрет на импорт российской нефти:* введенный в 6-м пакете санкций в июне 2022 г. запрет охватывает 75% российской нефти, перевозимой морским путем. Запрет вводился постепенно: начиная с декабря 2022 г., запрещена морская транспортировка нефти, а с февраля 2023 г. – импорт нефтепродуктов.

Последствия санкций Европейского союза для российского топливно-энергетического сектора:

- Санкции, направленные на экспорт технологий и оборудования: ограничение возможностей для разработки новых месторождений (особенно – для трудноизвлекаемых), сокращение темпов модернизации инфраструктуры и повышения уровня

эффективности добычи ресурсов, постоянная необходимость в поиске альтернативных поставщиков.

- Санкции, направленные на транспортировку: усложнение логистики экспорта, необходимость в разработке альтернативных маршрутов, рост транспортных издержек.

- Влияние на мировую экономику: выросшие цены на нефть и газ после введения санкций привели к росту инфляции во многих странах, вызвали трудности в обеспечении энергетической безопасности государств.

Россия предпринимает ответные меры, такие как переориентация экспорта нефти и газа на другие рынки, сокращение добычи и увеличение цен на энергоносители для стран, которые ввели санкции. Уточнения по 6-му и 7-му пакетам санкций:

6-й пакет санкций: запрет на импорт 75% российской нефти, перевозимой морским путем, вступил в силу 5 декабря 2022 г. Запрет не распространяется на нефть, перевозимую по трубопроводу: Европейский союз предоставил исключения для некоторых стран, которые выразили несогласие с вводимыми ограничениями, так как находятся в сильной зависимости от российской нефти.

7-й пакет санкций: запрет на импорт российского золота вступил в силу 28 июля 2022 г. и распространяется на все формы золота: слитки, монеты и ювелирные изделия. ЕС сделал исключение для золота, которое уже было импортировано до введения санкций.

Важно отметить, что запреты на импорт российской нефти и золота являются частью более широкой стратегии ЕС по сокращению зависимости от российских энергоносителей. Вместо этого ЕС инвестирует в развитие возобновляемых источников энергии и повышение энергоэффективности с целью уменьшения своей зависимости от ископаемого топлива. С момента начала

Специальной военной операции ЕС ввел ограничения на экспорт в Россию высокотехнологичных товаров, которые могут использоваться как в военных целях, как и в гражданском производстве (запрет на экспорт полупроводников, программного обеспечения). В последующих пакетах санкций эти ограничения ужесточились, были введены санкции против ряда российских IT-компаний. Данные санкции имеют важное значение в рамках более широкой стратегии ЕС по ограничению военно-технического и технологического потенциала России.

Основные меры:

1. Ограничения на экспорт: санкции ЕС запрещают экспорт в Россию широкого спектра товаров, включая электронику, полупроводники, программное обеспечение и технологии связи, которые могут использоваться в военных целях. Целью данных ограничений является замедление развития российского оборонного потенциала. Это создает большее количество издержек в производстве и сборке необходимого оборудования, создает необходимость в срочном поиске альтернативных поставщиков комплектующих и ПО (в том числе, используя параллельный импорт).

2. Санкции против IT-компаний: ЕС ввел санкции против ряда российских IT-компаний ("Лаборатория Касперского", IBS и прочие), которые, по мнению ЕС, связаны с российским правительством и/или военными структурами. Целью данных мер является оказание давления на российское правительство и ограничение его доступа к технологиям. Это влечет за собой невозможность получать новые технологии, лицензии, обновления ПО от иностранных партнеров, а также необходимость в ускорении темпов импортозамещения и разработке собственного ПО, которое не будет уступать в функционале иностранным аналогам.

В ответ на санкции Россия предпринимает такие меры, как разработка собственных технологий, импортозамещение и укрепление сотрудничества с другими странами, не вводящими санкции.

Выводы

Анализ первых 7-ми пакетов санкций Европейского Союза против России показывает, что Запад целенаправленно направлял свои удары, в первую очередь, против трех ключевых отраслей российской экономики:

Банковская отрасль - отключение от SWIFT, заморозка активов и ограничения на операции с евро нанесли серьезный удар по российской банковской системе. Эти меры существенно затруднили доступ российских банков к международным финансовым рынкам и повлияли на их способность к проведению международных операций.

Топливо-энергетический комплекс - запрет на импорт угля, нефти и золота оказал значительное воздействие на экспортные доходы России.

Отрасль IT - ограничения на экспорт высокотехнологичных товаров и санкции против российских IT-компаний направлены на замедление развития российского технологического сектора. Эти меры ограничивают доступ к передовым технологиям и могут негативно повлиять на возможности внедрения инноваций и конкурентоспособность российских IT-компаний на рынке.

АНАЛИЗ МЕРОПРИЯТИЙ БИЗНЕС-АССОЦИАЦИЙ

Была проанализирована информация о деятельности ключевых бизнес-ассоциаций Российской Федерации, в частности: *Российского союза промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и Опоры России*. В качестве крупнейших отраслевых ассоциаций по трем секторам экономики, которые были выделены в прошлом сегменте настоящей работы, мы остановились на следующих объединениях: *Ассоциации банков России* и

Российской ассоциации электронных коммуникаций. Поскольку ключевые игроки топливно-энергетической отрасли являются, по большей части, членами РСПП и не входят в отдельные отраслевые организации, то в рамках настоящего анализа мы не стали уделять дополнительное внимание отраслевым ассоциациям из сектора топливно-энергетического комплекса России.

Для анализа деятельности вышеуказанных ассоциаций был выбран метод качественного контент-анализа подходом **bottom-up**[4]. Данными для проведения контент-анализа стали публикации отобранных бизнес-ассоциаций о своей деятельности за период январь-август 2022 г. Отбор соответствующих публикаций проводился с использованием инструментария сервиса Медиалогия. В результате ручного отбора собранного массива данных нами было отобрано **70 релевантных публикаций** для последующего контент-анализа. Как итог было выделено 5 укрупненных групп публикаций по характеру содержания: дискуссия до СВО; создание особой площадки в кризисный момент; выработка контрсанкционных мер; формат коммуникации с бизнесом; формат коммуникации с органами государственной власти.

Дискуссия до СВО

Поскольку нашей целью является анализ уникальных практик взаимодействия бизнеса и власти именно в вопросе выработки мер поддержки в кризисный момент, то основная дискуссия до начала Специальной военной операции касалась исключительно вопросов поддержки бизнеса в условиях пандемии COVID-19. Можно одновременно с этим констатировать, что, по крайней мере, в открытом доступе бизнес-ассоциации не готовились к каким-то масштабным внешним ограничениям, и основной пласт их работы по улучшению положения бизнеса касался в первую очередь адаптации к условиям пандемии COVID-19

и ограничениями в связи с данной пандемией.

Создание особой площадки в кризисный момент

Можно заметить особый подход к выработке мер поддержки в IT-отрасли – а именно создание «оперативного штаба» при Минцифре по выработке мер поддержки при участии крупнейших отраслевых ассоциаций. При мониторинге сайтов остальных ассоциаций аналогов такой площадке выявлено не было. Другой площадкой при участии органов государственной власти оказались постоянные совещания руководителей крупнейших ассоциаций у Первого вице-председателя Правительства РФ Андрея Белоусова. Как и оперштаб Минцифры, совещания у А.Р. Белоусова вышли на постоянный уровень в первых числах марта 2022 г., когда были введены самые мощные пакеты секторальных санкций против российского бизнеса. Кроме того, на площадке ТПП было заявлено о создании отдельного штаба по сбору предложений от региональных торгово-промышленных палат. Было заявлено, что оперштаб ТПП займется сбором и обобщением предложений по мерам поддержки со всех регионов страны. Позже о деятельности данного оперативного штаба заявлений не было.

Выработка контрсанкционных мер

Для большинства ситуаций характерен порядок, при котором крупной межотраслевой ассоциацией направляется крупный пакет предложений бизнеса в Правительство РФ в инициативном порядке. Как правило, за разработку таких предложений ответственны постоянно действующие органы Ассоциаций, при этом, также отмечены случаи, когда отдельные рабочие группы радикально меняли тематику деятельности для разработки собственных предложений в привязке к мерам поддержки бизнеса в условиях санкций. Организация отдельных мероприятий с участием руководства ассоциаций исключительно для утверждения перечня предложений

проводились в исключительном порядке. Здесь же выделяется работа отраслевых ассоциаций, которые, наоборот стремились консолидировать позицию всех членов ассоциации при разработке мер поддержки. Такой порядок можно наблюдать в ситуации с Ассоциацией банков России, которые перед направлением предложений подробно обсуждали их на совещании с привлечением представителей ответственных органов государственной власти. В части ситуации с IT наблюдается также отличный порядок донесения предложений бизнеса. А именно - разработка мер поддержки в IT носила показательно открытый характер с прямой трансляцией обсуждения на площадке в VK. Разработка мер поддержки в крупных ассоциациях скорее представляла собой сбор всех поступивших предложений, в то время как в отраслевых ассоциациях аспекту разработки мер поддержки было уделено особое внимание. Вероятно, различие в подходах к разработке мер поддержки может быть обусловлено разницей в курирующих ведомствах и заместителях Председателя Правительства РФ.

Формат коммуникации с бизнесом

По итогам проведенного анализа можно сказать, что основным направлением работы крупных, межотраслевых ассоциаций являлось доведение до представителей бизнеса разъяснений по мерам поддержки, а вместе с этим ознакомление с доступной помощью от государства. Крупные ассоциации выполняли роль своего рода канала связи между бизнесом и властью - с одной стороны передавая инициативы по мерам поддержки от своих членов властям, а с другой - готовя просветительские материалы о государственной политике в части поддержки бизнеса в условиях кризиса. Что касается отраслевых ассоциаций, то их коммуникация с бизнесом ограничивалась участием в форумных мероприятиях и выработкой позиции по предлагаемым

законодательным изменениям. Кроме того, можно констатировать, что начиная со второй половины апреля общая волна по проведению мероприятий, центральной темой которых являлась поддержка экономики, начала спадать. Уже в мае можно наблюдать тренд на постепенное подведение итогов мероприятий, проведенных с целью адаптации бизнеса к новым условиям.

Формат коммуникации с органами государственной власти

Как правило, форматы не сильно отличались от штатных ситуаций - заседания рабочих групп и комиссий Ассоциаций с привлечением представителей органов государственной власти, а вместе с этим участие в профильных мероприятиях Государственной Думы. Что касается способа доведения предложений по поддержке бизнеса, то они осуществлялись, как правило, либо посредством направления письма на Председателя Правительства РФ или курирующих заместителей Председателя Правительства РФ, либо через их озвучивание на специально созданных под это площадках. В публичном пространстве также была замечена попытка объединить крупнейшие бизнес-ассоциации на площадке Партии «ЕДИНАЯ РОССИЯ» через инициацию партийного проекта «Выбирай Свое». При этом она была предпринята достаточно поздно и ограничивалась исключительно решением проблем импортозамещения, что, вероятно, не позволило раскрыть потенциал партии «ЕДИНОЙ РОССИИ» как консолидирующей площадки.

Выводы

Кризисная ситуация начала Специальной военной операции и введения масштабных западных санкций против РФ существенно усилила интенсивность работы бизнес-ассоциаций. При этом, как правило, ассоциации работали скорее в привычной для себя форме. Как результат органы государственной власти, за исключением

сферы IT, где заранее была создана площадка оперштаба, получали пакеты предложений от каждой ассоциации отдельно, что потенциально усложняло работу. Более того, некоторые мероприятия РСПП могли проходить параллельно с аналогичными мероприятиями ТПП, а учитывая, что в анализ не были включены другие крупные ассоциации, то масштабы дублирования деятельности могут быть большими. Властями были предприняты попытки консолидации предложений бизнеса в рамках рабочих совещаний у курирующих заместителей Председателя Правительства. Тем не менее, межотраслевые ассоциации продолжали выработать собственные предложения, направляя их иногда напрямую Председателю Правительства. В такой ситуации логичным выглядело предложение по объединению

представителей таких ассоциаций на площадке партии «ЕДИНАЯ РОССИЯ», но запоздание инициации такой площадки и направленность только на проблемы импортозамещения не позволила претендовать ей на площадку объединения и консолидации позиций крупнейших ассоциаций.

Что касается отраслевых ассоциаций, то в период кризиса они показали гораздо большую возможность к консолидации отрасли по вопросам мер поддержки. Это относится как к работе РАЭКа в Оперштабе Минцифры с остальными ассоциациями, так и прямого контакта Ассоциации банков России с ключевыми лицами, принимающими решения. Как итоговый результат проделанной работы, проводимые бизнес-ассоциациями мероприятия можно описать с помощью следующей таблицы 1:

Таблица № 1

**Перечень проведенных мероприятий в кризисный момент после начала
Специальной военной операции**

Пути разработки мер поддержки	Новые созданные площадки	Форматы работы с бизнесом	Форматы работы с властью
Сбор предложений от членов ассоциаций и направление общего пакета органам государственной власти;	Еженедельные рабочие совещания у А. Р. Белоусова	Проведение просветительских мероприятий по актуальным мерам поддержки и доступному инструментарию для смягчения последствий от санкций	Приглашение представителей власти на мероприятия ассоциации
Консолидирование всех членов ассоциации вокруг единого документа с предложениями;	Оперативные штабы при федеральных органах исполнительной власти		Участие в профильных мероприятиях Государственной Думы
Проведение отдельных мероприятий с участием органов государственной власти для выработки наиболее реалистичных к принятию предложений	Создание региональных штабов по поддержке экономики и бизнеса	Проведение форумных площадок для сбора обратной связи от бизнеса и организации диалога бизнеса и власти	Участие в профильных совещаниях на площадках органов государственной власти

	Рабочие группы Ассоциаций обеспечению устойчивости экономики	по	Сбор обратной связи от бизнеса по мерам поддержки экономики	Участие в партийных проектах Партии «ЕДИНАЯ РОССИЯ»
--	--	----	---	---

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ GR ЭКСПЕРТОВ

Ниже проанализированы ключевые, в том числе, неформальные, практики бизнеса по взаимодействию с органами государственной власти. Поскольку, как уже было обозначено в аналитическом обзоре доступных исследований, GR в России завязан именно на неформальных связях бизнеса и власти, вероятно, единственным путем для исследования релевантных практик является проведение серии экспертных интервью с GR-экспертами. Для анализа нами были выбраны отрасли, обозначенные ранее как приоритетные для западных санкций после начала Специальной военной операции.

Финансово-кредитный сектор

История GR-практик отрасли

Представители GR в области банкинга отмечают неизменность в сильной взаимной зависимости с государством, не разделяя периоды стабильности и кризиса. Сотрудники банков, выделяя ключевых акторов в их взаимодействии с государственным органами, ставили на первую позицию ЦБ РФ, так как он является основным регулятором стабильности финансово-кредитной политики. Один из респондентов отмечал, что важность эффективного взаимодействия с ЦБ заключается в отсутствии конфликтов, очерчивая потенциальные риски от неустойчивого взаимодействия. Респонденты одинаково сошлись во мнении о пуле главных акторов, с которыми они напрямую работают при реализации необходимых компаниям GR-стратегий: Минфин, Минэкономразвития, ФНС. Также выделяли Госдуму или

отдельных депутатов, с которыми ведется прямая работа в вопросе разработки, корректировки тех или иных законопроектов, влияющих на деятельность банковского сектора. Если Минфин и Минэкономразвития являются максимально логичными акторами при работе GR-специалистов из сферы банкинга, то важность работы с ФНС описал один из респондентов через усиливающиеся процессы цифровизации.

Респонденты также отмечали, что в их GR-работе активно используется взаимодействие с отраслевыми объединениями: РСПП, “Деловая Россия”, “Опора России”, Ассоциация банков России. Из общих положений, выделенных респондентами в качестве устоявшихся GR-практик в отрасли банка, можно выделить: аналитику и экспертизу, которая может быть предоставлена в государственные органы; продвижение интересов банков через их включение в различные приоритетные списки; участие в круглых столах/конференциях/экспертных советах. Однако респонденты достаточно четко обозначили, что в их работе имеет место быть региональное и федеральное разделение. Важность разграничения объясняли по-разному. Один – с точки зрения подготовки аналитики, другой – с точки зрения того, чтобы банк не был полностью зависим от отношений с федеральным центром. Более того, в контексте региональной работы одним из ключевых направлений представители банкинга выделили благотворительность. Безусловно, в данном контексте мы можем заявлять о работе с репутационной составляющей банка, но некоторые эксперты также выделяли и обратную

выгоду при реализации благотворительных проектов.

Последствия санкций на отрасль

Исходя из ответов респондентов, наиболее острой проблемой, с которой столкнулась банковская отрасль, – это вопрос трансграничных платежей, как следствие отключения целого ряда банков от системы SWIFT. Респонденты сделали оговорку, что в большей степени пострадали именно крупные представители банкинга. Помимо проблемы сильной завязанности в GR-работе с ЦБ РФ, респонденты также отметили сложность использования необходимого софта и ПО, который активно использовался банками. В вопросе, смогли ли банки отыграть последствия введенных санкций, мнения разделились. С точки зрения использования ПО респонденты разнились: одни заявляли, что была проведена работа на перетрансформации существующих систем в неплохом качестве, другие – что работа не выполнена еще в полной мере. Но все респонденты заявили, что российская банковская сфера активно борется с последствиями санкций: часть ущерба удалось отыграть за счет переориентации на новые рынки, реализацией отечественного софта и т.д.

GR-практики после начала

Специальной военной операции

Все респонденты сошлись в едином мнении, что после начала Специальной военной операции GR-практики практически не изменились. Респонденты отметили, что сам факт необходимости в GR образовался раньше, а именно в 2020 г., когда весь мир столкнулся с COVID-19. Реализация тех или иных GR-стратегий запускалась по аналогии с предыдущими кризисными периодами. Можно заметить, что заявляя о неизменности GR-практик, респонденты отмечали их трансформацию с точки зрения ускорения процессов в новом кризисе. С другой точки зрения, неизменность GR-практик также связывалась с уже наработанными стратегиями, которые могут приносить

результат даже в неустойчивых и кризисных ситуациях.

