

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие

стр. 8



Александр Васильевич Чичкин

Сын, отец, старейшина

стр. 12



Николай Александрович Второв

Самый богатый человек Российской империи

стр. 26



Николай Григорьевич Григорьев

Гений купеческого Замоскворечья

стр. 38



Савва Иванович Мамонтов

Человек со множеством субличностей

стр. 50

6

V

Дмитрий Геннадьевич Бурылин

Ивановский фабрикант

стр. 68

VI

Павел Григорьевич Шелапутин

Великий знаток текстильного дела

стр. 84

VII

Гаврила Гаврилович Солодовников

Скупой, щедрый благотворитель

стр. 96

VIII

Павел Михайлович Подосёнов

Основатель первой гимнастической школы

стр. 110

IX

Сергей Васильевич Перлов

Хозяин китайского чайного особняка на Мясницкой

стр. 122

7

X

Федор Васильевич Чижов

Мастер на все руки

стр. 138

XI

Агриппина Александровна Абрикосова

Главная мать Москвы

стр. 156

XII

Николай Васильевич Игумнов

Преступление и наказание

стр. 176

Заключение

стр. 186

Об авторе

стр. 187

ПРЕДИСЛОВИЕ

*Не говори: «Отчего это прежние дни были лучше нынешних?» —
потому что не от мудрости ты спрашиваешь об этом.*

Книга Екклесиаста, глава 7, стих 10

Невероятно увлекательны биографии многих русских до-революционных предпринимателей. В их судьбах много поистине героических и прекрасных страниц, а есть и трагические, страшные. Есть и крайне любопытные. Что вы скажете о купце, хранившем в своем доме настоящую египетскую мумию? Или о предпринимателе, который всю жизнь, несмотря на огромные доходы, считал каждую копейку, уподобляясь гоголевскому Плюшкину, но облагодетельствовал сотни людей после своей смерти? Или о человеке, начинавшем свой день с полета над Москвой на аэроплане? А вот печальный факт: известнейший и богатейший предприниматель застрелен собственным сыном в построенном им же деловом квартале в Китай-городе. В каждой из этих судеб свои секреты, свои необычайные успехи и свои горькие трагедии.

Русское купечество на рубеже XIX–XX веков сыграло крайне важную роль в формировании и развитии экономики страны. Достаточно вспомнить феномен уральской горнозаводской цивилизации¹ или тот факт, что объем

¹ С именем Петра I связано зарождение на Урале горнозаводской цивилизации, основу которой составили города-заводы, отличающиеся своеобразным принципом построения, архитектурным обликом и особым «индустриальным» образом жизни. Первые понятия уральской горнозаводской цивилизации в 1926 г. ввел профессор Пермского университета Павел Богословский (1890–1966). — *Здесь и далее прим. ред., если не указано иное.*

ВВП Российской империи в 1912 году был третьим в мире после США и Англии. Тогда российский рубль был твердой валютой, которой можно было расплачиваться по всей Европе, он опережал марку и франк, уступая только доллару и фунту стерлингов. Конечно, это развитие было крайне неравномерно, с кризисами и падениями. Но за кризисами следовали мощные подъемы.

Производственный и коммерческий взлет России на рубеже эпох, ее упрочившийся авторитет за рубежом — во многом заслуга деятельности купеческих семей. Купцы первого поколения, в основном предприимчивые выходцы из крестьянской среды, в начале XIX века приезжали в города и создавали свой бизнес. Они становились и производителями, и коммерсантами, и маркетологами. Конечно, им многого не хватало: общего образования, знания экономики, делового этикета, приличных манер. Однако высочайшая мотивация, решительность, крепкая хватка, жажда нового опыта, готовность самоотверженно трудиться во имя большого результата, острое желание материального достатка, чтобы обеспечить собственное будущее и будущее своей семьи, компенсировали нехватку коммуникативных умений, дефицит связей, грубоватость манер, недостаточную учтивость, ограниченный кругозор.