Также никто из респондентов не делал поправок по наиболее важным акторам, с которыми GR-специалисты ведут свою работу. Ранее наработанная база связей помогла предотвратить крах банковской системы РФ. Ключевым пунктом в работе GR-специалистов со стороны банковской отрасли с государством стала отлаженная коммуникация и оперативное продвижение необходимых крупным банкам инициатив. Также респонденты отмечали важность консолидации для совместного решения проблем, вызванных санкциями.

IT-сектор

История GR-практик отрасли

Учитывая специфику развития отрасли IT в России, респонденты отмечали достаточно сильную связь с государственными органами. Все респонденты выделили первым приоритетом среди основных контрагентов Минцифры, так как необходимые запросы бизнеса чаще всего реализуются через взаимодействие с данным органом власти. Один из представителей IT отметил, что ранее связь с государством былакратно ниже из-за большой концентрации иностранных компаний в отрасли. Общий разброс ключевых контрагентов в сфере IT, выделенный респондентами, оказался значительно шире, нежели в сфере банкинга или ТЭК, так как IT-процессы подвизываются ко многим сторонним отраслям в качестве поддерживающей функции с точки зрения работы систем, задействованных в других отраслях. Здесь респонденты снова единым образом отметили законодательный блок в лице Госдумы и Совета Федерации при работе с законопроектами, но далее они отмечали органы от ФНС, ФАС, ФСБ и Роспотребнадзора до Минфина, Минпромторга и ЦБ РФ. Также основной упор, сделанный сферой IT, на работе с Минцифры аргументировался крайне

проработанной коммуникацией и сильным менеджментом органа в лице Шадаева.

Все респонденты отметили, что при реализации их GR-стратегий имеет значение участие в экспертных советах, круглых столах отрасли для обсуждения актуальной повестки и выработки векторов развития отрасли ИТ. Тем не менее, отмечается высокая эффективность неформального взаимодействия с представителями органов государственной власти. В отличие от отраслей ТЭК и банкинга, представители сферы ИТ не выделяли участие на различных площадках по типу РСПП, “Опора России” и “Деловая Россия”, концентрируясь на внутренних отраслевых обсуждениях отрасли.

Последствия санкций на отрасль

Респонденты из сферы ИТ заявляют, что санкции сыграли свою роль в вопросе поставщиков и импортозамещения в условиях кратного снижения доступности иностранного ПО, которым активно пользовался бизнес из отрасли ИТ. Сам факт ухода иностранных ИТ-компаний с рынка не сильно ударил по отрасли, однако наиболее острым стал вопрос тяжести взаимодействия с ними в современной геополитической обстановке. Представитель нижнего уровня из сферы ИТ отметил, что на его компанию санкции практически никак не повлияли, так как деятельность компании была выстроена изначально так, что она сохраняет устойчивость даже в кризисные периоды, потому что не находится в сильной зависимости от сторонних акторов. Исходя из этого, нижнему уровню в отрасли ИТ практически и не надо было отыгрывать последствия санкций. Респонденты из среднего и высшего уровня отрасли ИТ больше концентрировались на ущербе в использовании ПО, импортозамещении и финансовых вопросах. Мнения о том, удалось ли отыграть последствия разнятся: средний уровень – отыграли очень быстро; высший уровень – какие-то санкции еще чувствуются.

GR-практики после начала Специальной военной операции

Аналогично ТЭК и банкингу, респонденты из сферы ИТ отмечали, что в актуальной повестке при начале Специальной военной операции GR-практики не нуждались в излишней трансформации и перенастройке. Из-за стабильно выстроенной ранее работы GR-процессы требовали лишь усиления и ускорения. Коллеги из сферы ИТ были солидарны с представителями ТЭК и банкинга в части того, что GR-практики уже прошли через процессы трансформации, отмечая опыт COVID-19. Фактор COVID-19 отмечался респондентами, как своего рода толчок оптимизации и цифровизации процессов, что привело к ускорению взаимодействия между бизнесом и государством.

Еще более усилившееся влияние после начала Специальной военной операции получило Минцифры, которое послужило определенным регулятором для поддержки стабильности в отрасли ИТ. Важным пунктом также отмечался отток ИТ-специалистов из страны, который мог нанести колоссальный ущерб отрасли. Однако здесь вновь респонденты выдвигают на передний план Минцифры и Шадаева, как главных акторов в решении вопроса сохранения специалистов в стране. Исходя из ответов респондентов из отрасли ИТ, мы понимаем, что изначально сформированное взаимодействие с государственными органами, усилившееся с началом Специальной военной операции, предотвратило стагнацию ИТ в России.

Топливо-энергетический комплекс

История GR-практик отрасли

Как и в отрасли банкинга, респондентами из сферы ТЭК отмечается сильная завязанность на плодотворном взаимодействии с государством. Основная работа, выделенная представителями GR из сферы ТЭК, является разработка и продвижение законодательных инициатив по энергетике, которые способствуют

улучшению безопасности, развития энергетических систем, импорта и экспорта. В качестве основных акторов, с которыми работают GR-специалисты, - Минэнерго, Минпромторг, Роспотребнадзор. Сохраняется сильная связь с законодательными органами в лице Госдумы и Совета Федерации для оперативного продвижения инициатив. Здесь мы можем провести разделение между двумя блоками: электроэнергетическая и нефтегазовая отрасль. Респондент, представляющий блок электроэнергетики, в качестве дополнительных акторов выделяет ФАС из-за непосредственной связи с тарифами. Респондент, представляющий нефтегазовый блок, дополнительно выделил Минтранс, Минфин и Минцифры. На передний план здесь выходит Минтранс из-за вопросов о транспортировке, отмечая наличие судостроительного кластера у компании.

Основным вектором в работе GR-специалистов из сферы ТЭК было отмечено участие компании на различных площадках: РСПП, "Деловая Россия, "Опора России" и т.д. Однако респонденты делают ремарку: учитывая специфику сферы ТЭК, большая эффективность в продвижении тех или иных инициатив получается при непосредственном (чаще неформальном) взаимодействии с представителями законодательных органов власти, т.к. компании напрямую заинтересованы в том, чтобы следовать параллельно интересам государства. Также представители GR из области ТЭК объясняют, что следование интересам государства в противовес личным интересам отдельных компаний помогает избежать сильного перекоса в сторону интереса компаний, который будет тормозить развитие отрасли. Однако респонденты отмечают, что из-за сильной координации с интересами государства может происходить дублирование интересов.

Последствия санкций на отрасль

Учитывая ответы респондентов, можно сказать, что сфера ТЭК не понесла колоссального урона из-за введения санкций после начала Специальной военной операции. Единственным из ограничений, выделенным респондентами, представляющими GR в компаниях сферы ТЭК, стало импортозамещение. Однако респонденты также сделали ремарку, что вопрос импортозамещения не ставил под значительную угрозу всю отрасль – скорее частично сократил прибыль. Респонденты заявляют, что санкции не нанесли серьезного урона ТЭК, скорее точно скорректировали их работу по самым ключевым вопросам актуальной повестки.

GR-практики после начала Специальной военной операции

Как и представители отрасли банкинга, GR-специалисты из сферы ТЭК заявили, что GR-практики почти не претерпели значительных изменений после начала Специальной военной операции. Пересечение с банкингом происходит и в части предпосылок в необходимости GR и его трансформации. Представители ТЭК также отмечали, что процессы формировались раньше, упоминая COVID-19. Респонденты отметили, что основной пул GR-задач находился в той же плоскости, что и до начала СВО – реализация инициатив законодательного характера по целостному развитию ТЭК.

В вопросе трансформации GR-практик с точки зрения импортозамещения и взаимодействия с государственными органами мнения разделились. Представитель нефтегазовой отрасли заявил, что есть определенные ограничения в части стратегического планирования. Представитель электроэнергетической отрасли отметил, что государство полностью открыто к диалогу и совместной работе, но отметил проблему во взаимодействии с регионами.

Выводы

Начало Специальной военной операции скорее не оказало существенного

влияния на GR-практики. В то время как основные изменения произошли двумя годами ранее – после начала пандемии COVID-19. Именно пандемию абсолютное большинство экспертов считают отправной точкой системного развития GR, а введение санкций и работа GR-блоков в этот кризисный момент лишь укрепили веру в необходимость соответствующего направления работы у бизнеса. Можно заметить единодушные эксперты в высокой оценке вклада GR в восстановлении от последствий санкций. При этом мы наблюдаем достаточно разные ответы экспертов о причинах успешного реагирования на кризис – от консолидации диалога на одной площадке до дублирования интересов государства и бизнеса из-за огосударствления сектора (ТЭК). Эксперты также сходятся в качественном повышении диалога со стороны властей, что проявилось в уменьшении времени принятия политических решений и подключении крупных представителей бизнеса к разработке государственных стратегий.

Можно заметить, что эксперты положительно воспринимают тенденции по включению органами государственной власти представителей бизнеса в дискуссии по принятию политических решений. Одновременно с этим стоит заметить, что развитие такого направления во взаимодействии бизнеса и власти с большой долей вероятности потребует снижения роли неформальных практик в GR, о наличии которых заявило большинство экспертов.

Учитывая единодушный ответ об отсутствии изменений в практиках взаимодействия бизнеса с органами государственной власти после начала СВО, нами была проведена работа обобщения выявленных практик взаимодействия в исследуемых отраслях вместе с обобщенными причинами успешного реагирования в кризисный момент после введения санкций и перечислением точечных сдвигов в GR работе в соответствующий период времени. Результат представлен в таблице 2.

Таблица № 2

Перечень

практик взаимодействия между бизнесом и властью с указанием релевантных факторов, обеспечивших устойчивость бизнеса в условиях введения санкций

	Финансово-кредитный сектор	IT-сектор	ТЭК
<i>Основные контрагенты</i>	ЦБ, Минфин, Минэкономразвития, ФНС, Государственная Дума, Совет Федерации	Минцифры, ФНС, ФАС, ФСБ, Роспотребнадзор, Минфин, Минпромторг, ЦБ, Государственная Дума, Совет Федерации	Минэнерго, Минпромторг, Роспотребнадзор, ФАС, Государственная Дума, Совет Федерации
<i>Форматы GR работы</i>	Участие в круглых столах/конференциях/экспертных советах Государственной Думы ответственных федеральных органов государственной власти (Далее – ФОИВ), профильных ассоциациях; Аналитика и экспертиза для органов государственной власти;	Участие в круглых столах/конференциях/экспертных советах Государственной Думы ответственных ФОИВ, профильных ассоциациях, особенно часто отмечена площадка Минцифры; Неформальные форматы взаимодействия с представителями ФОИВ	Неформальное взаимодействие с ФОИВами и парламентариями ; Участие в дискуссии в дискуссиях на площадках ассоциаций

	Регулярный мониторинг политического поля; Точечная работа с властями субъектов РФ		
<i>Изменения в форматах после начала СВО</i>	При отсутствии кардинальных изменений в работе после начала СВО, отмечено повышение роли непрерывного мониторинга повестки в связи с возросшей скоростью принятия политических решений	При отсутствии кардинальных изменений в форматах, отмечено общее изменение повестки в обсуждении проблем с ФОИВами – возросшее включение представителей отрасли в обсуждение политических задач и восприятие отрасли как ключевой.	При отсутствии кардинальных изменений в форматах, отмечено общее смещение политики государства в сторону поддержки скорее целых секторов, нежели отдельных компаний
<i>Факторы, способствовавшие успешному реагированию в кризисный момент</i>	Уже наработанные контакты и практики после пандемии COVID-19; Возросшая скорость принятия политических решений среди ответственных ФОИВ	Консолидация диалога о поддержке отрасли на площадке Минцифры; Повышение значимости роли отрасли в глазах властей.	Нахождение ключевых игроков отрасли под санкциями с 2014 г.; Дублирование интересов бизнеса и власти за счет огосударствления отрасли

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

GR в России в данный момент переживает расцвет. Стимулирует его развитие обилие шоков в экономике за последние 5 лет (COVID-19, начало СВО), а вместе с тем структурные сдвиги в экономике, связанные с нарастанием доли государства в ВВП страны. В таких условиях компании склонны наращивать собственные усилия по взаимодействию с органами власти, следуя за примером крупных компаний, которые еще в период пандемии COVID-19, пользуясь наличием устойчивого контакта с ключевыми контрагентами через участие в экспертных советах, форумных площадках и ассоциациях, смогли добиться улучшения своего положения за счет льгот от государства. Как мы смогли выявить в ходе

анализа, западные санкции пусть и были направлены на подрыв ключевых секторов российской экономики, не смогли принести должного результата. Представители всех трех секторов, которые были приоритетной целью Запада, спустя два года практически единодушно заявляют о том, что западные страны не смогли нанести критического урона российской экономике, а большинство последствий от санкций и вовсе отыграно. В совокупности с тем, что представители бизнеса практически единодушно отмечают высокую роль выстроенного GR в минимизации последствий от санкций. Таким образом, можно сказать, что СВО в очередной раз показало бизнесу преимущества и важность сотрудничества с государством.

Пока что GR в России скорее нацелен на реагирование в кризисных ситуациях, как отмечают эксперты во всех трех отраслях. При этом, очевидно, что пространство для качественного развития диалога между государством и бизнесом велико. Важность налаженного контакта между властями и бизнесом способствует и более точной настройке системы государственного планирования. Очень важно создать условия для перехода диалога между бизнесом и властью на качественно новый уровень для обеспечения консолидации ключевых хозяйствующих субъектов российской экономики вокруг поставленных приоритетных государственных задач. Институциональные предпосылки для этого уже созданы, когда во время введения ключевых санкций, государство в инициативном порядке собрало представителей ведущих бизнес-ассоциаций для решения проблемы адаптации бизнеса к новым условиям. Бизнес и органы государственной власти могут совместно решать задачи государственного уровня, но пока Правительство М.В. Мишустина создало такой прецедент исключительно в кризисных условиях необходимости преодоления санкций, но никак не на постоянном уровне. Потенциально новым драйвером для диалога бизнеса и власти могут стать задачи по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 г. и на перспективу до 2036 г.

Бутылочным горлышком для качественного улучшения диалога между бизнесом и властью является один из действующих инструментов в лице бизнес-ассоциаций. Как правило, ассоциации склонны зачастую действовать исключительно в собственных интересах. В частности, в период кризиса после начала СВО можно было наблюдать дублирование работы разных ассоциаций, в связи с чем, возможно, наблюдалось торможение работы органов государственной власти.

Потенциально выходом из этой проблемы может стать принцип “одного окна”, когда ключевые ассоциации принимают участие в выработке итогового документа, но практическую реализацию такого принципа пока тяжело представить в связи с разницей в позиционировании и выстроенных контактов разных бизнес-ассоциаций. Следующим препятствием для выхода GR в России на принципиально новый качественный уровень является все еще высокая роль неформальных связей бизнеса и власти. Распространенность таких практик, о которой заявляют представители всех секторов экономики, негативно влияет на GR в высококонкурентных и децентрализованных секторах экономики, таких как IT. При этом, наоборот, скорее является преимуществом в секторах, где высока доля государства, в частности ТЭК. Стоит отметить, что при необходимости выстраивания диалога необходимо будет урегулировать вопрос с равным обеспечением доступа к диалогу представителей разных секторов экономики. В связи со всем вышесказанным, учитывая готовность бизнеса к диалогу с властями и наличием позитивных практик взаимодействия власти и бизнеса в условиях кризиса, особо актуальным вопросом остается восприятие бизнеса в глазах органов государственной власти и их готовность институционально совершенствовать систему коммуникации для минимизации неформальных практик.

Список источников и литературы

1. Кипкеев Т.М. Взаимодействие власти и бизнеса в современной России: анализ практик субъектов Российской Федерации // Власть. 2020. №. 1. С. 178-183.
2. Кисель К.Ю. Модели взаимодействия бизнеса и власти // Власть и бизнес: коммуникационные ресурсы. Сб. науч. ст. Серия «Коммуникативные исследования». М.: НИУ ВШЭ, 2011. С. 133-172.
3. Результаты опроса «Последствия введения санкций для российского бизнеса» // РСПП URL:

<https://rspp.ru/activity/analytics/rezultaty-oprosa-posledstviya-vvedeniya-sanktsiy-dlya-rossiyskogo-biznesa/> (дата обращения 08.02.2024).

4. Charmaz K. Constructing grounded theory: A practical guide through qualitative analysis. Sage, 2006. 202 p.

5. Cordesman A. H., Peacock M. Military spending and arms sales in the gulf // Center for Strategic and International Studies. 2015. Vol. 18. 123 p.

6. Council Regulation (EU) "amending Regulation (EU) No 833/2014 concerning restrictive measures in view of Russia's actions destabilising the situation in Ukraine" 21.07.2022 № 2022/1269 // Official Journal of the European Union. 2022. № L 193.

7. Eichengreen B. Globalizing capital: a history of the international monetary system. Princeton University Press, 2019. 261 p.

8. Esfandiary D., Fitzpatrick M. Sanctions on Iran: Defining and enabling 'success' // Survival. 2011. Vol. 53. №. 5. P. 143-156.

9. Meyer K. E., Thein H. H. Business under adverse home country institutions: The case of international sanctions against Myanmar // Journal of World Business. 2014. Vol. 49. №. 1. P. 156-171.

10. Sanctions adopted following Russia's military aggression against Ukraine // European Commission URL: https://finance.ec.europa.eu/eu-and-world/sanctions-restrictive-measures/sanctions-adopted-following-russias-military-aggression-against-ukraine_en (дата обращения: 19.02.2024).

11. Shida Y. Russian business under economic sanctions: is there evidence of regional heterogeneity? // Post-Communist Economies. 2020. Vol. 32. №. 4. P. 447-467.

12. Yu H. Motivation behind China's 'one belt, one road' initiatives and establishment of the Asian infrastructure investment bank // China's New Global Strategy. Routledge, 2020. P. 3-18.