Зато следующие поколения купеческих династий воплотили в себе все лучшее, что несло в себе это замечательное и одновременно драматичное время на стыке столетий: высокую образованность, блестящее понимание бизнеса, широкую эрудицию, надежные деловые связи, душевную щедрость, огромный интерес к техническим инновациям, культуре, искусству, путешествиям. И главное — стремление принести пользу обществу и людям. Жизненные истории купцов-предпринимателей, память о них по-прежнему важны, ведь именно их стараниями, талантами, амбициями был сформирован деловой

и культурный ландшафт страны. Им было непросто — социальные проблемы и революционные настроения сотрясали Российскую империю и вызывали естественное беспокойство у успешных представителей бизнеса, а их острое желание экономических перемен и свобод должно было сочетаться с высокой лояльностью власти.

Неудивительно, что предприниматели прошлого сегодня видятся нам если не идеальными, то точно положительными героями. Время стирает недостатки, создавая романтизированные, приукрашенные образы, и от этого взгляда трудно отойти — ведь в истории остались их достижения, а воспоминания современников в большинстве случаев были написаны теми, кто знал, любил и ценил этих людей. Поэтому хвалебных слов тут будет больше, чем критических.

Кстати, дореволюционное купечество обогатило и русский язык. Так, всем известное слово «разгильдяй» (безответственный, нерадивый человек) пришло в современный язык из купеческого лексикона. Все русские купцы делились на гильдии в соответствии с объемом капитала. «Разгильдяями» называли купцов, исключенных из гильдии. Исключали за недобросовестное отношение, явный обман деловых партнеров и клиентов, нарушение обязательств, беспробудное пьянство. С таким значением это слово и вошло в нашу речь.

Распространенное выражение «стереть в порошок» — тоже из купеческой жизни. Имена должников и размер их долга купцы записывали мелом на особой доске. Если по прошествии оговоренного срока должник не появлялся и не возвращал долг, то меловую запись сухой тряпкой стирали с доски. Таким образом долг стирали в порошок, то есть прощали. До собраний провинившегося более не допускали.

* * *

Истории предков способны вдохновлять и сегодня. Они бросали вызов обстоятельствам и превращали в реальность самые невероятные идеи. Не довольствовались малым, не останавливались. Ведь успех — это не только деньги и карьера, но и добро, милосердие, щедрость.

Однако эта книга не просто описывает биографии дореволюционных предпринимателей. Они поданы через призму той или иной психологической модели, близких к бизнесу или психологии понятий и систем. Мне, как бизнес-психологу, интересно было исследовать судьбы этих людей, прибегая к разным интерпретациям и смыслам, которые по-своему отражались в их решениях, поступках, чертах характера. А еще психологические модели помогают разгадать некоторые тайны, объяснить странные и зачастую парадоксальные жизненные перипетии. И теперь у вас есть возможность почитать биографии моих героев и поразмышлять об этом.

* * *

Героев книги я выбирала не случайно. С каждым из них у меня связана личная история, личные впечатления. Так, купец Павел Подосёнов — мой, пусть не прямой (у него не было своих детей), прапрапрадед. А мой прямой прадед Сергей Николаевич Подосёнов работал до революции в Иваново-Вознесенске рука об руку с большим оригиналом — купцом Бурлыным. В неприметном московском переулке, названном в честь купца Павла Шелапутина, в бывшей богадельне, находился родильный дом имени Клары Цеткин, в котором я появилась на свет. В еще сохранившийся в моем детстве с дореволюционных времен молочный магазин Александра Чичкина я часто ходила и помню там каждую деталь. И, как Федор Чижов, я порой доверяю свои тайны дневнику.

Надеюсь, что и вам эти замечательные люди станут ближе, что вас тоже поддержат и вдохновят их истории.



АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВИЧ
ЧИЧКИН


Сын, отец, старейшина

I

ОТ КРЕСТЬЯНСКОГО СИРОТЫ ДО МОЛОЧНОГО КОРОЛЯ, ОТ СОСТОЯТЕЛЬНОГО КУПЦА ДО СОВЕТСКОГО ПЕРСОНАЛЬНОГО ПЕНСИОНЕРА

Доколе ты жив и дыхание в тебе, не заменяй себя никем.