INTERACTION BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT IN THE CONTEXT OF SANCTIONS AND A SPECIAL MILITARY OPERATION IN UKRAINE

Stepan Kashintsev - student at the Higher School of Economics, Faculty of Social Sciences, Department of Political Science. Email - kashintsev.s@mail.ru

Prokudin Igor - student at the Higher School of Economics, Faculty of Social Sciences, Department of Political Science. Email - iiprokudin@yandex.ru

Igor Orlov - Doctor of Historical Sciences, Professor, Deputy. Head of the Department of Policy and Management of the Faculty of Social Sciences, Head of the Scientific and Educational Laboratory of Research in the field of Business Communications of the Higher School of Economics

After the start of the Special Military Operation in Ukraine, the vast majority of Western analysts predicted the imminent collapse of the Russian economy, but six months after the introduction of large-scale sanctions restrictions, the inconsistency of such forecasts became apparent. One of the reasons for the adaptation of the Russian economy was the built-up communication between government authorities and business representatives. This work is a study that lies in the plane of political science and strategic management, aimed at building a comprehensive picture of the GR formats in Russia after the start of a Special military operation. A detailed analysis of the sanctions imposed on the Russian Federation in the period from January to August 2022, a qualitative content analysis of 70 publications on the activities of key business associations in Russia after the imposition of sanctions in 2022, and at the same time a series of expert interviews with GR directors of large Russian companies.

Keywords:

special military operation, GR, counter-sanctions policy, business behavior under sanctions, adaptation of the Russian economy.

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

ТРАНСФОРМАЦИЯ GR-ПРАКТИК РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (РСПП) В УСЛОВИЯХ СПЕЦИАЛЬНОЙ ВОЕННОЙ ОПЕРАЦИИ И САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

Кузнецов А.Г.⁸⁴, Клышко С.А.⁸⁵

Беспрецедентные санкции, введённые практически одновременно с началом СВО, в течение буквально нескольких недель, поставили Россию перед необходимостью немедленно перестраивать свою экономическую систему. Странами Западной Европы и США были заблокированы и заморожены резервы Банка России, запрещен импорт российских удобрений, угля, сталелитейной продукции, нефти и нефтепродуктов, то есть было сделано все возможное с точки зрения ограничительных мер, чтобы изолировать экономику России и вызвать коллапс и падение уровня жизни населения страны. Тем не менее, экономика РФ показала высокий уровень адаптации к санкционному давлению. Предположительно, одной из причин быстрой адаптации экономики стала трансформация во взаимодействии властей и РСПП, как представителя крупного и среднего бизнеса. В данной статье предпринята попытка исследовать, как трансформация GR-практик Российского союза промышленников и предпринимателей повлияла на устойчивость экономики России в условиях жесткого санкционного давления. Для исследования трансформации GR-практик была создана теоретическая рамка и использован метод контент-анализа, а также экспертные интервью, что в совокупности позволило провести анализ GR-практик до и после начала СВО и выделить значимые изменения. По итогам исследования были представлены практические рекомендации по трансформации GR-практик с целью повышения адаптационных возможностей российской экономики.

Ключевые слова:

Ближний Восток, Саудовская Аравия, GR-практики, инвестиции, экспорт.

⁸⁴ Кузнецов Арсений Георгиевич – студент 4-го курса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва), программа «Политология». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: agkuznetsof@yandex.ru

⁸⁵ Клышко Савелий Александрович – студент 4-го курса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва), программа «Политология». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: Klishko2021@mail.ru

Научный руководитель – Орлов Игорь Борисович - д.и.н., профессор, зам. руководителя департамента политики и управления факультета социальных наук, руководитель научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ И.Б.

ВВЕДЕНИЕ

Настоящая статья посвящена изучению трансформации GR-практик Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) как одного из факторов успешной адаптации российской экономики к беспрецедентному санкционному давлению после начала специальной военной операции (СВО). С момента начала СВО и введения санкций, РСПП столкнулся с необходимостью пересмотра и адаптации своих стратегий взаимодействия с государственными органами и международными партнерами. Кроме того, важно понимать, что сам РСПП в данный момент находится в санкционном списке Управления по контролю за иностранными активами США [5]. Рассматривая все особенности положения таких бизнес-объединений на примере РСПП, а также особенности контекста внешней и внутренней политики страны, эта работа исследует, как трансформировались GR-практики в ответ на возросшие политические и экономические риски, анализирует стратегии, принятые для сохранения и развития отечественного бизнеса в условиях санкционного давления, и принятые российской властью меры поддержки. В том числе, внимание уделяется вопросам влияния санкций на механизмы взаимодействия бизнеса с государством и поиска путей минимизации негативного влияния санкций на отечественную экономику. Не вызывает сомнений, что экономика России пережила за короткий период серьезную трансформацию, что позволило ей выжить. Соответственно, такую же серьезную трансформацию должны были пройти и GR-практики. Данный фактор нуждается в дополнительном исследовании, так как экономическая и политическая ситуация продолжает развиваться в условиях взаимного санкционного давления.

Таким образом, исследовательской проблемой является недостаток знания о значимых характеристиках трансформации GR-практик РСПП в условиях проведения Специальной военной операции и взаимного санкционного давления, т.е. в вопросе реакции GR-сектора, в виде РСПП, в условиях уникального экзогенного шока на возникшие перед ним проблемы. Эти значимые характеристики могут быть учтены при совершенствовании GR-практик в условиях экзогенного шока. Особое внимание уделяется экономическим санкциям, которые делятся на торговые, ограничивающие международные торговые связи, и финансовые, влияющие на международные финансовые потоки. Примерами могут служить следующие конкретные санкции: ряд крупнейших российских банков были отключены от системы SWIFT, на территории РФ были отключены системы Visa и Mastercard, страны ЕС ввели эмбарго на российский уголь и т.д.

Предметом данного исследования будут являться GR-практики РСПП во взаимодействии с властями РФ в условиях санкционного давления и СВО.

Исследовательский вопрос может быть сформулирован следующим образом: как усовершенствовать существующие взаимоотношения между РСПП и властями Российской Федерации в контексте необходимости минимизации последствий санкций после начала Специальной военной операции на Украине?

Исследование имеет специфические **темпоральные рамки** (предмет исследования существует в рамках незавершенных процессов: СВО и санкционного давления). В работе будет исследоваться период с сентября 2021 г. (GR-практики до “экзогенного шока”) по декабрь 2023 г. (в связи с необходимостью полноты данных, доступности отчетных

документов и закрытием календарного года).

Цель исследования - разработать рекомендации по совершенствованию GR-практик, используемых РСПП во взаимодействии с властями Российской Федерации для минимизации последствий санкционного давления после начала Специальной военной операции на Украине. Для достижения цели данного исследования необходимо выполнить следующие **задачи**: 1. создать теоретическую рамку для выявления трансформации GR-практик РСПП; 2. проанализировать санкционные пакеты для идентификации контекста, в рамках которого происходит трансформация GR-практик РСПП; 3. собрать базу данных для анализа трансформации GR-практик. Провести контент-анализ сайта РСПП и экспертные интервью; 4. провести анализ GR-практик РСПП до и после введения секторальных санкций в связи с СВО; 5. на основе проведенного анализа выявить значимые характеристики трансформации GR-практик РСПП с определения её типа, в рамках которого сформулировать практические рекомендации по совершенствованию GR-практик РСПП.

Сбор эмпирической базы исследования будет проходить на нескольких уровнях и представлен несколькими видами данных: “санкционные пакеты” (НПА стран-отправительниц санкций), разделы официального сайта РСПП: “позиций РСПП”, “события-новости РСПП” и “точки зрения” представителей РСПП, а также транскрипты экспертных интервью. Проведение глубинных полуструктурированных экспертных интервью, как метод сбора данных, позволит ещё глубже погрузиться в предмет исследования с целью разработки практических рекомендаций. Выборка экспертов будет сочетаться с восьмиконной моделью выборки Ильи Штейнберга, где респонденты будут соотноситься по степени дискурсивной

компетентности и типичности[7]. Так отдельно будут выделены эксперты-теоретики, погруженные в контекст, способные представить своё мнение, аргументированное конкретными кейсами.

Методом анализа данных для НПА, касающихся санкционных мер, будет политико-правовой анализ[4], который позволит выявить соотношение заявленных политических целей с результатами и последствиями решений и изменений в нормативно-правовой базе, что в свою очередь формирует контекст для выстраивания новых GR-практик. Для анализа материалов официального сайта РСПП (“позиции”, “новости”, “точки зрения”) будет использован качественный контент анализ[9]. Используя тематический анализ с подходом «**bottom-up**» в кодировании, мы сможем более гибким образом выделять категории и при необходимости менять их по ходу анализа[21]. Качественный контент-анализ также даёт возможность выделить параметры и факторы, на которые в приоритете обращают внимание представители РСПП в диалоге с государственными органами власти РФ.

Метод отбора кейсов Дж. Стюарта Милля[10] позволит обосновать хронологические рамки исследуемых временных периодов деятельности РСПП. Для непосредственного анализа отобранных временных периодов будет использован **метод структурированного, сфокусированного сравнения**[15]. Использование метода в данной работе предполагает постановку стандартизированных вопросов к каждому временному периоду, что позволит систематизировать сравнение и изучить только конкретные и необходимые аспекты. В поиске ответов на данные вопросы будут использованы результаты описания санкционного контекста методом политико-правового анализа, качественного контент-анализа тематических разделов сайта РСПП, а также транскрипты экспертных интервью.

Ответы на эти вопросы будут использованы для реализации **метода статистического анализа**, который позволит обеспечить создание ранговой системы, из которой после будут сформированы идеальные типы.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Одно из **предположений** данного исследования заключается в том, что *санкционные ограничения, введенные зарубежными странами в отношении России после начала Специальной Военной Операции (СВО) на Украине в феврале 2022 г., были направлены в первую очередь на российский крупный бизнес.* Именно

системообразующие предприятия и крупнейшие бизнесмены подверглись наиболее масштабным и болезненным санкциям, которые серьезно осложнили их работу и потребовали значительной трансформации GR-практик.

Исследованиями, которые подтверждают, что санкции, как правило, были нацелены именно на крупный бизнес на различных кейсах являются:

Во-первых, классическое исследование (Хафбауэра, Скотта, Эллиота и др.), анализирующее множество кейсов применения санкций. Авторы показывают, что санкции чаще всего направлены на крупные компании и олигархов, связанных с властью в стране-цели[18]. Это фундаментальный труд, в котором авторы проанализировали 174 кейса применения экономических санкций с 1914 по 2000 г. и пришли к выводу, что санкции против целых отраслей экономики (например, финансового или нефтегазового сектора) обычно нацелены именно на доминирующие компании этих отраслей. Таким образом, крупный бизнес становится главной мишенью секторальных санкций.

Во-вторых, исследование Дрезнера, доказывающее, что санкции более эффективны, когда нацелены на влиятельные экономические группы,

способные оказать давление на правительство[12]. Дэниел Дрезнер в своей книге развивает идею о том, что эффективность санкций зависит от их способности воздействовать на влиятельные экономические группы в стране-цели. По его мнению, наибольшим потенциалом давления на правительство обладает именно крупный бизнес, поэтому санкции, бьющие по крупному бизнесу, способны создать мощное внутреннее давление на власть.

В-третьих, исследование санкционного кейса США против Ирана и Северной Кореи, из которого можно сделать вывод, что основными целями ограничений становились крупнейшие банки и компании этих стран[25]. Хуан Зарате, бывший высокопоставленный чиновник Министерства финансов США, в своей книге дает инсайдерский взгляд на применение финансовых санкций США против Ирана и Северной Кореи. Он подробно описывает, как американские власти определяли цели для санкций в этих странах. Зарате подчеркивает, что санкции против крупного бизнеса не только наносят прямой экономический ущерб, но и подрывают доверие к режиму внутри страны.

Все три рассмотренных исследования, несмотря на разницу в фокусе и методологии, приводят весомые аргументы в пользу того, что санкции действительно нацелены, прежде всего, на крупный бизнес. Эти выводы имеют значение для нашего исследования, поскольку дают серьезные основания полагать, что и в российском случае основной удар санкций пришелся именно по крупному бизнесу. Приведенные аргументы и закономерности будут использованы нами при анализе конкретных санкционных кейсов против России и их влияния на отечественные компании и бизнесменов.

Также существуют исследования, рассматривающие влияние санкций на крупный бизнес в российском кейсе.

Исследование Ричарда Коннолли "Russia's Response to Sanctions: How Western Economic Statecraft is Reshaping Political Economy in Russia"[11], опубликованное издательством Кембриджского университета в 2018 г., посвящено анализу влияния западных санкций на российскую экономику и бизнес. Коннолли утверждает, что санкции в основном направлены на крупные российские компании и бизнесменов, имеющих тесные связи с политической элитой. Эти меры включают ограничение доступа к международным финансовым рынкам, замораживание активов и запрет на ведение бизнеса с определенными лицами и организациями. Автор отмечает, что хотя санкции нанесли ущерб российской экономике, они также привели к адаптации и изменениям в политической и экономической системе страны. Крупный бизнес стал более зависимым от государственной поддержки и покровительства, что усилило роль государства в экономике. Исследование Найджела Гулда-Дэвиса "Economic Effects and Political Impacts: Assessing Western Sanctions on Russia"[17] (Экономические эффекты и политические последствия: оценка западных санкций против России), опубликованное Chatham House в 2018 г., предоставляет доказательства, что западные санкции в основном направлены на крупный бизнес в России. Анализ структуры санкций показывает, что они сосредоточены на энергетическом, финансовом и оборонном секторах, которые в значительной степени контролируются крупными государственными и частными компаниями, тесно связанными с политической элитой. Это свидетельствует о том, что санкции нацелены на ключевые области российской экономики, где доминирует крупный бизнес. Вышеприведенные исследования убедительно демонстрируют, что западные санкции против России в основном направлены на крупный бизнес

и оказывают значительное воздействие как на экономическую, так и на политическую сферы. Санкции затрагивают ключевые сектора экономики, влиятельных бизнесменов и компании, ограничивают их возможности и трансформируют отношения между бизнесом и государством в России.

Кроме того, существует значительная теоретическая и практическая база, которая поддерживает гипотезу о направленности санкций именно на крупный бизнес, как основу экономической стабильности страны. Для подтверждения данной гипотезы в рамках исследования планируется провести комплексный политико-правовой анализ санкций, введенных США, Евросоюзом и Великобританией в отношении российского бизнеса. Предварительный анализ показывает, что под санкции попали многие крупнейшие российские банки, ресурсодобывающие и промышленные корпорации, компании энергетического сектора. В то же время многие представители малого и среднего бизнеса, работающие преимущественно на внутренний рынок, пострадали от санкций в меньшей степени[1]. Они столкнулись скорее с косвенными эффектами - общим спадом деловой активности, разрывом логистических и кооперационных цепочек, падением потребительского спроса из-за снижения доходов населения[2]. Все это дает основания полагать, что главный удар санкций пришелся именно по крупному бизнесу как основе экономического потенциала России. Западные страны стремились максимально ослабить и изолировать ведущие российские компании и предпринимателей, тесно связанных с государством и обладающих существенным влиянием[13]. Подтверждение данной гипотезы позволит глубже понять логику и цели введенных против России санкций. Если ограничения действительно направлены, прежде всего, против крупного бизнеса, то это означает стремление подорвать финансовую базу

российской экономики, нанести удар по бюджетным доходам и технологическому развитию страны.

На основе анализа существующих исследований, посвященных взаимодействию бизнеса и государства в России, а также влиянию санкций на эти отношения, можно предложить следующую **теоретическую рамку** для изучения трансформации GR-практик бизнес-объединений:

1. Отношения бизнеса и государства в России традиционно характеризуются высокой степенью асимметрии и зависимости бизнеса от государственных решений и ресурсов[24]. В то же время крупный бизнес обладает определенными рычагами влияния на политику через механизмы "обмена" и "захвата"[3]. Бизнес-ассоциации играют роль посредников в этих отношениях, агрегируя интересы компаний и транслируя их органам власти[14].

2. Введение международных санкций против России и ответные меры российского государства создали новый контекст взаимодействия бизнеса и власти. Компании столкнулись с ограничением доступа к зарубежным рынкам, технологиям и финансам, разрывом цепочек поставок, что повысило их потребность в государственной поддержке[16]. Государство, в свою очередь, нуждается в содействии бизнеса для реализации политики импортозамещения и минимизации ущерба от санкций[23].

3. В этих условиях можно ожидать изменения приоритетов GR-деятельности бизнес-объединений с общих вопросов улучшения деловой среды на специфические проблемы адаптации компаний к новым реалиям. Потребность в оперативных решениях должна привести к интенсификации взаимодействия с органами исполнительной власти при снижении значимости взаимодействия с парламентом.

4. Повышенная взаимозависимость бизнеса и государства в кризисной ситуации повышает значимость бизнес-объединений как площадок для согласования интересов и выработки консолидированной позиции. При этом особую важность приобретает посредническая роль ассоциаций в продвижении внешнеэкономических интересов бизнеса, учитывая его возросшую зависимость от господдержки в выходе на новые рынки.

5. В то же время общее усиление зависимости бизнеса от государственных преференций в условиях санкций может ослабить переговорные позиции бизнес-объединений и их автономию в формировании GR-повестки. Представляя интересы компаний, ассоциации вынуждены проявлять большую гибкость и уступчивость, чтобы сохранить доступ к механизмам поддержки[19].

ФОРМУЛИРОВАНИЕ ГИПОТЕЗ-ЛЕММ

Сформулируем исследовательские гипотезы, исходящие из теоретической рамки, которые облегчат дальнейший анализ трансформации GR-практик крупнейших российских бизнес-объединений. Гипотезы будут касаться ожидаемых различий в GR-практиках бизнес-объединений до и после начала введения секторальных санкций Западом в связи с началом Специальной военной операции.

#Гипотеза 1: После начала специальной военной операции и введения санкций приоритетные темы GR-деятельности бизнеса сместились с общих вопросов улучшения деловой среды на специфические проблемы адаптации бизнеса к новым условиям (поиск альтернативных рынков, импортозамещение, доступ к финансированию и т.д.). Данная гипотеза отражает сдвиг в GR-повестке российского бизнеса, произошедший под влиянием внешнего шока. Она показывает, как резкое изменение операционной среды меняет приоритеты и тактику коммуникаций бизнеса с государством, выводя на первый

план задачи оперативной адаптации. Проверка этой гипотезы позволит лучше понять трансформацию роли бизнес-объединений как выразителей интересов деловых кругов в условиях кризиса.