Книга Премудрости Иисуса, сына Сирахова, глава 33



Первый магазин, в который мне, пятилетней, разрешили пойти одной, был магазин «Молоко» в соседнем доме. Я обожала светлые кафельные стены, витрины со стеклянными бутылками и цветными блестящими крышечками: серебристой для молока, зеленой для кефира, розово-фиолетовой для ряженки. А нежные, похожие на странные мячи, желтовато-белые круглые сыры! А огромные куски шоколадного масла! Во времена моего детства молочные магазины были по всей Москве. Придумал и создал их Александр Васильевич Чичкин.

Некоторым судьба дарует, вопреки ураганам исторического лихолетья, относительно спокойную и даже безмятежную жизнь. Других испытывает на прочность чередой сложных и подчас трагических водоворотов. Но иногда

для людей особых, избранных жизнь оказывается захватывающим приключением, настоящей драмой, полной невероятных случайностей и странных закономерностей.

Впервые услышав о Чичкине, я испытала противоречивые чувства. С одной стороны, восторг от выпавших на его долю уникальных возможностей и уважение к его предпринимательскому гению. С другой — недоумение: почему я раньше о нем не знала? И досаду — в нашей стране мало чтят героев. Правда, в 1949 году имя Чичкина присвоили одному из небольших арбатских переулков. Но через 20 лет переулок исчез в результате новой застройки центра Москвы.

Малой родины Чичкина, волжского села Коприно, где он родился в 1862 году, тоже больше нет. Коприно ушло под воду при строительстве Рыбинского водохранилища, как и другие населенные пункты в окрестностях печально известного города Мологи.

Давно нет в Москве и наследия дореволюционного бизнеса великого предпринимателя — замечательных молочных магазинов, в которые я так любила заходить.

В ПОИСКАХ ИДЕАЛЬНОГО ОТЦА

Отцу Чичкина, речному лоцману, не удавалось уделять должного внимания воспитанию сына. И смысленый Саша бессознательно начал искать столь нужную ему отцовскую фигуру — взрослого, который поверит в его природные способности, поддержит, научит, наставит на путь истинный. У него сформировались две глубинные и противоречивые установки: с одной стороны, рассчитывать только на себя, бороться за жизнь, думать о своих потребностях и выгоде, раз беспокоиться о нем больше некому, с другой — искать «идеального» отца, опекающего и заботливого, чьей бескорыстной помощью он всегда сможет воспользоваться.

Саша мечтал о ласковом внимании. Вот отрывок из его дневника, который он регулярно писал, уже будучи взрослым:

Ни о чем так не соскучился наш затырканный до предела, добрый и отзывчивый по натуре русский человек, как о простой человеческой ласке и внимании к себе, оттого и ценит он все это баснословно дорого...²

Писал он это, вне всякого сомнения, о себе.

На первых порах таким человеком для юного Александра стал иеромонах местной обители отец Федор Виноградов, отличавшийся деятельным нравом. Казначей монастыря и отличный организатор, он инициировал строительство школ и библиотек в Коприно, помог открыть народный театр. Чичкин везде сопровождал отца Федора, который сразу отметил смышленного ребенка. Под его покровительством Саша познавал деловой мир: слушал разговоры, впитывал новый опыт, развивал навыки переговоров.

Следующим «отцом-покровителем» для юного Чичкина стал купец, владелец молочного бизнеса Владимир Иванович Бландов. Вначале он направил Чичкина вместе с другими крестьянскими детьми в «молочную школу» — сырозаводчик Бландов и Николай Васильевич Верещагин (старший брат известного художника, специалист по сыроварению) открыли для детей общеобразовательную школу, в которой обучали и премудростям молочного дела.

На этом живое участие Бландова в жизни Александра Чичкина не закончилось. Оценив деловой потенциал

² Цит. по: Корин А. Родом из затонувшей Атлантиды // Русский предприниматель. — 2003, февраль. — №2 (11) (<https://ruspred.ru/arh/10/33.php>).

молодого человека, Бландов способствовал продолжению его учебы в московском реальном училище, а потом в Петровской сельскохозяйственной академии³. Он помогал ему как собственному сыну — устраивал, оплачивал расходы, давал советы. И как собственного сына отправил — представьте! — на три года учиться и стажироваться в Париж, в Институт Пастера. Бландов видел в Чичкине верного помощника и будущую опору. Удивительное расположение сырозаводчика к парню из волжской глуши и его нескончаемые финансовые благодеяния позволили энергичному, набравшемуся опыта и знаний Чичкину после возвращения из Франции открыть в Москве первый молочный магазин с большим ассортиментом молока, сыров, масла.

Но история «отца и сына» имела странный и плачевный финал. Открывая все новые магазины, Чичкин подавлял и разорял своих конкурентов. В какой-то момент в их числе оказался и Владимир Бландов, к тому времени уже родственник Чичкина — тот был женат на его племяннице. Александр не пощадил своего благодетеля. Он предал того, кто его вырастил, помог состояться: поддержкой, советами, деньгами. Произошел полный и страшный разрыв. Бландов ругался с Чичкиным, мстил ему, пытался манипулировать, используя даже служащих магазинов.

На первый взгляд, Чичкин поступил крайне бессердечно, скверно, неблагодарно. Но мы можем попытаться найти психологические оправдания этому поступку. Например, такое — выросший, получивший могущество и власть Чичкин в лице бесконечно щедрого Бландова подсознательно наказал родного отца за невнимание, недостаток любви. Или дело в традиционном, но сильно запоздалом подростковом бунте, сопротивлении родительской власти, когда

³ Старейшее высшее аграрное учебное заведение России. Сейчас Российский государственный аграрный университет (РГАУ-МСХА) им. К.А. Тимирязева.

повзрослевший ребенок говорит: «Стоп, я теперь самостоятельный, сильный, я способен сам всем управлять, а если надо, то и уничтожить всех, даже могущественного отца». Могли подспудно слиться оба скрытых мотива, а может быть, существовал и третий. Об этом мы уже не узнаем.

В ПОИСКАХ БОЛЬШОГО ДЕЛА И СЛАВЫ

Глубинная психологическая установка «Рассчитывай только на себя» не позволяет слишком доверять окружающим людям, но требует постоянного наращивания своих компетенций, реализации образующихся перспектив и возможностей: «Я должен использовать все шансы, чтобы состояться и ни в чем не нуждаться».

Чичкин открыл на Петровке первый специализированный магазин «Молоко» (Александр Васильевич называл магазины молочными станциями), где впервые в одном месте продавались молоко и все молочные продукты, и стал неумолимо двигаться дальше. Он отличался редкостным трудолюбием и хозяйственностью, великолепно считал, был прагматичен, обладал потрясающей дальновидностью, зоркостью мысли. За несколько лет он открыл по всей стране десятки аналогичных магазинов — с белыми кафельными стенами, с высоким качеством и разнообразием товаров, с четкой организацией поставок и обслуживания покупателей.

Все оборудование на предприятиях и все помещения магазинов ежедневно и тщательно мыли. В магазинах Чичкина впервые в Москве были установлены кассовые аппараты. Чичкин ввел принцип «единого телефонного номера» для доставки молочных продуктов: после звонка на центральную молочную станцию служащие из ближайшего магазина Чичкина доставляли товар на дом заказчику. На каждом магазине, облицованном светлым

кафелем, непременно красовалась именная табличка хозяйна «А.В. Чичкин».

В то же время Чичкин, став успешным коммерсантом, метил в производственники и строил (иногда покупал) самые передовые, технологически оснащенные молочные заводы, маслобойные и сыроваренные предприятия. Таким образом, производство, переработка и продажа молока и молочных продуктов сосредоточились в одних руках, что гарантировало общую заинтересованность в высокой организации всего цикла, безупречное качество, грамотную логистику. Первый городской молочный завод Чичкина стал лучшим молочным предприятием России и крупнейшим — Европы. В гараже предприятий Чичкина, помимо легковых машин (и сотен лошадей в конюшнях на нужды бизнеса), появились первые в городе грузовики.