#Гипотеза 2: *Интенсивность взаимодействия бизнеса с органами исполнительной власти (Правительство РФ, профильные министерства) после начала СВО возросла, тогда как взаимодействие с парламентом отошло на второй план из-за необходимости оперативного решения возникающих проблем.* Вышеприведенная гипотеза фиксирует важный аспект трансформации GR в кризисных условиях - изменение баланса между ветвями власти как адресатами взаимодействия. Она показывает, как потребность в быстрых и гибких решениях повышает значимость исполнительных органов как партнеров бизнеса в сравнении с менее оперативным парламентом. Проверка этой гипотезы даст более полную картину адаптации GR-стратегий к новым вызовам.

#Гипотеза 3: *Значимость бизнес-объединений, как площадок для согласования интересов бизнеса и власти, после начала СВО возросла, поскольку государство стало больше нуждаться в обратной связи и поддержке своих действий со стороны предпринимательского сообщества.* Данная гипотеза фиксирует важный аспект трансформации отношений государства и бизнеса в кризисных условиях - повышение роли институтов координации и обратной связи, которыми выступают ведущие бизнес-ассоциации страны. Она показывает, как острая необходимость в эффективном антикризисном взаимодействии повышает функциональную значимость бизнес-объединений, как для власти, так и для самого бизнес-сообщества. Проверка этой гипотезы позволит лучше понять сдвиги в балансе сил и механизмах GR-коммуникации.

#Гипотеза 4: *В условиях санкционных ограничений и потери традиционных рынков сбыта бизнес стал более зависим от государства в вопросах выхода на новые рынки.*

Это привело к усилению роли РСПП как посредника между компаниями и органами власти в продвижении внешнеэкономических интересов бизнеса. Данная гипотеза расширяет наше понимание трансформации GR-практик РСПП в условиях санкций. Если предыдущие гипотезы в основном касались внутривнутрироссийского контекста, то здесь мы видим возрастание роли бизнес-объединения во внешнеэкономической повестке. По сути, можно говорить о новой функции РСПП как "переговорщика" между бизнесом и государством по вопросам внешних рынков. Включение этой гипотезы позволит более полно раскрыть роль бизнес-объединений как посредников между государством и бизнесом в адаптации к новым экономическим реалиям. РСПП предстает здесь не только как представитель интересов бизнеса внутри страны, но и как партнер государства в продвижении этих интересов вовне.

#Гипотеза 5: *Санкционное давление и ответные меры российского государства привели к усилению зависимости бизнеса, в том числе компаний-членов бизнес-объединений, от государственной поддержки и преференций. Это ослабило переговорные позиции таких объединений в диалоге с властью и снизило их автономию в формировании GR-повестки.* Конечно, этот тренд не стоит абсолютизировать. У бизнеса в целом сохраняются собственные ресурсы влияния (экспертиза, медиа, влияние на общественные настроения, международные связи). Да и государство заинтересовано в конструктивном диалоге. Однако гипотеза об усилении зависимости бизнеса от государства в новых условиях заслуживает эмпирической проверки, так как она во многом объясняет логику трансформации GR-практик.

СОЗДАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛ Я ОТБОРА И АНАЛИЗА КЕЙСОВ

ФОРМУЛИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ К КЕЙСАМ

Для подтверждения или опровержения гипотез-лемм

сформулируем следующие конкретные вопросы:

Гипотеза 1:

- Какие существуют ключевые вызовы для ведения бизнеса в России в связи с санкционными ограничениями?

- Какие темы приоритетны для бизнеса во взаимодействии с органами власти?

Гипотеза 2:

- Каковы потребности бизнеса во взаимодействии с органами власти в связи с санкционными ограничениями?

- Какова интенсивность взаимодействия бизнеса с различными органами исполнительной и законодательной власти?

Гипотеза 3:

- Какова роль РСПП как площадки для согласования интересов бизнеса и власти?

- Какие форматы и практики использует РСПП для обеспечения эффективной коммуникации между бизнесом и властью в условиях санкционного давления?

Гипотеза 4:

- Как санкции повлияли на возможности самостоятельного выхода российских компаний на новые зарубежные рынки?

- Какие меры государственной поддержки и содействия стали наиболее востребованы российским бизнесом для выхода на альтернативные рынки?

Гипотеза 5:

- Какие формы государственной поддержки и преференций стали наиболее критичны для выживания и адаптации бизнеса в условиях санкций?

- Как трансформировалась автономия РСПП в формировании

собственной GR-повестки в связи с увеличивающимися объемами господдержки?

КОНСТРУИРОВАНИЕ ГРУПП (БЛОКОВ) И СОЗДАНИЕ ИДЕАЛЬНЫХ ТИПОВ

Сформулируем две группы вопросов для верификации наших гипотез, исходя из цели выявления механизмов трансформации GR-практик РСПП в условиях санкционного давления и специальной военной операции.

Группа 1: Вопросы, связанные с влиянием санкций на деловую среду и условия функционирования бизнеса в России. Эта группа вопросов поможет проверить гипотезы о том, как изменение внешних условий (разрыв связей, ограничение рынков, финансовые сложности и т.д.) повлияло на запрос бизнеса к власти и, соответственно, на содержание GR-повестки РСПП. Сюда же относятся вопросы об усилении зависимости бизнеса от государственной поддержки.

Группа 2: Вопросы, связанные с институциональной трансформацией самой GR-деятельности РСПП и используемых технологий. Здесь будут вопросы для проверки гипотез об изменении интенсивности и форматов взаимодействия РСПП с различными органами власти, соотношения публичных и закрытых механизмов GR, реактивности/проактивности Союза, роли РСПП как института согласования интересов и т.д. Таким образом, к группе 1 будут относиться вопросы 1, 3, 7, 8, 9, а к группе 2 - вопросы 2, 4, 5, 6, 10. Исходя из этих двух групп, можно сконструировать матрицу идеальных типов трансформации GR-практик РСПП (таблица 1).

Таблица 1

Матрица идеальных типов трансформации GR-практик РСПП

	Низкое влияние санкций на бизнес	Высокое влияние санкций на бизнес
Низкая GR - активность	Тип 1: Сохранение status quo	Тип 2: Адаптивная трансформация
Высокая GR - активность	Тип 3: Проактивная трансформация	Тип 4: Радикальная трансформация

Тип 1: Санкции не оказывают критического влияния на бизнес, запрос к власти существенно не

меняется. Бизнес-объединение продолжает работать в прежнем режиме, используя наработанные форматы и технологии GR.

Тип 2: Санкции создают серьезные проблемы для бизнеса, но бизнес-объединению удается решать их точечно, без кардинального пересмотра GR-стратегии. Происходит адаптация повестки и тактических приемов.

Тип 3: Хотя прямое влияние санкций на бизнес невелико, бизнес-объединение использует новую ситуацию для активного продвижения интересов своих членов, меняет формат работы с властью, выдвигает проактивные инициативы.

Тип 4: Санкции радикально меняют среду, бизнес критически зависит от господдержки. Бизнес-объединение вынуждено полностью перестраивать свою деятельность, фокусируясь на антикризисной повестке и отраслевом лоббизме.

Эта матрица упрощает реальность, но дает аналитическую рамку для интерпретации эмпирических данных. Сопоставляя реальную трансформацию GR бизнес-объединения с этими идеальными типами, мы сможем лучше понять ее движущие силы и внутреннюю логику.

ОБОСНОВАНИЕ КРИТЕРИЕВ ОТБОРА

Исследовательский дизайн данной работы предполагает использование **метода различий Дж. Ст. Милля**. В этом случае предполагается разумным сформулировать сходства, которые позволят отобрать необходимые для исследования кейсы. Важным остается тот факт, что единственное различие кейсов будет заключаться во влиянии введенных против России масштабных секторальных санкций на GR-практики ведущих бизнес-объединений. Таким образом, необходимо сформулировать сходства, по которым и будут отбираться кейсы. Прежде всего, рассматриваемые кейсы (временные периоды) должны характеризоваться стабильностью институционального статуса ведущих бизнес-объединений как признанных партнеров государства в диалоге по вопросам экономической политики. В оба периода эти организации должны объединять наиболее влиятельные компании страны и обладать устойчивыми каналами коммуникации с властью. Кроме того, кейсы должны демонстрировать преимущество руководства бизнес-объединений и ключевых фигур, ответственных за GR, что обеспечивает единство стратегии и подходов к

выстраиванию отношений с государством. Базовые интересы бизнеса, представленные объединениями в диалоге с властью (улучшение деловой среды, снижение административных барьеров, господдержка и т.д.), также должны оставаться неизменными, хотя конкретные приоритеты могут варьироваться.

Важным фактором сходства является стабильность институционального дизайна политической системы России и расстановки сил в органах власти. В оба периода должно сохраняться доминирование исполнительной вертикали при ключевой роли Президента РФ, а Правительство и профильные министерства должны оставаться главными центрами принятия экономических решений. Это определяет базовые параметры GR-среды, в которой действуют бизнес-объединения. Наконец, кейсы должны характеризоваться наличием постоянно действующих площадок и форматов для диалога бизнеса и власти с участием ведущих бизнес-ассоциаций: консультативных советов, рабочих групп, регулярных встреч с первыми лицами и т.д. Эта институциональная инфраструктура GR не должна претерпевать радикальных изменений, хотя ее повестка и интенсивность работы могут меняться. В процессе исследования возможно выявление и других сходств у выбранных кейсов (временных периодов), что станет дополнительным позитивным фактором проведенного анализа. Так как при выбранном методе исследования, кейсы являются более подходящими при наличии максимума сходств между собой по большей части важных критериев и наличия одного, но существенного различия – в результате (в данном случае, влияние санкций на трансформацию GR-практик).

АНАЛИЗ ОТОБРАННЫХ КЕЙСОВ В РАМКАХ САНКЦИОННОГО КОНТЕКСТА

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА РСПП В КАЧЕСТВЕ КЕЙСА ДЛЯ АНАЛИЗА

В работе сторона бизнеса во взаимодействии с властью будет представлена РСПП, как общероссийской общественной организацией, представляющей ключевые секторы экономики от сферы услуг до легкой и тяжелой промышленности. Предприятия, представленные в РСПП, производят в совокупности более 60% от ВВП России и находятся во всех регионах страны. Представляется, что данный институт является ключевым и максимально способствует упорядоченному взаимодействию российского бизнеса с государственными структурами и международными организациями, особенно в контексте сложных политических и экономических условий. РСПП как инструмент и представитель бизнеса активно участвует в формировании благоприятного климата для предпринимательства, помогает скорректировать регуляторную политику, защитить интересы российского бизнеса на международном уровне[6].

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ПЕРИОДОВ ДО И ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ СЕКТОРАЛЬНЫХ САНКЦИЙ ВСЛЕДСТВИЕ НАЧАЛА СВО В КАЧЕСТВЕ КЕЙСОВ ДЛЯ АНАЛИЗА ТРАНСФОРМАЦИИ GR-ПРАКТИК РСПП

Согласно методу различий Джона Стюарта Милля, для выявления причинно-следственных связей необходимо отобрать для сравнения случаи (кейсы), максимально схожие по большинству характеристик, но различающиеся наличием или выраженностью исследуемого признака (в данном случае - трансформацией GR-практик РСПП под влиянием секторальных санкций). В качестве таких кейсов предлагается взять два временных периода:

1. До введения масштабных секторальных санкций против России (до февраля 2022 г.)
2. После введения секторальных санкций в связи с началом СВО.

Обоснование сходства кейсов по ключевым параметрам:

- В оба периода РСПП выступал как ведущее объединение крупного бизнеса и ключевой субъект GR.

- Базовые интересы бизнеса, представляемые РСПП (улучшение деловой среды, снижение административных барьеров, господдержка и т.д.), оставались неизменными.

- Институциональный дизайн политической системы и расстановка сил в органах власти не претерпели радикальных изменений.

- Сохранялась персональная преемственность руководства РСПП и ключевых фигур, ответственных за GR.

При этом кейсы радикально различаются по ключевому исследуемому параметру - влиянию санкционного давления на деятельность РСПП:

- Введение масштабных секторальных санкций, затрагивающих ключевые отрасли экономики, радикально изменило контекст, в котором действует РСПП и представляемый им бизнес.

- Выживание и развитие компаний в условиях санкций потребовало активных действий со стороны государства и интенсификации GR-коммуникаций.

- Санкции создали новую повестку для диалога бизнеса и власти (поиск альтернативных рынков и технологий, импортозамещение, господдержка и т.д.).

- Возникла необходимость в новых антикризисных форматах GR-взаимодействия, учитывающих высокую неопределенность и быстрое изменение ситуации.

- Зависимость бизнеса от государственных решений в условиях санкций существенно возросла, что не могло не сказаться на переговорных позициях РСПП.

Таким образом, выбранные периоды представляют собой идеальные кейсы для сравнения методом различия. Они

максимально сходны по базовым параметрам, определяющим GR-деятельность РСПП, но принципиально различаются наличием масштабных секторальных санкций. Это позволяет оценить трансформацию GR-практик РСПП, вызванную именно санкционным давлением, минимизировав влияние иных переменных.

АНАЛИЗ ЭМПИРИЧЕСКОЙ БАЗЫ

ПОЛИТИКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ САНКЦИОННОГО КОНТЕКСТА

Метод политико-правового анализа, как показано в работе Ю.А. Нисневича[4], является развитием нормативно-институционального метода в современных условиях и относится к качественным методам политологических исследований. В рамках данной работы политико-правовой анализ будет применен для изучения санкционных актов западных стран в отношении России после начала СВО. Документальной базой для политико-правового анализа послужат официальные тексты санкционных актов США, ЕС, Великобритании, Австралии и других стран. Это обеспечит необходимую достоверность и возможность перепроверки результатов.

Помимо верификации гипотезы о нацеленности санкций на российский крупный бизнес, политико-правовой анализ позволит дать комплексную оценку "правил игры", которые установил для России западный санкционный режим. Политико-правовой анализ основных мер, предусмотренных Директивой 1А в рамках указа президента США 14024 от 24 февраля 2022 г. в итоге привел к следующим выводам: меры Директивы 1А, хотя и опираются на нормы американского законодательства, вызывают серьезные вопросы с точки зрения их соответствия принципам международного права. Политически эти меры направлены на подрыв международных позиций российских банков и затруднение внешнеэкономической деятельности для всей страны. Однако, при сомнительной

международно-правовой легитимности, меры оказались весьма эффективны в достижении своей политической цели - нанесении экономического ущерба России и затруднении ее международных финансовых операций. Особую остроту ситуации придает экстерриториальный характер санкций США, который де-факто втягивает в "экономическую войну" против РФ даже те страны, которые стремятся сохранить нейтралитет.

Исследование методом политико-правового анализа основных мер, включенных в Сводный санкционный список Европейского союза в отношении России, показало, что для российского бизнеса санкции ЕС создают серьезные вызовы, особенно для компаний, глубоко интегрированных в европейские производственные цепочки и зависимых от западных технологий и финансирования. Введенные ЕС ограничения потребовали пересмотра бизнес-стратегий, поиска новых рынков и партнеров. В то же время санкции создали окно возможностей для импортозамещения и укрепления позиций на внутреннем рынке. Для GR-подразделений и бизнес-ассоциаций (таких как РСПП) ключевой задачей становится выработка мер поддержки попавших под санкции компаний и секторов, а также диалог с государством для создания благоприятных условий адаптации бизнеса к новым реалиям.

Методом политико-правового анализа были также проанализированы санкционные меры со стороны Великобритании. Анализ позволил сделать в числе прочих следующие выводы:

- отключение российских банков от системы SWIFT является беспрецедентной мерой, правомерность которой вызывает серьезные сомнения. Формально SWIFT - это независимая от государств бельгийская компания, отношения с которой регулируются гражданско-правовыми соглашениями. Принуждение SWIFT к разрыву договорных отношений с

добросовестными клиентами под политическим давлением создает опасный прецедент внешнего вмешательства в функционирование критически важной инфраструктуры финансового рынка;

- дискриминация по национальному признаку при доступе к услугам SWIFT девальвирует ее статус как нейтрального глобального провайдера и может трактоваться как нарушение принципов добросовестной конкуренции. Формально затронутые банки могут оспаривать отключение в судебном порядке;

- отлучение крупнейших российских банков от системы SWIFT преследует цель радикально ограничить их возможности по проведению международных расчетов. Невозможность переводить и получать средства через SWIFT фактически парализует трансграничные операции этих банков и их клиентов, препятствуя внешнеторговой деятельности и инвестициям;

- Великобритания, таким образом, стремится вытеснить подсанкционные банки РФ с глобального финансового рынка, сделав сотрудничество с ними токсичным для иностранных контрагентов. Масштабный ущерб для российской экономики от этих ограничений призван сузить ресурсную базу внешней политики Москвы, вынудив ее отказаться от нынешнего курса. Заодно подорвать устойчивость всей банковской системы РФ, завязанной на попавшие под санкции системно значимые финансовые институты.

ОПИСАНИЕ СБОРА ЭКСПЕРТНЫХ ИНТЕРВЬЮ

Проведение экспертных интервью проходило с апреля по май 2024 г. Всего было собрано 6 экспертных интервью (средняя продолжительность 33 минуты) в соответствии с экспертной выборкой, описанной во введении исследования (Восьмиоконная модель выборки Ильи Штейнберга). А именно интервью с представителем комиссии РСПП и

комитета РСПП, органов ведущих основную работу по своим отраслям и сферам бизнеса. Респонденты были экспертами-практиками, так как решение оперативных задач РСПП, взаимодействие с органами государственной власти, мониторинг нормативно-правовой базы - это каждодневная работа каждой профильной комиссии и профильного комитета. Также было взято 3 интервью у представителей Аппарата РСПП. Это орган, определяющий основные направления работы Союза в лице Президента РСПП и его заместителей (6 вице-президентов), а также "управления", курирующие работу всех комиссий и комитетов РСПП. Шестое интервью было взято у члена Правления РСПП. Это коллегиальный орган, осуществляющий общее управление Союзом в перерывах между съездами РСПП. Основными ограничениями и сложностями в сборе интервью стала коммуникация с экспертами. Из-за специфики тематики интервью и общей тенденции на закрытие любой статистической и аналитической информации по вопросу состояния бизнеса в условиях санкционного давления эксперты не дали разрешение указывать их ФИО и формальные конкретные должности в структуре РСПП. Поэтому в транскриптах экспертных интервью указана лишь принадлежность экспертов к подразделениям РСПП. Метод полуструктурированного глубинного интервью с экспертами как метод сбора данных, позволяет менять ход вопросов в гайде интервью, отталкиваясь от ответов респондента, его открытости и расположения к интервьюеру. Сам предварительно разработанный гайд состоял из 7 содержательных блоков.

ОПИСАНИЕ КОНТЕНТ-АНАЛИЗА САЙТА РСПП

Основным делением контент-анализа является деление на количественный и качественный контент-анализ. Первый основан на статистическом анализе материалов для

изучения и анализа частоты употреблений слов и фраз, второй же используется для смысловой интерпретации материалов[20]. Для сбора данных нами использовался количественный контент-анализ: при помощи инструментария сервиса «Медialogия» были проанализированы 3 раздела официального сайта РСПП («новости РСПП», «позиции РСПП», «точки зрения»). По ключевым словам: "Специальная военная операция", "СВО", "Санкции", "Санкционное давление", "Контрсанкции", "Меры поддержки", "Импортозамещение", "Украина", сервис выдал 92 уникальных публикации раздела «новости», 6 уникальных публикаций раздела «позиции» и 19 уникальных публикаций раздела «точки зрения». Временные рамки выдачи сервиса «Медialogия» ограничены 1 сентября 2021 г. по 31 декабря 2023 г. Для анализа собранной базы данных нами использовался качественный контент-анализ. Кроме того, был использован тематический анализ, являющийся широко используемым методом качественного контент-анализа, целью которого является идентификация значимых паттернов. В рамках тематического анализа происходит кодирование данных, то есть идентификация определенных повторяющихся идей и событий[8]. В тематическом анализе при кодировании мы воспользуемся методом «bottom-up», который используется в индуктивном контент-анализе. Данная стратегия позволяет гибко выделять категории и при необходимости пересмотреть (то есть уточнить и скорректировать) в ходе анализа[21].

РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА ЭМПИРИЧЕСКОЙ ЧАСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Проведенное исследование позволяет выявить несколько значимых характеристик трансформации GR-практик российского бизнеса на примере деятельности РСПП в условиях санкционного давления и специальной

военной операции. **Первой ключевой характеристикой является кардинальное смещение приоритетов GR-повестки в сторону антикризисной адаптации бизнеса к новым реалиям.** Если до начала СВО фокус РСПП был сосредоточен на общих вопросах улучшения деловой среды (оптимизация регулирования, снижение административных барьеров, поддержка инвестиций и экспорта), то после введения беспрецедентных санкций на первый план вышли специфические проблемы выживания и перестройки бизнеса. GR-усилия переключились на поиск альтернативных рынков и поставщиков, решение логистических и финансовых проблем, получение льгот и преференций для системообразующих предприятий. Запрос бизнеса к власти резко сместился от улучшения общих условий к экстренной антикризисной поддержке по широкому спектру направлений.

Второй значимой характеристикой стала интенсификация взаимодействия РСПП с органами власти, прежде всего с исполнительной ветвью. Частота и уровень контактов Союза с Правительством, профильными министерствами и ведомствами существенно возросли. Возникла потребность в оперативном решении множества проблем, с которыми столкнулся бизнес в новых реалиях. Хотя взаимодействие с законодательной властью также продолжилось, акцент однозначно сместился на исполнительные органы, обладающие большей гибкостью и скоростью реагирования. При этом GR-коммуникации стали более интенсивными и предметными, участились совместные заседания, штабы и консультации.

Третьей характеристикой является критический рост значимости РСПП как институциональной площадки согласования интересов бизнеса и власти. В кризисных условиях государство стало остро нуждаться в постоянной обратной связи и поддержке со стороны делового сообщества. Консолидированная позиция бизнеса, выработка совместных

антикризисных решений и балансировка интересов приобрели ключевое значение. РСПП как ведущее бизнес-объединение превратилось в ключевого медиатора этого диалога, аккумулирующего экспертизу и запросы предпринимателей. Союз стал главным партнером государства в разработке и реализации антисанкционной политики, взяв на себя функции соавтора экономических решений.

Четвертой характеристикой можно назвать повышение роли РСПП как агента бизнеса во внешнеэкономической повестке. Хотя зависимость компаний от господдержки в этой сфере выросла не радикально (у бизнеса сохранились определенные собственные возможности экспортной деятельности), общее значение РСПП как посредника между фирмами и государством в вопросах освоения новых рынков усилилось. Союз активно включился в процесс поиска альтернативных торговых партнеров, лоббирования мер поддержки несырьевого экспорта, выстраивания новых логистических маршрутов. При этом речь идет скорее о модерации диалога и совместной работе, чем о критической зависимости бизнеса от лоббистских усилий РСПП на этом треке.

Наконец, пятой характеристикой стало сохранение принципиального паритета и автономии РСПП в выстраивании GR-повестки даже в условиях роста зависимости бизнеса от господдержки. Вопреки исходным предположениям, резкое повышение востребованности различных преференций, льгот и субсидий для адаптации к санкциям не привело к ослаблению переговорных позиций Союза и утрате им субъектности в диалоге с властью. РСПП продолжил генерировать собственные инициативы, открыто продвигать запросы бизнеса, критиковать спорные решения. Партнерский характер отношений с государством в целом сохранился, хотя содержание повестки и

сместилось в сторону антикризисной проблематики.

Шок от СВО и санкций привел к существенной, но неоднородной трансформации GR-практик РСПП. Произошла кардинальная смена приоритетов и форматов взаимодействия бизнеса и власти, резко выросла значимость РСПП как медиатора и партнера государства в кризисных условиях. При этом Союз сумел избежать асимметричной зависимости и сохранить

субъектность и равноправие в этих отношениях, даже несмотря на объективный рост влияния господдержки. Таким образом, исходя из анализа кейсов, включающих экспертные интервью и качественный контент-анализ, можно отнести GR-практики РСПП до и после начала специальной военной операции (СВО) к одному из идеальных типов в соответствии с ранее предложенной матрицей (таблица 2).

	Низкое влияние санкций	Высокое влияние санкций
Низкая GR-активность	Идеальный тип #1	Идеальный тип #2
Высокая GR-активность	Идеальный тип #3 РСПП до введения санкций	Идеальный тип #4 РСПП после введения санкций

Таблица 2. Влияние санкций на GR-практики РСПП

До введения масштабных секторальных санкций. Основываясь на анализе, GR-практики РСПП до начала СВО можно отнести к Типу 3 (проактивная трансформация). Хотя прямое влияние санкций на бизнес в этот период было относительно невысоким, РСПП уже демонстрировал достаточно высокую GR-активность, продвигая интересы своих членов по широкому кругу вопросов (оптимизация регулирования, снижение административных барьеров, поддержка инвестиций и экспорта и т.д.). Союз выступал с собственными инициативами, активно взаимодействовал как с исполнительной, так и с законодательной властью, сохраняя при

этом значительную автономию в формировании повестки.

После введения масштабных секторальных санкций. Ситуация кардинально изменилась. Анализ показывает, что после начала СВО GR-практики РСПП трансформировались в сторону Типа 4 (радикальная трансформация). Санкции оказали критическое влияние на бизнес, который остро нуждается в системной господдержке по широкому спектру направлений для адаптации к новым реалиям. В этих условиях РСПП резко интенсифицировал GR-активность, сконцентрировавшись на продвижении антикризисных мер, точечной поддержке отдельных отраслей и

предприятий. При этом акцент сместился на взаимодействие с исполнительной властью для оперативного решения проблем. Хотя РСПП в целом сохранил партнерский статус и субъектность в диалоге с государством, общий фокус GR-повестки сместился в сторону запросов бизнеса на льготы и преференции. Таким образом, санкционный шок и радикальное изменение операционной среды потребовали от РСПП кардинальной перестройки модели GR-взаимодействия - как с точки зрения интенсивности и форматов, так и с точки зрения содержания повестки. Это позволяет отнести трансформацию GR-практик Союза после начала СВО к **Типу 4** в соответствии с предложенной матрицей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДАЦИЙ

Основываясь на проведенном исследовании трансформации GR-практик РСПП в условиях санкций и СВО, можно предложить следующие ключевые рекомендации по совершенствованию взаимодействия между бизнес-объединением и органами власти РФ для минимизации негативных эффектов кризисной ситуации:

1. Разработка и реализация проекта по ускоренной цифровизации взаимодействия РСПП с органами власти. Итогом такого проекта могло бы стать формирование качественно новой цифровой инфраструктуры взаимодействия бизнеса и власти через инструменты удаленного доступа, что позволило бы сохранить высокий темп антикризисного реагирования даже в случае новых непредвиденных шоков и ограничений. Тем самым РСПП еще больше укрепил бы свою роль "связующего звена" между компаниями и государством.

2. Учреждение на базе РСПП Фонда поддержки высокотехнологичных компаний, критически важных для технологического суверенитета. Хотя прямая зависимость бизнеса от господдержки после введения санкций не носит тотального характера, потребность в

целевой "накачке" ресурсами отдельных стратегических сегментов явно возросла. Особенно это касается технологических стартапов и средних инновационных компаний, работающих на импортозамещение и цифровую трансформацию приоритетных отраслей.

3. Учреждение профильного Комитета РСПП по содействию "технологическим газелям". Результаты исследования показали, что даже в условиях санкций РСПП сохранил достаточный уровень автономии в выстраивании собственной повестки и продвижении интересов бизнеса. Значит, у Союза остается пространство для постановки перед властью принципиально новых задач, выходящих за рамки текущего кризисного реагирования. Одним из таких приоритетов могла бы стать "точечная" поддержка быстрорастущих инновационных компаний малого и среднего бизнеса (так называемых "технологических газелей"), которые способны стать новыми драйверами развития страны. Причем речь идет не только о финансовой помощи, но и об устранении регуляторных барьеров, облегчении доступа к рынкам и инфраструктуре, включении в кооперационные цепочки с крупными игроками. Обычно такая поддержка недоступна в общем виде для некрупного бизнеса, и именно РСПП может стать таким "мостиком" к власти. Более того, это не противоречит внутренним тенденциям Союза, так как уже сейчас он начинает расширение в сторону МСП.

4. Развитие на базе РСПП функции проектного офиса по реализации программ корпоративной социальной ответственности (КСО) бизнеса в новых условиях. В кризисных условиях компании часто вынуждены сокращать свои бюджеты на социальные и благотворительные цели. Однако проведенное исследование показало, что ограничивать свою роль одним лишь "прагматичным" представительством бизнес-интересов РСПП явно не намерен. Взят курс на

позиционирование Союза как выразителя консолидированной и социально ответственной позиции делового сообщества даже в непростое время.

5. Реализация проекта "GR-акселератор" по развитию кадрового потенциала в сфере взаимодействия бизнеса и власти. Чтобы поддержать "выращивание" нового поколения GR-профессионалов, на базе РСПП мог бы быть реализован специальный образовательно-акселерационный проект "GR-акселератор". Он предполагал бы интенсивные обучающие программы (как очные, так и онлайн) для действующих и будущих GR-менеджеров компаний по передовым практикам и технологиям взаимодействия бизнеса и власти в условиях высокой неопределенности.

6. Запуск международного GR-клуба на площадке РСПП для обмена опытом с зарубежными бизнес-ассоциациями дружественных стран (форматы БРИКС +, ЕАЭС). Выводы исследования говорят о повышении роли РСПП в продвижении внешнеэкономических интересов отечественного бизнеса в условиях санкций. Союзу приходится активно включаться в поиск альтернативных рынков и партнеров, помогать компаниям преодолевать барьеры в международной деятельности, в ситуации высокой неопределенности. РСПП мог бы выступить инициатором создания международного GR-клуба - неформального объединения деловых ассоциаций дружественных стран для обмена опытом и лучшими практиками.

7. Организация на площадке РСПП закрытого и неформального международного Форума "Бизнес против санкций" для обмена опытом с зарубежными компаниями и деловыми ассоциациями по адаптации к санкционным ограничениям. Это мог бы быть ежегодный саммит с участием бизнес-делегаций из стран, в отношении которых также действуют те или иные

ограничительные меры (Китай, Иран, Венесуэла, Куба и др.).

8. Разработка и продвижение инициативы по запуску обновленного механизма СПИК в высокотехнологичных отраслях промышленности. РСПП мог бы выступить с инициативой перезапуска и актуализации механизма Специальных инвестиционных контрактов (СПИК) в высокотехнологичных и импортозамещающих отраслях. Речь идет о законодательно закреплённом инструменте соглашений между государством и инвесторами о создании, модернизации или освоении производства промышленной продукции в обмен на налоговые и иные преференции. До последнего времени СПИК использовались в основном для привлечения иностранного капитала, но сейчас открывается возможность их "перенастройки" в интересах отечественного высокотехнологичного бизнеса. Обновленная модель СПИК, продвигаемая РСПП, предполагала бы ряд важных новаций. Во-первых, снятие ограничений по заключению контрактов с компаниями без иностранного участия, "интеллектуальную локализацию" производства за счет максимального использования отечественных технологических решений. Во-вторых, распространение преференций на более широкий круг инвесторов, включая средний высокотехнологичный бизнес. В-третьих, увязку СПИК с приоритетными направлениями импортозамещения и достижения технологической независимости, их интеграцию в соответствующие "дорожные карты" и программы. В-четвертых, введение более гибких форм господдержки в рамках СПИК (не только налоговые льготы, но и прямое субсидирование, долгосрочные контракты, инфраструктурная поддержка и т.д.). Продвижение данной инициативы позволило бы РСПП в очередной раз подтвердить свой статус генератора актуальных регуляторных идей,

нацеленных на системное улучшение делового климата. По сути, Союз задал бы новый стандарт партнерства государства и бизнеса в инновационной сфере, отвечающей приоритетам технологического развития в условиях санкций. Это стало бы важным вкладом в формирование в России модели "умной" промышленной политики, сочетающей долгосрочное целеполагание с гибкими инструментами поддержки лидеров.

Список источников и литературы

1. Борисов В.Н., Почукаева О.В. Анализ и прогноз конкурентоспособности российской экономики в условиях санкций // Проблемы прогнозирования. 2021. № 3. С. 3-17.

2. Гурвич Е.Т., Прилепский И.В. Влияние финансовых санкций на российскую экономику // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 5-35.

3. Зудин А. Неокорпоративизм в России? (государство и бизнес при Владимире Путине) // Pro et contra. – 2001. – №. 4. – С. 171-198.

4. Нисневич Ю.А. Политико-правовой анализ как метод политических исследований // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2011. Т. 4. №. 1. С. 6-15.

5. Российский союз промышленников и предпринимателей попал под санкции США // Российская газета.

URL:<https://rg.ru/2023/08/11/rossijskij-soiuz-promyshlennikov-i-predprinimatelej-popal-pod-sankcii-ssha.html> (дата обращения: 03.02.2024).

6. Устав Общероссийского объединения работодателей «Российский союз промышленников и предпринимателей» // Сайт РСПП. URL: <https://rspp.ru/about/docs/?ysclid=lsqr5giqhz803866757> (дата обращения: 03.02.2024).

7. Штейнберг И.Е. Логические схемы обоснования выборки для качественных интервью: "восьмиоконная" модель // Социология: методология, методы, математическое моделирование. 2014. № 38. С. 38-71.

8. Braun V., Clarke V. Using thematic analysis in psychology // Qualitative research in psychology. 2006. №. 2. С. 77-101.

9. Charmaz K. Constructing grounded theory: A practical guide through qualitative analysis. Sage, 2006.

10. Cohen M., Nagel E. An Introduction to Logic and Scientific Method. London: Routledge & Kegan Paul LTD, 1966.

11. Connolly R. Russia's Response to Sanctions: How Western Economic Statecraft is Reshaping Political Economy in Russia. Cambridge University Press, 2018.

12. Drezner D.W. The Sanctions Paradox: Economic Statecraft and International Relations. Cambridge University Press, 1999.

13. Drezner D.W. The United States of Sanctions: The Use and Abuse of Economic Coercion. NY: Oxford University Press, 2021.

14. Duvanova D. Building business in post-communist Russia, Eastern Europe, and Eurasia: Collective goods, selective incentives, and predatory states. – Cambridge University Press, 2013.

15. George A., Bennett A. Case Studies and Theory Development in the Social Science. – London: MIT Press, 2005.

16. Golikova V., Kuznetsov B. Perception of risks associated with economic sanctions: the case of Russian manufacturing // Post-Soviet Affairs. 2017. №. 1. С. 49-62.

17. Gould-Davies N. Economic effects and political impacts: Assessing Western sanctions on Russia. – BOFIT Policy Brief, 2018. – №. 8/2018.

18. Hufbauer G.C., Schott J.J., Elliott K.A., Oegg B. Economic Sanctions Reconsidered. 3rd ed. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics, 2009

19. Markus S. Capitalists of all Russia, unite! Business mobilization under debilitated dirigisme // Polity. 2007. С. 277-304.

20. Neuendorf K. A. The content analysis guidebook. Sage, 2017.

21. Saldaña J. The coding manual for qualitative researchers // The coding manual for qualitative researchers. 2021. С. 1-440.

22. Wengle S. The domestic effects of the Russian food embargo // *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*. 2016. №. 3. С. 281-289.

23. Yakovlev A. The evolution of business-state interaction in Russia: From

state capture to business capture? // *Europe-Asia Studies*. 2006. №. 7. С. 1033-1056.

24. Zarate J. *Treasury's war: The unleashing of a new era of financial warfare*. Hachette UK, 2013.

TRANSFORMATION OF GR PRACTICES OF THE RUSSIAN UNION OF INDUSTRIALISTS AND ENTREPRENEURS (RSPP) IN THE CONTEXT OF A SPECIAL MILITARY OPERATION AND SANCTIONS PRESSURE

Arseniy Kuznetsov - 4th year student of the National Research University Higher School of Economics (Moscow), Political Science program. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000. E-mail: agkuznetsof@yandex.ru

Savely Klyshko - 4th year student of the National Research University Higher School of Economics (Moscow), Political Science program. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000. E-mail: Klishko2021@mail.ru

Scientific supervisor – Igor Orlov, Doctor of Historical Sciences, Professor, Deputy. Head of the Department of Policy and Management of the Faculty of Social Sciences, Head of the Scientific and Educational Laboratory of Research in the field of Business Communications of the Higher School of Economics I.B.

The unprecedented sanctions imposed almost simultaneously with the start of its military operation, within just a few weeks, have put Russia in front of the need to immediately rebuild its economic system. The countries of Western Europe and the United States blocked and frozen the reserves of the Bank of Russia, banned the import of Russian fertilizers, coal, steel products, oil and petroleum products, that is, everything possible was done in terms of restrictive measures to isolate the Russian economy and cause a collapse and a drop in the standard of living of the country's population. Nevertheless, the Russian economy has shown a high level of adaptation to sanctions pressure. Presumably, one of the reasons for the rapid adaptation of the economy was the transformation in the interaction between the authorities and the RSPP, as a representative of large and medium-sized businesses. This article attempts to explore how the transformation of the GR practices of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs has affected the stability of the Russian economy under severe sanctions pressure. To study the transformation of GR practices, a theoretical framework was created and the content analysis method was used, as well as expert interviews, which together made it possible to analyze GR practices before and after the start of ITS and highlight significant changes. Based on the results of the study, practical recommendations were presented on the transformation of GR practices in order to increase the adaptive capabilities of the Russian economy.

Keywords:

Middle East, Saudi Arabia, GR practices, investments, exports.

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

Паишев И.В.⁸⁶

В данной статье исследуются взаимоотношения между государством и частным бизнесом в Российской империи. Статья рассматривает ключевые этапы формирования и развития государственного регулирования экономической деятельности, включая политику протекционизма, государственные заказы и финансовую поддержку. Исследуется формирование и развитие государственно-частного партнерства.

На основе архивных документов и статистических данных анализируется роль государства в развитии промышленности. Особое внимание уделяется влиянию государственного вмешательства, в рамках государственно-частного партнерства, на развитие железнодорожной инфраструктуры.

Ключевые слова:

государство, бизнес, Российская империя, государственное регулирование, экономическая политика, государственно-частное партнерство, индустриализация.

⁸⁶ Паишев Иван Васильевич – студент 5 курса направления «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности» Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. Рабочий адрес: 420081, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Ершова, д 58. Контактный телефон: 8-937-771-90-50. Электронный адрес: vanya300601@gmail.com

Введение

В дореволюционной России существовало тесное взаимодействие между государством и бизнесом, которое оказывало значительное влияние на экономическое и политическое развитие страны. Исследование данной темы представляет интерес с точки зрения понимания особенностей функционирования государственных институтов и их роли в формировании экономических и социальных структур. На тот момент в Российской империи доминировала абсолютная монархия, что сильно ограничивало роль и влияние бизнеса. Монархия контролировала крупные промышленные предприятия и банковские учреждения, располагая значительной экономической властью. Однако вторая половина 19 и начало 20 вв. стали периодом активного развития капитализма в России. В стране возникли крупные промышленные конгломераты, олигополии и монополии, которые работали в тесной связи с государством.

Актуальность исследования заключается в более глубоком понимании истории России, развития предпринимательства и роли государства в этом процессе. Кроме того, на основе анализа, можно сделать более эффективное проектирование и реализацию экономической политики в современных условиях, учитывая опыт и ошибки дореволюционной эпохи.

Степень изученности проблемы в научной литературе. Среди авторов можно выделить П.Н. Тесля, А.В. Федюшкина, И.С. Гаркавенко, А.В. Линькову, И.А. Медведеву, М.Н. Сидорова, Л.Р. Котову, З.Х. Сулумова, А.А. Даукаева, М.К. Осмаева, Е.Н. Старовойтову, которые в своих научных трудах рассмотрели роль государства в предпринимательской сфере в дореволюционной России, выделили меры поддержки, и меры контроля.

Объектом исследования данной работы является государство и бизнес в дореволюционной России, а **предметом** - процесс взаимодействия государственных

структур и предпринимателей в дореволюционной России, а также последствия этого взаимодействия для экономического развития страны.

Цель данной работы состоит в раскрытии взаимосвязи между государством и бизнесом в дореволюционной России, а также анализе роли государства в поддержке и развитии предпринимательства. В ходе исследования будут рассмотрены различные аспекты взаимодействия государства и бизнеса, такие как законодательные меры, налогообложение, финансовая поддержка, административное регулирование и другие. Для достижения цели перед исследователем ставятся следующие **задачи**: 1) исследовать и описать роль государства в развитии бизнеса в дореволюционной России; 2) провести анализ взаимоотношений между государством и бизнесом в различных отраслях экономики; 3) выявить факторы, влияющие на взаимодействия государства и бизнеса в дореволюционной России.

Исследование будет основано на комплексном подходе и использовании методов анализа, исторического анализа, статистических данных, анализа литературы нормативно-правовой базы.

Государственные меры поддержки для предпринимательской деятельности

В рыночной экономике главнейшим столбом экономики любого государства является бизнес: он является двигателем роста, источником рабочих мест, налогов и инноваций. Без бизнеса невозможно представить себе развитие и процветание страны. Основопологающим элементом существования и функционирования бизнеса является его всесторонняя поддержка со стороны государства, основным инструментом поддержки является законодательство, которое способствует:

- а) поддержке функционирования и развития предпринимательства;
- б) установлению общих норм и правил ведения предпринимательства;
- в) контролю

необходимых рыночных процессов; г) применению правовых санкций к правонарушителям; д) установлению вектора развития сфер предпринимательства[11, с. 118].

В России поддержка бизнеса всегда была главной прерогативой среди остальных функций в данной сфере. Различные меры поддержки бизнеса существовали всегда в нашем государстве, за исключением времени, когда частной собственности не существовало. В 1888 г. началась поддержка бизнеса, а именно кустарного промысла, со стороны государства на законодательном уровне. Среди законодательных актов, которые были нацелены на поддержку предпринимательства со стороны государства можно выделить следующие: а) Закон «О порядке заведования кустарными промыслами» 1888 г., направленный на поддержку кустарного промысла; б) появление «Кустарного комитета» в Министерстве земледелия и государственных имуществ в 1894 г., направленного на содействие развитию кустарных промыслов; в) проведение кустарных выставок в Санкт-Петербурге (первая в 1903 г., вторая - в 1913 г.).

Так же, существовали и другие меры поддержки бизнеса со стороны государства, а именно государственные заказы: «Положение о подрядах и поставках» 1900 г. позволяло организовывать государственные заказы, что способствовало увеличению спроса на продукцию/услуги предпринимателей, что в свою очередь стимулировало развитие в определенном сегменте рынка. Стимулирование спроса со стороны государства посредством государственных заказов, помогло развитию «Завода братьев Максимовых», который появился в 1881 г. в городе Царицын. Основал его П.Р.Максимов, создавший крупнейший, на тот момент, лесозаготовительный завод. Он одним из первых в России сумел модернизировать процесс доставки обработанной древесины путем

транспортировки её по баржам, что позволяло доставлять сырьё в целостности и сохранности, и его не приходилось сушить, в отличие от обычного вида доставки древесины, где она просто плыла по течению реки, что в процессе сушило потерю не только итогового качества древесины, но и потерю его в принципе. Данный завод специализировался на обработке дерева. Государство делало данному заводу большой оборот, а данный завод никогда не оставался без заказов. Также, существовали и иные методы, которые стимулировали развитие предпринимательства. Заключались данные методы в пожертвовании на развитие предпринимательства со стороны Николая II и его супруги, которые производились за собственные средства, а также в ежегодных государственных субсидиях.

Налоговая и таможенная политика

В дореволюционной России налоговая и таможенная политика играли важную роль в экономической системе страны. Налоговая политика была направлена на сбор налоговых поступлений в государственную казну. Основными источниками доходов государства были подоходный налог, налог на землю, акцизы, таможенные пошлины и прочие налоги, которые взимались с предприятий и населения. Однако налогообложение в России было неравномерным и часто создавало тяжелые условия для предпринимателей и крестьян. Большое количество налоговых льгот и освобождений существовало для помещиков и промышленных магнатов.

6 декабря 1836 г. Николай I подписал закон «О товариществах по участкам или компаниям на акциях». Данный нормативно-правовой акт зафиксировал концессионный принцип учреждения акционерных компаний, который позволил сформировать правовое поле для предпринимателей. Во второй половине 19 в. министры финансов Н.Х.Бунге, И.А.Вышнеградский и С.Ю.Витте требовали от верховной власти

«установить покровительство, сохранить за таможенными пошлинами тенденцию для предоставления перевеса отпуска над привозом, для облегчения земледелия и потребления беднейших классов. Система взимания пошлин должна быть упрощена максимально для сокращения взяточничества и злоупотреблений»[4, с. 255].

Так в 1855 г. вступила в силу налоговая реформа, которая заключалась в «раскладочной системе». В середине 19 в. в России была внедрена система налогообложения, предназначенная для сбора средств на покрытие военных расходов во время Крымской войны. Налоговая реформа предусматривала расчет суммы налога на основе предыдущих лет, с учетом взиманий с промышленного производства, торговли, промыслов и банковской деятельности. Общая сумма налога составила порядка 2,5 млн. руб. и распределялась между губерниями пропорционально их предыдущим платежам. Губернские комитеты, в свою очередь, распределяли налог между городами и уездами, а крупные городские и уездные комитеты имели право разложить причитающиеся суммы платежей по доходам отдельных плательщиков. В 1855 г. дополнительно был введен сбор с торговли и промыслов, а также процентный налог. Основным принципом налоговой реформы 1855 г. было устранение диспропорций между доходами крупных и мелких предприятий, а также учета оборачиваемости капитала. Для предприятий с быстрым оборотом капитала, акционерных компаний и крупных неакционерных предприятий был установлен дополнительный налог в размере 3% от чистой прибыли. Для предприятий, где расчет чистой прибыли был невозможен, вводился сопоставимый дополнительный сбор по раскладочной системе. Банки облагались дополнительным 5%-м налогом на наличные денежные капиталы.

Помимо вышеперечисленных налогов, введены и другие акцизы: а) патентный сбор (1863) на торговлю спиртными напитками путем приобретения предпринимателями у государства лицензий на торговлю определенными видами алкогольных напитков на всей территории страны; б) табачный сбор (1838); в) акцизы на сахар (1848), нефть (1887) и спички (1888). Введение этих акцизов было обусловлено тем, что соответствующие продукты являлись товарами роскоши, спрос на которые был относительно стабильным даже в военное время. Таким образом, налоговая система, внедренная в России в середине 19 в., была направлена на увеличение налоговых поступлений для покрытия военных расходов и укрепления финансовой системы страны. Она включала в себя различные виды налогов и сборов, которые учитывали особенности деятельности различных отраслей экономики. Несмотря на введение дополнительных налогов, система налогообложения оставалась достаточно гибкой, позволяя вносить корректировки в зависимости от экономических условий и меняющихся потребностей государства.

С развитием предпринимательства возросло и число объединений купцов и промышленников, которые подлежали обязательной регистрации в установленных губернских учреждениях. Данную группу коллективных предприятий, по сути кооперативов, составляли торговые дома, которые являлись самой популярной формой предпринимательства, после индивидуальной. Так, к 1914 г. в стране было порядка 10 тыс. торговых домов, 3,5 тыс. из которых занимались промышленной деятельностью, а 6,5 тыс. - торгово-посреднической.

Таможенная политика включала в себя установление таможенных пошлин и правил торговли с другими странами. Она была направлена на защиту отечественной промышленности, поддержку экспорта и

контроль за ввозом товаров из-за рубежа. Так в 1877 г. было принято решение об уплате таможенных пошлин в металлической валюте, а именно в золоте. Протекционизм позволил улучшить торговый баланс, т. к. вызвал повышение тарифа на импорт от 40% до 100%, что вкладывалось в конечную стоимость продукции. Это повлияло на конкурентоспособность отечественной продукции, которая была значительно дешевле. И уже в конце 1877 г. промышленность получила новые отрасли – нефтяную и каменноугольную. С 1880 по 1885 гг. правительство сделало частные и общие надбавки к таможенным пошлинам. В таможенной политике произошел поворот к усилению протекционизма не только на промышленную продукцию и предметы первой необходимости, но и на сырьё, полуфабрикаты и средства производства [9, с. 85]. В Российской империи существовали таможенные границы, где проверялись товары и взимались пошлины. В том числе эта политика была направлена на развитие стратегически важных отраслей экономики, таких как машиностроение, химическая промышленность и т.д. Общий характер налоговой и таможенной политики в дореволюционной России можно охарактеризовать как централизованный и бюрократический подход.

Таким образом, в дореволюционной России с развитием предпринимательства в течение 19 в. ужесточались и налоговые сборы, однако, они характеризовались актуальной системой налогообложения, которая отвечала всем запросам своего времени. Система сформировала в себе как прямые, так и косвенные налоги, которые довольно эффективно позволяли содержать государственные институты. Роль правительства дореволюционной России в сфере бизнеса была основополагающим столбом, а столь немногочисленные меры поддержки предпринимательства со стороны

государства дореволюционного периода, в лице законодательных актов, неформальной поддержки и субсидий, смогли зародить спрос на предпринимательство в России. Данные меры способствовали возникновению большого предложения для покрытия спроса на определенные товары, которые отличались своим качеством и разнообразием. Однако была необходимость в регулировании частного капитала путем протекционизма. Правительство смогло защитить российских предпринимателей от зарубежных, что повысило популярность бизнеса среди граждан.

Государственно-частное партнерство

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – это взаимовыгодная кооперация государственных и частных структур, имеющих порой противоречивые интересы, которая обеспечивается системой взаимных обязательств и уступок [7, с. 90]. Данное партнерство взаимовыгодно и нацелено на решение задач как одной стороной, так и другой. Для государства выгодно тем, что: а) перекладывает часть расходов (или всех) на производство или строительство необходимого объекта; б) повышает эффективность проектов за счет привлечения как материальных, так и нематериальных активов; в) обеспечивает развитие стратегически важных отраслей экономики и получение новых источников финансирования. Для предпринимателей данный союз выгоден тем, что: а) обеспечивает спрос на свою продукцию; б) дает гарантии возврата вложенных средств за счет выплат из государственного бюджета или минимизацию потерь при пропорциональном распределении рисков [7, с. 91].

Во второй половине 19 в. для России была необходима железная дорога для транспортировки сырья, готового товара и людей. Для развития железнодорожной структуры государство сделало акцент на сотрудничество с предпринимателями в

концессионной форме. Основные цели ставило государство, а частный капитал участвовал в строительстве и эксплуатации железнодорожных путей. История развития государственно-частного партнерства в дореволюционной России берет свое начало в конце XIX — начале XX вв., когда государство начало активно привлекать частный капитал для строительства железных дорог, фабрик, заводов и других объектов, это было обусловлено необходимостью транспортировки сырья, готового товара и людей. Это позволило быстрее развивать промышленность и инфраструктуру страны. Производство железнодорожной инфраструктуры в России на рубеже XIX-XX вв. было масштабным и дорогостоящим занятием. Финансирование из казны было ограниченным, а собственных средств у частных предпринимателей часто не хватало. Поэтому для реализации проектов использовалась модель акционерных обществ. Акционеры вкладывали капитал в строительство, получая взамен акции, которые давали право на часть прибыли от эксплуатации дороги. Обычно, доля привлеченного капитала составляла порядка 90% в то время, как собственного 10% [10, с. 185]. Для снижения рисков акционерные общества заключали концессионные договоры с государством. В рамках этих договоров государство предоставляло компаниям право на строительство и эксплуатацию железнодорожных линий на определенный срок, обычно 25–40 лет. Со своей стороны, акционерные общества обязывались построить и содержать железную дорогу в надлежащем состоянии.

Компания АО "Царскосельская железная дорога" стала первопроходцем в строительстве железнодорожных магистралей. Ее учредителями были австрийский инженер Ф. Герстнер и российские предприниматели. Они обеспечили необходимые ресурсы для возведения первой железной дороги, которая прошла по маршруту Санкт-

Петербург - Царское Село. Однако наиболее значимым событием в развитии железнодорожной инфраструктуры России стало создание "Главного общества Российских железных дорог" (ГОРЖД) в 1857 г. Это была самая крупная ветка железнодорожной сети, которую поддерживали правительственные гарантии. Уставный капитал компании составлял огромную сумму в 250 млн. руб. ГОРЖД играло важную роль в развитии транспортной системы России. Оно строило новые железнодорожные маршруты, связывая различные города и регионы страны. Благодаря этому, торговля и экономика стремительно росли, а общественная жизнь оживлялась. Со временем железнодорожная сеть стала все более разветвленной и охватывала все большую территорию. Все новые компании и организации присоединялись к развитию железнодорожного транспорта, внося свой вклад в процесс модернизации и улучшения системы. В ее состав вошла группа российских и французских предпринимателей и банк Credit Mobilier. Всего же во время бума железнодорожного строительства (в 1866–1880 гг.) в империи было выдано 53 концессии на строительство 23 тыс. км дорог [10, с. 185]. Со стороны государства были обязанности, связанные с управлением проектными рисками, которые заключались в гарантиях ежегодной прибыли для предпринимателей в размере 5%, которые выплачивались с момента начала эксплуатации железной дороги.

Тенденция строительства железнодорожных путей варьировалась по годам. Так в 1870-х гг. из-за нерационального использования предоставляемых ресурсов со стороны подрядчиков начался спад строительства, и к 1879 г. ввод в эксплуатацию новых железнодорожных путей упал до 216 верст в год, когда пиковый показатель производства был на уровне 1850 верст в год. Однако, в 1880-х гг. начался подъем производительности, который

продолжался до своего пика в 1899 г. и составлял 3500 верст в год, что отображено на рисунке 1.

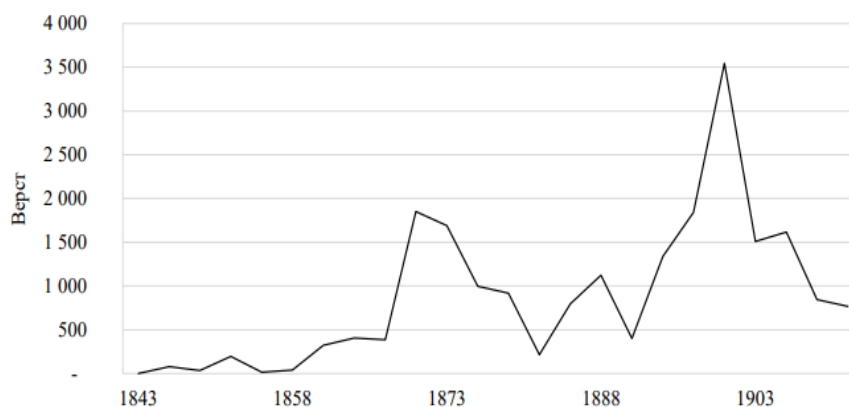


Рисунок 1. Россия: среднегодовой ввод дорог в эксплуатацию в 1843–1903 гг., верст[10, с. 186]

Со временем, к правительству пришло понимание того, что порядка 93% железнодорожной инфраструктуры находятся во владении предпринимателей: в соответствии с этим были приняты меры по ужесточению контроля на железнодорожное сообщение (особую ценность имели трансконтинентальные магистрали как стратегически значимые). Данные меры контроля заключались в постройке новых государственных железнодорожных маршрутов, а также покупка у предпринимателей уже построенных маршрутов. Благодаря этой мере доля государственных владений в данной сфере увеличилась до 29%. Также определился круг доверенных компаний-концессионеров, с которыми государство в формате государственно-частного партнерства продолжило работать над новыми проектами. Важно отметить, что участие частных партнеров оставалось стабильно высоким[10, с. 186].

Примеры успешного сотрудничества

В дореволюционной России сотрудничество государства и предпринимателей было довольно сложным процессом. Государство в определенной степени поддерживало развитие предпринимательства, предоставляя льготы и стимулируя инвестиции, в том числе, посредством государственно-частного партнерства. Есть

примеры удачного сотрудничества государства и предпринимателей. В 1865 г. на основе концессионного соглашения в городе Ростов-на-Дону был осуществлен крупный проект по обустройству водопроводной сети города. Купцы Тимофей Куксой и Григорий Дмитриев, а также торговый казак Семен Кошкин заключили контракт с городской администрацией на срок 50 лет. В данном контракте были прописаны обязанности предпринимателей, а именно содержание водопровода в исправном состоянии, также регламентировалась отпускная цена – не выше четверти копейки за ведро[6, с. 266].

Николай Феттер и Егор Гинкель, московские купцы и основатели организации «Феттер и Гинкель» заключили концессионное соглашение с городской администрацией города Ростов-на-Дону об электрическом городском освещении на срок 25 лет. Также в городе был заключен концессионный проект сроком на 20 лет на устройство телефонов с участием петербургской фирмы АО «Курт Зигель». В Ростове, так же, как и в других городах (Витебск, Киев, Одесса, Нижний Новгород, Владикавказ, Ташкент) были заключены концессионные соглашения на обустройство трамвайного хозяйства. В среднем срок соглашений составлял 40 лет, а по окончании срока трамвайные линии становились собственностью города. Данные примеры

отражают взаимовыгодное сотрудничество, как для государства для обеспечения граждан необходимыми социальными благами, так и для предпринимателей, путем оговоренной прибыли. В 1823 г. братья Дубинины - Василий, Герасим и Макар, - крепостные крестьяне г. Моздока, соорудили кубовую установку для перегонки нефти. Вся нефть, получаемая с Терского хребта, доставлялась в деревянных бочках в г. Моздок для переработки на заводе крепостных крестьян Дубининых. Из 40 вёдер нефти получали 16 вёдер керосина и 20 вёдер мазута. Керосин, который получали на заводе, имел более высокое качество, чем осветительное фотогеновое масло. Предприниматели испытывали большие трудности, связанные с существовавшей в то время откупной системой, предусматривавшей сдачу источников нефти в краткосрочную аренду предпринимателям. Получив в аренду нефтяные источники, откупщики получали право на полное использование недр, монополию нефтедобычи и нефтепереработки. В 1833 г. были введены в эксплуатацию нефтяные колодцы вблизи крепости Грозной, ставшие собственностью Кавказского линейного войска[8, с. 19].

Актуальные решения

В современной России есть определенный перечень проблем, которые ограничивают в финансировании государственную власть и местное самоуправление. Они не могут их решить, опираясь только на федеральные и региональные бюджеты, исходя из того, что данные бюджеты планируются заранее, и недопустимо увеличивать непредвиденные расходы, в связи с быстроменяющимися событиями в мире. Исходя из этого, если государству выгодно инвестировать денежные средства в какой-либо перспективный проект, применяется модель концессий из дореволюционной России, где часть обязательств и рисков на себя брал частный капитал.

Создание специальных инвестиционных фондов является одним из способов решения проблем. В дореволюционной России существовали различные фонды, которые привлекали частные инвестиции на развитие промышленности, сельского хозяйства и других отраслей экономики. Подобные фонды могут способствовать привлечению частных инвестиций в современные проекты, такие как строительство инфраструктуры или реализация инновационных идей. Также необходима разработка механизмов государственной поддержки. Государство может предоставлять налоговые льготы, субсидии или другие формы поддержки для привлечения частного капитала в различные сектора экономики. Подобные механизмы могут быть востребованы в сферах, где требуется значительное финансирование и риски высоки, например, в развитии альтернативной энергетики или информационных технологий. Еще один механизм - установление долевых пакетов в совместных проектах. В дореволюционной России частные инвесторы могли получать до 100% доли в компаниях, созданных по инициативе государства. Современные проекты ГЧП также могут предусматривать участие частного капитала на взаимовыгодных условиях, включая предоставление долевых пакетов внутри компаний или проектов.

Важно отметить, что конкретные решения в сфере ГЧП должны учитывать современные социально-экономические условия и особенности России, а также решать конкретные задачи развития государства и общества. Например, в связи с нехваткой бюджетных средств для поддержания и строительства социально важной инфраструктуры, так как её отсутствие и ненадлежащее качество приводит к дисбалансу регионов страны. Некоторые регионы становятся неконкурентоспособными, стоимость производства товаров или услуг в данных

регионах становится дороже, что влечет за собой ряд проблем. Опыт Российской империи показывает, что взаимовыгодное партнерство между бизнесом и государством может решить ряд проблем с социальной инфраструктурой. Например, купцы Тимофей Куксой и Григорий Дмитриев, а также торговый казак Семен Кошкин по концессии сделали водопровод и содержали его, что помогло как гражданам, так и самим предпринимателям, которые получали определенный процент от государства.

На данный момент Россия, опираясь на исторический опыт, проводит политику ГЧП в социальной сфере. На 2023 г. действует порядка 3510 соглашений, на

сумму инвестиций в размере 9169,3 млрд. руб., из которых частные инвестиции составляют 3813,9 млрд. руб., или 41,59%. По данным центра ГЧП за декабрь 2023 г., большую долю в денежном соотношении занимает сфера ЖКХ и городская среда, где действует 2777 соглашений, а объем государственных инвестиций составляет 1092,6 млрд. руб., частных инвестиций порядка 940,7 млрд. руб. Также сфера транспорта насчитывает порядка 108 соглашений, из которых 2676,8 млрд. руб. составляют средства государства и 1668,3 млрд. руб. частных инвесторов. Классификация действующих соглашений о реализации ГЧП-проектов представлена на рисунке 2.

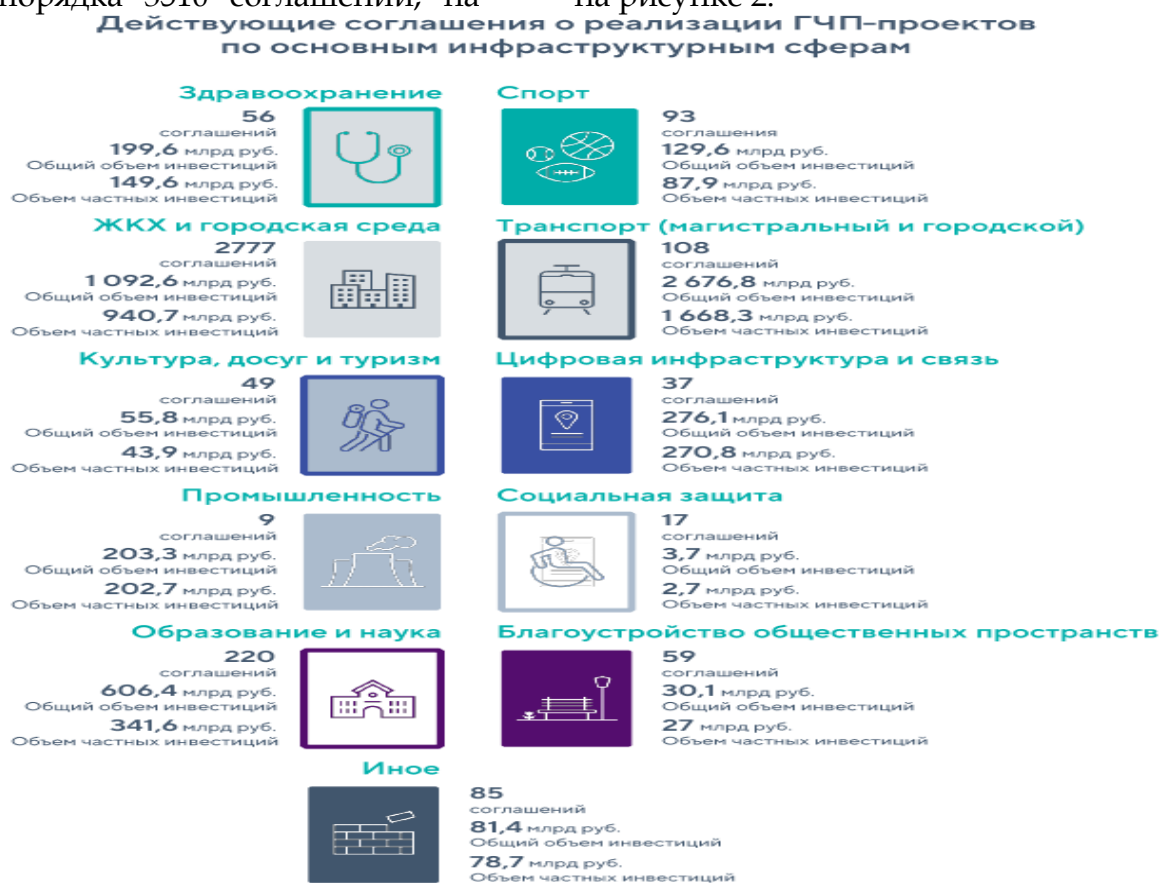


Рисунок 2. Действующие соглашения о реализации ГЧП-проектов по основным инфраструктурным сферам[12]

Таким образом, государственно-частное партнерство в дореволюционной России играло значительную роль в экономическом развитии страны. Данный вид сотрудничества демонстрирует, насколько важно взаимодействие между частным сектором и государством для успешной реализации проектов. Примеры

успешного сотрудничества демонстрируют, какие выгоды могут получить обе стороны, благодаря взаимодействию. Актуальные решения в дореволюционной России, показали, что идеи того времени могут быть актуальны и в настоящее время. Государственно-частное партнерство – это не только

исторический феномен, но и актуальная модель сотрудничества в современном мире. Важно учиться на опыте прошлого, чтобы строить успешные отношения между государством и бизнесом сегодня. Реализация совместных проектов может принести плоды, как для экономики, так и для общества в целом.

Заключение

Таким образом, в дореволюционный период правительство Российской империи играло существенную роль в становлении и развитии предпринимательства. Меры поддержки бизнеса, реализуемые государством, включали законодательные акты, неформальную поддержку и субсидии. Законодательная база, созданная правительством, обеспечивала правовые условия для предпринимательской деятельности. Ключевым шагом стало принятие в 1888 г. закона «О порядке заведования кустарными промыслами», который способствовал притоку частного капитала в российскую экономику. Для стимулирования развития отечественного производства правительство также оказывало неформальную поддержку предпринимателям. К ним относились государственные заказы, выдача льготных кредитов и предоставление доступа к ресурсам и землям. Завод Максимовых стал пионером в области механизации и модернизации производства. Петр Родионович внедрил передовые технологии для обработки и доставки древесины, что значительно повысило эффективность и качество продукции. Одним из ключевых нововведений стала транспортировка бревен на баржах, что позволило исключить потери сырья и его повреждения в процессе сплава по рекам. Необходимость в сушке древесины отпала, что экономило время и ресурсы.

Помимо прямой поддержки, правительство участвовало в регулировании частного капитала. Так, протекционистские меры защищали российских предпринимателей от зарубежной конкуренции, что

способствовало росту их прибыли и популярности предпринимательства среди населения. Государственно-частное партнерство в дореволюционной России являлось мощным инструментом экономического развития. Примером успешного ГЧП является деятельность АО "Царскосельская железная дорога", которая одна из первых начала производство железной дороги по маршруту Санкт-Петербург - Царское Село. Опыт дореволюционной России свидетельствует о том, что государственно-частное партнерство является эффективным механизмом стимулирования предпринимательства и экономического роста. Идеи и практики того времени сохраняют актуальность и в настоящее время. Как свидетельствует практика, на основе ГЧП в Российской Федерации функционирует большая доля экономических ресурсов как государственного, так и частного капитала. Успешное взаимодействие между государством и бизнесом может принести значительные выгоды обеим сторонам и способствовать процветанию экономики и общества в целом.

Список источников и литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>
2. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации (от 13.07.2015 N224 ФЗ) (ред. 15.07.2015) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>

3. Россия. Законы и постановления. Полное собрание законов Российской Империи. Собрание 3-е: в 33 т. Санкт-Петербург: Государственная типография, 1885–1916. Т. 4. 1884: от № 1934–2642 и дополнения. 1887. 1267 с. // Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. Управление делами Президента Российской Федерации: официальный сайт. 2021. URL: <https://www.prlib.ru/item/358594> (дата обращения: 13.03.2024).

4. Гаркавенко И.С. Финансово-кредитное, налоговое и таможенное регулирование в пореформенной России (1861–1914 гг.) // Проблемы современной экономики. 2017. № 2. С.255-259.

5. Линькова А.В. Развитие государственное-частного и муниципально-частного партнерства в России на современном этапе: достижения, проблемы, перспективы // Молодой учёный 2022. № 51. С. 372-374.

6. Медведева И.А. Опыт партнерских отношений государства и бизнеса в дореволюционной России // Сборник научных статей 10-й Всероссийской научно-практической конференции 18-19 сентября 2020 г. 2020. С. 265–267.

7. Сидоров М.Н., Котова Л.Р. Государственно-частное партнерство как взаимовыгодное сотрудничество государства и бизнеса: исторический опыт и современные подходы // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2016. № 2. С. 89-97.

8. Сулумов З.Х., Даукаев А.А., Осмаев М.К. Становление кустарного нефтяного промысла в Чечне в 30-80-е гг. XIX в. // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2022. № 4. С. 18-20.

9. Старовойтова Е.Н. История таможенного дела и таможенной политики России. Учебник. 2019. С. 82–86.

10. Тесля П.Н. Государственно-частное партнерство в свете исторической ретроспективы // Всероссийский экономический журнал ЭКО. 2019. № 2. С. 174-191.

11. Федюшкин А.В. Меры государственной поддержки бизнеса в России в 1888–1917 годы // Вестник. 2021. № 2. С. 117-120.

12. Основные тренды и статистика рынка ГЧП по итогам 2023 года (аналитический дайджест). URL: <https://pppcenter.ru/upload/iblock/b0f/b0fcbdbe6927a5b75f7526d86642cf47.pdf>

THE STATE AND BUSINESS IN PRE-REVOLUTIONARY RUSSIA

Ivan Paishev - 5th year student in the direction of “Economic and legal support of economic security” of the Kazan Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation. Working address: 420081, Republic of Tatarstan, Kazan, st. Ershova, 58. The author's contact phone number: 8-937-771-90-50. Email: vanya300601@gmail.com

This article examines the relationship between the state and private business in the Russian Empire. The article examines the key stages of the formation and development of state regulation of economic activity, including the policy of protectionism, government orders and financial support. The formation and development of public-private partnerships is explored.

Based on archival documents and statistical data, the role of the state in the development of industry is analyzed. Particular attention is paid to the impact of government intervention, within the framework of public-private partnerships, on the development of railway infrastructure.

Keywords:

state, business, Russian Empire, government regulation, economic policy, public-private partnership, industrialization

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Андреева Анастасия Денисовна – студентка 2-го курса направления «Бизнес-Информатика» Пензенского казачьего института технологий (филиал) Московского государственного университета технологий и управления имени К.Г. Разумовского (Первый казачий университет). Рабочий адрес: 440026, г. Пенза Володарского д. 6. Рабочий телефон: 8 (958) 839-02-08. E-mail: andreevaand03@gmail.com

Арясова Анна Юрьевна - Научный руководитель: - кандидат политических наук, доцент Государственного бюджетного образовательного учреждения Астраханской области высшего образования «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет». тел.: 89064597028. anna_aryasova@mail.ru 414056, г. Астрахань, ул. Татищева, д. 18, лит. Б

Барина Екатерина Петровна – научный руководитель, д.и.н., профессор кафедры истории, международного права и зарубежного регионоведения Самарский филиал ГАОУ ВО Московского городского педагогического университета. Телефон: 89276921024; E-mail: rfnz25@yandex.ru

Богаткевич Татьяна Анатольевна – научный руководитель, доцент кафедры всеобщей истории и мировой культуры института общественных наук и международных отношений Севастопольского государственного университета; доцент кафедры истории Филиала МГУ в г. Севастополе. Контактный телефон: +7 (978) 724-87-85. Электронная почта: tatiana.bogatkevich@yandex.ru

Болтенков Виктор Сергеевич - студент 4 курса бакалавра по направлению обучения «юриспруденция» Оренбургского института (филиала) Московского государственного юридического университета О. Е. Кутафина. +7 987 772 07 02, viktorboltenkov57@gmail.com

Булохова Татьяна Александровна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление на железнодорожном транспорте» Иркутского государственного университета путей сообщения, контактный телефон: 89025777623, эл. адрес: 677623@mail.ru

Васько Елизавета Константиновна - студентка 1 курса Архитектурного факультета Государственного бюджетного образовательного учреждения Астраханской области высшего образования «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет». Тел: [89093760168](tel:89093760168). ekvasko@gmail.com. 414056, г. Астрахань, ул. Татищева, д. 18, лит. Б.

Герасимова Анна Евгеньевна, студентка 4 курса направления подготовки 38.05.01 «Экономическая безопасность» ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет» 355009, РФ, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1, тел.: (918) 785-97-05, E-mail: Sh62018@yandex.ru

Глухова Дарья Александровна - студентка 2 курса Оренбургского института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) по специальности "Правовое обеспечение национальной безопасности". Контактный телефон: +7 (987) 347-30-67. Электронная почта: gluhovadarya04@gmail.com

Гурина Мария Анатольевна - научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент Липецкого филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.(г. Липецк, ул. Интернациональная, д. 3. Телефон: +7(905) 179-16-91. Электронная почта: mag30@mail.ru

Гусева Карина Александровна – студент 1 курса бакалавриата направления «История» исторического факультета ЯрГУ им. П.Г. Демидова, gusevakarina556@gmail.com

Демидова Валерия Алексеевна - студентка 1 курса Архитектурного факультета Государственного бюджетного образовательного учреждения Астраханской области высшего образования «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет». Тел: [89061784431](tel:89061784431). lerochka-gavrilyuk@mail.ru 414056, г. Астрахань, ул. Татищева, д. 18, лит. Б.

Ефанова Полина Николаевна – студентка 1 курса направления «Менеджмент» Липецкого филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.(г. Липецк, ул. Интернациональная, д. 3. Телефон: +7(905) 681-03-53. Электронная почта: polina.efanova.2005@gmail.com

Завалённая Антонина Павловна - студентка 2 курса Оренбургского института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) по специальности "Правовое обеспечение национальной безопасности". Контактный телефон: +7 (906) 830-53-34. Электронная почта: tony7801d@gmail.com.

Задорожная Ольга Анатольевна - научный руководитель, кандидат исторических наук, доцент кафедры истории России в Сургутском государственном университете (СурГУ), г. Сургут, ул. Энергетиков 8. Телефон: 89222574507. Электронная почта: zadorozhniaya.olga@yandex.ru

Захарова Александра Эдуардовна - научный руководитель, к.ю.н., доцент кафедры предпринимательского и природоресурсного права Оренбургского института (филиала) Московского государственного юридического университета О. Е. Кутафина, +7 987 796 81 66, оAEZakharova@msal.ru

Захарова Дарья Александровна - студентка 3 курса бакалавриата, направления подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Финансы и кредит», ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет». Рабочий адрес: 355017, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1. Рабочий телефон: +7 (988)208-53-86. Электронная почта: darya.zakharova.17@mail.ru

Зими́на Ксения Сергеевна - студентка 2 курса бакалавриата направления « Менеджмент» Института права и экономики ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова», 670000, Дальневосточный федеральный округ, Республика Бурятия, г. Улан-Удэ, ул. Смолина, 24а. Тел:89516258994. E-mail: k_zimina04@mail.ru

Золотарева Нина Анатольевна - научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Института права и экономики ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова» 670000, Дальневосточный федеральный округ, Республика Бурятия, г. Улан-Удэ, ул. Смолина, 24а. Тел:89021615361. E-mail: nzolotareva2019@gmail.com.

Золотова Елена Алексеевна - научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет». Рабочий адрес:

355017, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1. Электронная почта: ezolotova@ncfu.ru

Зяблицева Екатерина Юрьевна - студентка 2 курса направления «История» Сургутского государственного университета. Рабочий адрес: 628408, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Энергетиков, д. 8. Рабочий телефон - 8 (3462) 76-30-34. Личный телефон - 8 (902) 629 22 90. Электронная почта - zyablitseva_eyu@edu.surgu.ru

Изместьев Владимир Александрович - студент 4 курса направления подготовки «Международная журналистика», Байкальского государственного университета, Izm02@yandex.ru.

Казимиrowa Юлия Владимировна - студент (бакалавриат, 3 курс «История») ННГУ им. Лобачевского ИМОМИ (Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Институт международных отношений и мировой истории). Адрес: 603005, г. Нижний Новгород, ул. Ульянова, д.2; e-mail: yulyakazimirowa@yandex.ru

Карасени Диана Иосифовна - студентка 3 курса направления «Педагогическое образование (профиль: Экономическое образование) Государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. Рабочий телефон - 8 (911) 227-65-23. E-mail: karaseni-evdokia@mail.ru

Кашинцев Степан Дмитриевич - студент НИУ ВШЭ, факультет социальных наук, направление «Политология». Email - kashintsev.s@mail.ru

Каширина Ангелина Валерьевна - студентка 2 курса направления подготовки «Государственное и муниципальное управление» Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, E-mail: angelin4ik1226@gmail.com

Клышко Савелий Александрович - студент 4-го курса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва), программа «Политология». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: Klishko2021@mail.ru

Кокшарова Марина Владимировна - студентка 2 курса направления «История» Сургутского государственного университета. Рабочий адрес: 628408, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул.

Энергетиков, д. 8. Рабочий телефон – 8 (3462) 76-30-34. Контактный телефон автора: 8(904) 472-77-97. E-mail: koksharova_mv@edu.surgu.ru

Корягина Екатерина Алексеевна - магистрант группы ПЭМ-231 КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева, 650000, г. Кемерово, Россия, Весенняя 28, 8951593449, e-mail: bogotol2@mail.ru

Кречетова Анастасия Александровна - студентка 3 курса бакалавриата по направлению 38.03.01 «Экономика» ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский Федеральный Университет», anastasiakrecetova592@gmail.com

Кузнецов Арсений Георгиевич - студент 4-го курса Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва), программа «Политология». Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20. E-mail: agkuznetsov@yandex.ru

Кузнецова Светлана Николаевна - научный руководитель, кандидат экономических наук, доцент, Нижегородский государственный педагогический университет имени К. Минина, +7-904-913-17-76; dens052@ya.ru

Кузьмина Анна Викторовна - бакалавриат, Институт экономики, управления и права МГПУ, 2 курс. Педагогическое образование с двумя профилями подготовки: обществознание, экономика. +7 (900) 966-34-37, na.na-17anna@yandex.ru

Лобачева Елена Вячеславовна - научный руководитель, преподаватель кафедры «Менеджмент и бизнес-информатика» Пензенского казачьего института технологий Филиала Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет), +79675044558, ev1158@yandex.ru. Г. Пенза, ул.Володарского, 6.

Логунова Инна Викторовна - научный руководитель, к.и.н., доцент кафедры «Менеджмент и гуманитарные дисциплины» Липецкого филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» 398050, Липецкая область, г. Липецк, ул. Интернациональная, д. 12Б; тел. 89050438719; Email - IVLogunova@fa.ru

Малышева Елена Анатольевна - научный руководитель, к.э.н., доцент кафедры менеджмента Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

"Самарский государственный экономический университет", г. Самара, E-mail: sam.malysheva@mail.ru

Мидлер Елена Александровна - научный руководитель, профессор кафедры экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена. E-mail: midler2005@yandex.ru

Мильто Анна Валентиновна - научный руководитель, канд. ист. наук, доцент кафедры «Менеджмент и общегуманитарные науки» Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. +7(910)823-61-15, E-mail: amilto@mail.ru

Миннигалеев Марат Ильдарович - ученик 10 Б класса школы №39, 89047125899, minnigaleevemarate2007.m@gmail.com

Миннигалеева Венера Завидовна, к.э.н, доцент Казанский Кооперативный институт (филиал) РУК г.Казань, ул. Н. Ершова, 58, Avlyakulova_kki@mail.ru, 89046673975

Монякова Дарья Дмитриевна - студент, Нижегородский государственный педагогический университет имени К. Минина, +7-910-141-45-84; dmonyakova@bk.ru

Незнайкина Юлия Владимировна - студентка Волгоградского государственного университета, институт экономики и управления, направление «Экономика и бизнес-планирования», кафедра экономической теории, региональной экономики и предпринимательства. Электронная почта - eb-221_717278@volsu.ru; тел. +79616738195.

Немирова Ульяна Олеговна - студентка 2 курса Севастопольского государственного университета по специальности "история". Контактный телефон: +79786712576. Электронная почта: Nemirova168@gmail.com.

Николихин Алексей Алексеевич - студент 2 курса бакалавриата Пензенского казачьего института технологий (филиала) ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)». Адрес: 440039, г. Пенза, ул. Гагарина, д. 11а, к. 12. +79938196384, e-mail: alekseynikolikxin123@gmail.com

Нюркина Юлия Юрьевна - студентка 1 курса Института менеджмента Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Самарский

государственный экономический университет", г. Самара, E-mail: nyurkinayulia@yandex.ru

Объедков Илья Дмитриевич - студент 3 курса направления бакалавриата «Педагогическое образование», профиль История и социально-политические дисциплины, Самарский филиал ГАОУ ВО Московского городского педагогического университета. Телефон: 89879541452; E-mail: ilaobedkov7@mail.com

Окружнова Ева Алексеевна - студентка 2 курса направления подготовки «Государственное и муниципальное управление» Ярославского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, E-mail: ocruzhnovae.okruzhnova@yandex.ru

Осетров Андрей Михайлович - студент 5 курса ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет», Институт экономики, управления и права по адресу 2-й Тульский переулок, 4. Телефон: +7 901 795 25 97. e-mail: anddreyand@mail.ru

Паишев Иван Васильевич - студент 5 курса направления «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности» Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. Рабочий адрес: 420081, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Ершова, д 58. Контактный телефон: 8-937-771-90-50. Электронный адрес: vanya300601@gmail.com

Пачасуй Юлия Викторовна - научный руководитель, к.э.н., доцент кафедры экономической теории, региональной экономики и предпринимательства Волгоградского государственного университета, кафедра экономической теории, региональной экономики и предпринимательства. Электронная почта - filatovajv@mail.ru; тел. +79616890504

Полиенко Владимир Александрович - студент 2 курса направления «История» Сургутского государственного университета. Рабочий адрес: 628408, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Энергетиков, д. 8. Рабочий телефон - 8 (3462) 76-30-34. Личный телефон - 8 (950) 525-22-20. Электронная почта - polienko_va@edu.surgu.ru

Попова Алина Владимировна - научный руководитель, ассистент кафедры новейшей отечественной истории ЯрГУ им. П.Г.

Демидова (150003, г. Ярославль, ул. Советская, д.14),
wwaaww1@rambler.ru, 89201173639

Прокудин Игорь Ильич - студент НИУ ВШЭ, факультет социальных наук, направление «Политология». Email - iiprokudin@yandex.ru

Просвиркина Валерия Владимировна - магистрант 1 курса направления «Отечественная история» Сургутского государственного университета. Рабочий адрес: 628408, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Энергетиков, д. 8. Рабочий телефон - 8 (3462) 76-30-34. Контактный телефон автора: 89224420995 Эл. адрес автора: lerka_19_06@mail.ru

Прохорова Елена Сергеевна - студент, Нижегородский государственный педагогический университет имени К. Минина, +7-912-469-98-81; prokhorova.lena2003@gmail.com

Ромадова Елизавета Алексеевна - студент 2 курса бакалавриата (направление «Экономика», программа «Финансы и кредит») Липецкого филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» 398050, Липецкая область, г. Липецк, ул. Интернациональная, д. 12Б; тел. 89042956939; Email - lizaveta.romadova271@gmail.com

Рубин Владимир Александрович - научный руководитель, доктор культурологии, доцент кафедры истории государства и права Оренбургского института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). Контактный телефон: +7 (922) 873-76-48. Электронная почта: rubin0701@yandex.ru

Селезнева Анастасия Сергеевна - бакалавриат, Институт экономики, управления и права МГПУ, 2 курс. Педагогическое образование с двумя профилями подготовки: обществознание, экономика. +7 (915) 045-95-08, anastasiaselezneva6268@gmail.com

Селезнева Арина Сергеевна - студентка 2 курса, Липецкого филиала Финансового университета при Правительстве РФ, адрес: 398050, г. Липецк, ул. Интернациональная, 12Б, направление «Государственное и муниципальное управление», кафедра «Менеджмент и общегуманитарные дисциплины», Контактный телефон-89042904181, Эл.адрес: arina-korol03@mail.ru

Смирнова Полина Вячеславовна - студентка 1 курса исторического факультета направления «Реклама и связи с

общественностью» Ярославского Государственного университета им. П.Г. Демидова. Тел: 8-920-109-88-62. polina.smirnova15@yandex.ru. 150000, Ярославская область, г. Ярославль, ул. Советская, д. 10.

Смолянова Валентина Сергеевна - студентка 5 курса ГАОУ ВО «Московский городской педагогический университет», Институт экономики, управления и права по адресу 2-й Тульский переулок, 4. Телефон: +7 905 590 70 91. e-mail: valya.smolyanova@inbox.ru

Соколенко Елизавета Владимировна, студентка 4 курса направления подготовки 38.05.01 «Экономическая безопасность» ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет» 355009, РФ, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1, тел.: (988) 116-72-74, E-mail: elizavetasokolenko052@gmail.com

Солоницына Лада Игоревна – студентка 1-го курса бакалавриата направления «История» ЯрГУ им. П.Г. Демидова (150003, г. Ярославль, ул. Советская, д.14), 89807090317, ladasolonicyna@gmail.com

Сулейманова Нина Равилевна - студентка 2 курса Оренбургского института (филиала) Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА) по специальности "Правовое обеспечение национальной безопасности". Контактный телефон: +7 (950) 180-68-54. Электронная почта: nina.rada04@gmail.com

Суровцева Мария Викторовна - студентка 3 курса исторического факультета Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева (КГПУ им. В.П. Астафьева), ул. Взлетная 20. Телефон: 8-967-600-74-44. E-mail: surovtseva_261203@mail.ru

Тер-Григорьянц Анна Александровна - научный руководитель, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической безопасности и аудита, ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет» 355009, РФ, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1, тел.: (909) 758-58-58, E-mail: ann_ter@mail.ru

Толчеева Мария Михайловна - студентка 2-го курса бакалавриата (направление «Экономика», программа «Финансы и кредит») Липецкого филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ» 398050, Липецкая область, г. Липецк, ул. Интернациональная, д. 12Б; тел. +79005966360, E-mail - tolcheeva2004@gmail.com

Топоркова Полина Александровна – студентка 1 курса архитектурного факультета Астраханского государственного архитектурно-строительного университета. Тел. 89170983884. p.toporkowa@gmail.com. 414056, г. Астрахань, ул. Татищева, 18

Улитина Вероника Евгеньевна – студентка 3 курса факультета «Экономики и управления» Иркутского государственного университета путей сообщения, контактный телефон: 89648216863, эл. адрес: veronika.ulitina2618@xmail.ru

Фёдорова Вера Ивановна – научный руководитель, доктор исторических наук, профессор.

Шелементьев Кирилл Сергеевич – студент 3 курса бакалавриата по направлению «Менеджмент» Пензенского казачьего института технологий Филиала Московского государственного университета технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет). kirasa167@gmail.com.

Шинкарева Ольга Владимировна – научный руководитель, доцент, кандидат экономических наук доцент департамента экономики и управления, Института экономики, управления и права МГПУ, 8-916-315-48-42, shinkareva_ol@mail.ru

Шутько Лариса Геннадьевна – научный руководитель, канд. экон. наук, доцент экономики КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева, 650000, г. Кемерово, Россия, Весенняя 28, 89059026688, e-mail: shlg.etf@kuzstu.ru

Щенникова Елена Николаевна – научный руководитель, преподаватель, учебный мастер 1 категории ННГУ им. Лобачевского ИМОМИ (Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Институт международных отношений и мировой истории). Адрес: 603005, г. Нижний Новгород, ул. Ульянова, д.2; e-mail: schennickova.elena@yandex.ru

Щетинская Алина Ивановна, студентка 3-го курса направления 38.03.01 Экономика Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь, ул. Пушкина 1. Эл. почта: shchetinskaaaa@gmail.com

ПАМЯТКА ДЛЯ АВТОРОВ ЖУРНАЛА «БИЗНЕС. ОБЩЕСТВО. ВЛАСТЬ»

Уважаемые авторы! К публикации принимаются научные статьи объемом не более 1,5 п.л. и рецензии объемом не более 0,5 п.л. Помимо основного текста, статья должна включать в себя следующие обязательные элементы:

- Название статьи
- Фамилия, инициалы автора
- Аннотация
- Ключевые слова
- Список литературы

Ключевые слова выделяются курсивом, фамилия и инициалы автора, заголовки статьи выделяются жирным шрифтом. Допускается выделение ключевых идей в статье жирным шрифтом. ФИО автора, название статьи, аннотация и ключевые слова должны быть продублированы на английском языке.

Шрифт – «Book Antiqua», размер: основной текст - 12 pt, через 1 интервал, название статьи – 18 pt, фамилия и инициалы автора - 14 pt, через 1 интервал, абзац 1,0 см, все поля по 2 см. Интервал перед абзацем – 0 pt, после - 6 pt. Выравнивание текста по ширине. Отступ для красной строки составляет 1,25 см. Верхнее и нижнее поля составляют 2 см, правое и левое – 1,25 см.

Сокращения, условные обозначения и цитаты оформляются в соответствии с общепринятыми стандартами (ГОСТ Р 7.0.5–2008).

Нумерация формул, рисунков, таблиц – единая, сквозная по всему тексту.

При написании статьи используются затекстовые ссылки, которые оформляются в квадратных скобках ([3] или [3, 15]), где первое число указывает на номер источника в списке литературы, а второе – страницу, на которую ссылается автор.

Список должен быть выполнен в соответствии с требованиями ГОСТа. В начале списка в алфавитном порядке указываются источники на русском языке, затем – источники на иностранных языках. Образцы оформления источников в списке литературы:

1. Лопатина Е. И. GR-менеджмент как современный инструмент управления взаимодействием бизнеса с органами власти // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 41. – С. 150–154.

2. Официальный сайт Центра по изучению проблем взаимодействия бизнеса и власти [Электронный ресурс] URL: <http://www.gr-center.ru/> (Дата обращения: 15.04.2017).

На отдельном листе указывают полностью имена, отчества и фамилии авторов, ученая степень и ученое звание, должность и место работы (включая адрес места работы), рабочий и контактный телефоны, электронные адреса. Данная информация представляется на русском и на английском языках.

Окончательный документ электронной версии статьи должен иметь расширение docx.

Приглашаем к сотрудничеству всех заинтересованных авторов!

Научно-учебная лаборатория бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ

Отв. секретарь журнала: Умаров Саламудин Шамсудинович
salamudin.umarov@mail.ru