Александр Васильевич был полон делового азарта, его амбиции, подпитываемые успехом, постоянно росли. Ему было интересно жить, он решал творческие задачи развития своего бизнеса. Он стал по-настоящему богат — купец первой гильдии с собственным большим домом на Новой Басманной. Его окружали почет и уважение. Сестра Чичкина окончила медицинский факультет в Сорбонне, три родных брата были привлечены к семейному бизнесу в качестве управляющих, четвертый — врач — помогал создавать на молочном производстве микробиологическую лабораторию. Известность предпринимателя Чичкина вышла за пределы России.

В ПОИСКАХ АДРЕНАЛИНА

Решительный, жесткий характер Александра Васильевича не вызывал сомнений — как и его острый ум, предприимчивость, коммерческое чутье, упорство. Он стремился первым

попробовать все новое — в жизни, и в бизнесе. Ничего не боялся, обожал эксперименты, новые впечатления, высокий риск.

Обреченный на самостоятельность с раннего детства, он легко, играючи приближался к грани очевидной опасности и даже порой пересекал ее. Это был человек-адреналин. Он лихачил по Первопрестольной на первом и единственном в городе собственном «роллс-ройсе». Другим развлечением Чичкина был личный аэроплан «Фарман» — каждое утро в любую погоду он взлетал на Ходынском поле и маневрировал над Москвой. Эта была потребность — смотреть на город сверху, ощущать иные ракурсы и масштабы, видеть новые горизонты, вдыхать ветер и свободу. Не меньший адреналин давал Чичкину и его стремительно развивающийся бизнес.

В ПОИСКАХ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА

Тема отцовства в разных контекстах отчетливо проходит через всю жизнь Чичкина. Для своих управляющих и рабочих он стал настоящим отцом.

С одной стороны, очень требовательным, суровым. Еще бы — у него в лучшие времена (есть данные о подушевой численности на 1914 год) работали около 3000 человек! Чичкин вел записи, названные им «Книга живота моего», в которую заносил характеристики и различные факты о своих служащих. Говорят, в этой книжке было более 2000 фамилий.

Он держал немалый штат контролеров, которые в течение дня приезжали на автомобилях в разные молочные магазины, на склады, заводы. Их появление всегда было внезапным, непредсказуемым. Их маршрут был неизвестен, но зато отлично известны были их требования: чистота в залах, на складах, во всех производственных помещениях,

неукоснительное соблюдение всех норм качества продуктов, быстрота и вежливость обслуживания покупателей.

Контролеры обладали широкими полномочиями: они принимали кадровые решения и давали обязательные к исполнению указания относительно всех аспектов организации работы.

Все служащие были многофункциональны и не гнушались никакой работы. Например, уборщиц на предприятиях не было, работники убирали сами. Чичкин, как сторонник трудового воспитания, говорил:

Люди сами должны убирать за собой. Лучше доплатить им за этот труд, но нельзя лишать их этого полигона воспитания... Воспитание привычки к чистоте и опрятности — это не частное дело, от этого зависит в конечном итоге достоинство и уважение нашего народа к самому себе, престиж в глазах народов мира⁴.

С другой стороны, Чичкин для своих сотрудников был заботливым наставником. Он подходил к делу воспитания людей основательно, системно. Продумал главное и все нюансы. Чичкин обеспечивал работников жильем, открывал для них лечебницы, столовые. Он мечтал о крепкой команде единомышленников, в которой каждый сможет работать всю жизнь. Для реализации этой мечты Чичкин написал пятиэтапную концепцию мотивации для потенциальных и действующих работников.

Первый этап под романтическим названием «Рождение мечты и любви к профессии» заключался в том, что из его родных мест на волжских берегах отбирались

⁴ Кишкин А.С. Самородок русской деловитости. — Рыбинск: Рыбинское подворье, 1998.

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru