Государственный Университет Управления

Институт Национальной и Мировой Экономики

**Курсовая работа по дисциплине “История и традиции Российского предпринимательства”**

На тему

**“Выдающиеся Московские промышленники”**

Выполнил: Баранников С. В.

Специальность: менеджмент

Специализация: предпринимательство

Курс: II

Семестр: 2

Проверила: К. Э. Н.; Кратко И. Г.

**МОСКВА – 2000 г.**

План

Введение

**Гучковы**

**Людвиг Кноп**

**Рябушинские**

**Заключение**

**Использованная литература**

**Введение**

Последние десять лет прошлого века и первые годы текущего характеризовались чрезвычайным ростом про­мышленности в России. Целый ряд отраслей производст­ва стал развиваться с необычайной быстротой, стали по­являться новые виды индустрии, до той поры в России не существовавшие. Развитие шло как в области обраба­тывающей, так и в области добывающей промышленно­сти. Горнозаводская, железоделательная, сахарная, тек­стильная, в особенности ее хлопчатобумажная ветвь, до­стигли большого расцвета, и, несмотря на значительное увеличение емкости русского рынка (внутреннего), обслу­живание его за счет продуктов домашнего производства не только не сократилось, но, наоборот, стало произво­диться почти исключительно за счет русской промышлен­ности. Росту ее способствовали как неисчислимые естест­венные богатства России, так и ряд необходимых прави­тельственных мероприятий, проведенных во время управ­ления российскими финансами С. Ю. Витте, как, напри­мер, реформа в области денежного обращения или по­кровительственная таможенная политика, которая уже и ранее, с начала XIX века, существовала в России. Помо­гала этому росту и общая атмосфера, которая развива­лась и господствовала в русских деловых и частью в правительственных кругах. Лозунгом того времени было поднятие производительных сил России, строительство собственной индустрии, организация собственного русско­го производства для использования богатейших произво­дительных сил России. И нет никакого сомнения, что весь этот процесс промышленного развития не являлся сколько-нибудь случайным или искусственно привитым русскому народному хозяйству. Скорее обратно, промышленное развитие слишком запоздало в России конца XIX века по сравнению с ее западными соседями, и нужны были чрезвычайные меры, чтобы заставить Рос­сию в некоторой мере нагнать другие европейские стра­ны. Поэтому тот рост промышленности, который сам по себе наблюдается в абсолютно значительных цифрах, представлял собою лишь естественное следствие развития всей русской народнохозяйственной жизни вообще. И для всякого беспристрастного наблюдателя несомненно, что все те значительные успехи, кои были достигнуты на русской земле в последние годы, были возможны только в силу такого огромного промышленного подъема, кото­рый имел место в России в последние годы перед рево­люцией.

Для иллюстрации промышленного роста того времени приведем лишь немного цифр, относящихся к хлопчатобу­мажной промышленности, столь характерной для Москов­ского промышленного района. Так, число веретен с 1906/7 года до 1912/3 возросло с 6 1/2 миллиона до 9 213000, а количество выработанной пряжи — с 16 миллионов пудов до 22 миллионов. За это же время количество веретен в Англии возросло на 20%, а в Сое­диненных Штатах Америки — на 10%.

Число механических ткацких станков, которое в 1910 году достигало цифры в 151 300, в 1913 увеличи­лось на 98 614 и составляло 249920, иначе говоря — за 13 лет увеличений было 65%. Соответственно этому и общее количество тканей, ежегодно вырабатывавшихся, увеличилось с 11 миллионов 700 пудов до 19 миллионов 589, то есть увеличение было примерно таким же (67,2%).

Наряду с количественным ростом шло и качественное улучшение фабричного оборудования. Многие текстиль­ные фабрики России, и Московского района в частности, принадлежали по своему оборудованию к лучшим в ми­ре.

В подтверждение можно привести характерное свиде­тельство, которое дает книжка о России, изданная газетой «Таймс». Вот что английская газета говорит о конкурентах своей национальной про­мышленности:

«Согласно мнению экспертов, некоторые русские мануфактуры — лучшие в мире, не только с точ­ки зрения устройства и оборудования, но также в смысле организации и управления. Например,

Кренгольмская мануфактура в Нарве многими счи­тается лучшим в мире, по организации, предприя­тием, не исключая и тех, которые находятся в Ланкашире. Эта мануфактура обладает руководя­щим персоналом, состоящим из 30-ти англичан, госпиталем, который стоит 2 миллиона франков. Там имеется более двух миллионов веретен и 4 000 ткацких станков,— рабочий городок с насе­лением более 3 000 человек. Все это выстроено и управляется по современным принципам и прини­мая во внимание современные условия».

Гучковы

Мальчишка, привезенный в Москву и отданный в учение на фабрику,— сколько подлинных и беллетри­стических биографий начиналось с этой обычной си­туации... Не исключение и биография семьи московских промышленников Гучковых, которые стали считаться жителями первопрестольной с того момента, когда Фе­дор Гучков, сын крестьянина Малоярославского уезда Калужской губернии подростком был отправлен на одну из московских фабрик. Конечно, он не вел дневников и не был объектом внимания современников, и потому мы, вероятно, уже никогда не узнаем, как ему удалось в не слишком продолжительный срок скопить сумму, достаточную для открытия пусть небольшого, но соб­ственного дела. Вероятно, прежде всего принадлеж­ность к старообрядчеству стала одним из решающих факторов — умеренные во всем, старообрядцы слави­лись в России умением упорно, почти без роздыха, трудиться и — что немаловажно — абсолютным трез-венничеством; и очень возможно, что те деньги, кото­рые пропивали его собратья по ремеслу в престоль­ные праздники, Федор накапливал для осуществления честолюбивой мечты—стать самостоятельным хозя­ином.

Так или иначе, к концу XVIII века в селе Семенов­ском, одном из ближайших пригородов Москвы, уже работали пять принадлежавших Федору Алексеевичу Гучкову ткацких станов, на которых и он сам продолжал трудиться наравне со своими работниками. Первым в Москве он освоил производство шалей из шелка «на турецкий и французский манер», которые сам же и окрашивал. Популярность некоторых его изделий стала вскоре столь высока, что в лавках выстраива­лась очередь — на фабрике Гучкова велась система предварительной записи покупателей: поднимать же цену Федор Алексеевич не желал, думая прежде всего о создании устойчивой репутации и утверждении на Рынке своей продукции.

Вскоре в известном тогда в Москве модном магазине Майкова шали и платки от Гучкова подчас прини­мались **за** французские и пользовались не меньшим спросом, **чем** товары **из** Европы. К 1812 году Федор Гучков уже по праву считался одним из королей ману­фактурного дела, вступил в гильдию московского купе­чества, но, несмотря на то что во владении его нахо­дилась солидная фабрика с пятидесятью ткацкими ста­нами, сам работал на них, почитая физический труд богоугодным делом, сам же и имел обыкновение прода­вать товар на Нижегородской (Макарьевской) ярмарке и в самой Москве, в Хрустальном ряду. 1812 год подверг Гучкова суровому испытанию: пожар уничто­жил фабрику, товар и имущество Гучкова были раз­граблены наполеоновскими солдатами. Однако Гучкову хватило средств и сил для возрождения дела: в 1813 го­ду он заложил в Преображенском фабрику, которая на протяжении столетия была оплотом финансового благополучия семьи.

Вскоре деятельное участие в работе фирмы стали принимать сыновья Федора — Ефим и Иван. В описа­нии Второй московской выставки российских ману­фактурных произведений в 1835 году есть такие стро­ки: «Гг. Гучковы с честью поддерживают достоинство фабрики своей, первой у нас по обширности произ­водства: за то и выставка их была самая разно­образная и богатая во всех отношениях... Посетив их фабрику у Преображенской заставы, мы с особенным удовольствием видели на необширном месте значитель­ное заведение, умным распределением содержимое в совершенном порядке и чистоте; а чистота мастерских есть, по мнению нашему, дело более важное, нежели полагают; она, кроме того что приятна, существенно полезна, сохраняя экономию в материалах и снарядах, чистота действует на достоинство произведений и да­же на нравственное направление фабричных; она не­вольно приучает их к отчетливости и порядку во всех действиях... Приятно видеть в подобных произведениях окончательность, тщание и вкус, сколь можно чистый, соединенные с всегдашним разнообразием».

Братья Гучковы, подобно многим другим представи­телям торгово-промышленного сословия, всеми силами старались поднять престиж и репутацию товаров имен­но отечественного производства. Продолжая отцовскую традицию, они были «разрушителями моды на иностран­ное»; усилиями Ефима Федоровича в Москве и Петер­бурге учреждаются специальные «магазины русских товаров». Высокое качество гучковской продукции вы­теснило с российского рынка некоторые иностранные товары, например гарусную материю. Конечно же, прежде всего этот патриотизм диктовался стремлением привлечь покупателя к своим, а не привозным товарам; но это тот случай, когда прагматизм действительно приводит к подъему престижа Отечества. В 1842 году Ефим Федорович, не поскупившись на расходы, вы­писал на фабрику лучших красильных мастеров из Эльзаса и Голландии, а к 1867 году у Гучковых не работал уже ни один иностранец, чем хозяева немало гордились, показав, что можно работать и «без нем­цев», если не полениться выучиться у них всему луч­шему.

Фабрика Гучковых считалась крупнейшей в доре­форменной Москве. В 1853 году она располагала 1000 ручных станов, 60 механическими, на которых работали 1850 человек. Годовая продукция оценива­лась в 700 тысяч рублей. В ноябре 1854 года пожар уничтожил главный корпус фабрики с машинами и материалами, но к началу 60-х годов производство было восстановлено — и это несмотря на более чем полумиллионные убытки, ведь сгоревшая фабрика не была застрахована.

После смерти Ефима и Ивана Гучковых семейное дело продолжили в основном дети Ефима Федоровича — Иван, Николай и Федор, которые 1 января 1861 года, вскоре после смерти родителя, открыли торговый дом «на правах полного товарищества» «Ефима Гучкова сыновья». Естественно, с 1861 года, когда фабрика была восстановлена, торговля велась в основном продукцией собственного производства, которая была удостоена Большой серебряной медали на вькуавке в Санкт-Петербурге в 1861 году; к 1868 году фабрика давала товаров на 600 тысяч рублей, а в 70-х годах — на 1 миллион 200 тысяч.

В 1899 году суконная фабрика Гучковых включала около полусотни каменных строений, страховая оценка которых составляла более трети миллиона рублей, при­чем сумма эта была специально занижена ввиду пред­стоящей реконструкции.

 **Людвиг Кноп**

Основатель конторы Л. И. Кноп, Людвиг Кноп, ро­дился 3 августа 1821 года в Бремене, в мелкой купече­ской семье. Четырнадцати лет он поступил на службу в одну бременскую торговую контору, но вскоре перепра­вился в Англию, в Манчестер, где стал работать в изве­стной фирме Де Джерси. Время своего пребывания в Ан­глии молодой Людвиг Кноп использовал, чтобы ознако­миться не только с торговлей хлопком, но и со всеми отраслями хлопчатобумажного производства: прядением, ткачеством и набивкою.

Фирма Де Джерси продавала в Москву английскую пряжу, и в 1839 году Кноп был отправлен в Россию, как помощник представителя этой фирмы в России. Ему было тогда лишь 18 лет, он был полон сил и энергии, знал чего хотел. С этого времени началась его легендар­ная промышленная карьера.

Есть мнение, что своим успехом Кноп обязан, преж­де всего, своему желудку и способности пить, сохраняя полную ясность головы. Нравы торговой Москвы того времени были еще почти патриархальными, и весьма многие сделки совершались в трактирах, за обеденным столом, или «за городом, у цыганок». Кноп сразу понял, что для того, чтобы сблизиться со своими клиентами, ему нужно приспособиться к их привычкам, к укладу их жизни, к их навыкам. Довольно быстро он стал прият­ным, любимым собеседником, всегда готовым разделить дружескую компанию и способным выдержать в этой области самые серьезные испытания.

Поворотным пунктом в жизненной и деловой карьере Кнопа было оборудованиеим первой морозовской фабри­ки. Морозовы, работавшие в хлопчатобумажном деле со времен Отечественной войны, и как небольшие промыш­ленники, и как торговцы пряжей, стали на путь — как и некоторые другие — организации своего собственного фабричного производства. Савва Васильевич Морозов, со­здавая свою первую фабрику, знаменитую впоследствии Никольскую мануфактуру, поручил молодому Кнопу ее оборудование и прядильными машинами, и ткацкими станками, за счет английской машиностроительной про­мышленности. Это дело было в высшей степени сложным и щепетильным: английские машины для хлопчатобумажной промышленности под угро­зой тяжкой кары запрещалось вывозить на континент, а именно в этом просил его «посодействовать» Савва Первый. Суровые защитные меры англичан ускоряли темпы роста производительности труда: в 1810 году один рабочий на прядильной машине выполнял работу, которую в 1770 году могли сде­лать не менее 320 человек. Машины в конечном счете обеспечивали владычице морей не только миро­вое лидерство, но и процветание нации. Правда, запреты эти время от времени нарушались: машины контрабандой попадали на континент, да и сами англий­ские рабочие и механики не всегда оставались верными отчизне и за приличное вознаграждение охотно принимали на себя обязанность по орга­низации машинных фабрик в Европе.

В России не только казенные, но и частные фабрики создавались при прямом участии государ­ства. Так, в Москве при содействии местного гене­рал-губернатора купцами Пантелеевым и Алексеевым в 1808 году была открыта первая частная бумаго-прядильня с целью «поставить оную в виду публики ... дабы всяк мог видеть как строение машин, так и само производство оных». Но устанавливаемые на отечественных фабриках машины были исключитель­но бельгийского и французского производства, да еще устаревших конструкций, в которых даже выписан­ные из Англии мастера с трудом разбирались. И лишь с 1842 года, ознаменовавшего снятие запрета на экспорт английских машин, началась, как отмечали современники, «новая эра в нашей хлопчатобумажной промышленности».

Эра эта напрямую связана с именем Кнопа, сумевшего первым не только ввезти в Россию совре­менные английские машины, но и преодолеть нечто более существенное — отсутствие надежного кредита со стороны российских частных предпринимателей, не получавших помощь со стороны государства. За свои машины англичане требовали наличные день­ги, и Кноп сумел убедить руководство фирмы Де Джер­си открыть кредит для русских фабрик, оснащаемых с помощью фирмы английскими машинами. Заметим, что большую помощь в этом непростом деле оказал Людвигу Кнопу его младший брат, работавшие тогда в Манчестере.

Первое дело не только принесло предприимчи­вому бременцу хорошие деньги, но и стало образцом, своего рода эталоном для дальнейших деловых начинаний. В течение последующих лет почти вся тек­стильная, главным образом хлопчатобумажная, про­мышленность Московского промышленного района была модернизирована и переоборудована заново. Технология устройства и оборудования фабрик была отработана до мелочей. «Надумал фабрикант строить ту или иную фабрику,— описывалось в книге «Кон­тора Кнопа и ее значение»,— и являлся с почти­тельным видом в контору, куда уже ранее наведы­вался: будут ли с ним иметь дела и впредь. Одного его имени конторе достаточно, чтобы тотчас справиться: какая у него фабрика, не было ли про­винности по отношению конторы, сколько у него и его жены денег, где положены, сколько его фабрика приносит дохода или убытка. Само собою разумеется, что такой фабрикант удостоится приема только в том случае, когда справка благоприятна».

Окончательные переговоры с заказчиком вел управ­ляющий конторой. В случае успеха переговоров резо­люция управляющего была краткой: «Хорошо, мы тебе построим фабрику». Частенько обрадованный фабри­кант осмеливался заметить, что он-де слышал о кое-каких новостях или усовершенствованиях, и про­сил, чтобы это было устроено на новой фабрике, на что получал сердитый ответ: «Это не твое дело, в Англии лучше тебя знают». Дальнейшая технология бизнеса была проста и непритязательна: заказчик получал свой номер в списках конторы, которая сооб­щала своему агентству в Англии сведения о новой фабрике. Получив затем из Англии чертежи и описа­ние устройства фабрики, контора пересылала их заказ­чику. Как только строительство завершалось, появля­лись английские машины в полном ассортименте, а с ними и английские монтеры. Последние были совершенно независимы от директоров и механиков строящейся фабрики, а также и от конторы Кнопа. По всем вопросам устройства оборудования они лич­но переписывались каждый со своей фабрикой.

Оснащая российские фабрики английскими маши­нами и оборудованием, Кноп одновременно оставал­ся и поставщиком пряжи, достигнув особого могуще­ства во время американской междоусобной войны, когда он стал монополистом в области сбыта хлоп­ка в России и от него напрямую зависело само существование мануфактур. Успеху начинаниям Кнопа содействовала введенная в то время охранительная система пошлин, защищавшая отечественную текстиль­ную промышленность. Английские кредиты и машины, монополизм в сфере сбыта сырья не только обеспе­чили Кнопу особое место в среде российских пред­принимателей, но и укрепляли позиции английских деловых кругов в России. «Англичане, которых выписывал Кноп,— совершенно справедливо отмечает М. И. Туган-Барановский,— сыграли роль шведов, ко­торые учили русское войско победам». Пример тому — договор конторы Кнопа с крупнейшей английской фаб­рикой по производству прядильных машин в Ольдгейме, обеспечивший новейшей техникой отечественные ману­фактуры. Вскоре на тех же основаниях Кноп обеспечивал сбыт в России паровых машин и приспо­соблений для электричества.

Со временем Кноп стал пользоваться абсолютным доверием как со стороны английских бизнесменов, так и со стороны отечественных деловых и прави­тельственных кругов. Лично зная последних, он допу­скал весьма льготные условия расплаты для лиц, состоя­тельность которых была ему известна. Их он никогда не стеснял в средствах, постоянно возобновляя векселя, укрепляя кредит доверия. На практике это привело к тому, что никто в Москве и Центральном промышлен­ном районе не устраивал бумагопрядилен так дешево, как Кноп. Правда, в адрес конторы со стороны некото­рых представителей русского технического общества прозвучал упрек в том, что он все делает по шабло­ну. Но что плохого было в том, если Кнопу уда­лось отлично «скопировать» знаменитый Ланкашир, учитывая при этом особенности российского рынка тру­да и капиталов?

С ростом числа фабрик, оборудованных конто­рой Кнопа, росло и состояние Кнопа. Секретом фир­мы было то, что оборудование для мануфактур достав­лялось не за наличный расчет и не в кредит в пользу Кнопа, а за счет увеличения основного капитала и выпуска новых паев хозяевами мануфак­тур, которые и служили средством оплаты. Все это позволило Кнопу со временем стать банкиром для своих клиентов, которым он открывал текущий счет и векселя которых он принимал. Осуществляя банковские операции, Кноп, как и Рокфеллер в Америке, часто устраивал сделки под чужим именем. Даниловская, Вознесенская, Измайловская и многие другие фабрики были все тот же Кноп. Акции фирм, оборудованных конторой, позволяли Кнопу участвовать и в их управле­нии через наблюдательные советы через своих доверен­ных лиц. Даже в нескольких морозовских предприя­тиях, которые являлись наиболее самостоятельными и закрытыми для других предпринимателей, Кноп стал влиятельным акционером. Высокая рентабельность обо­рудованных с помощью Кнопа предприятий позволяла их владельцам через несколько лет образовывать резервный фонд, который шел на увеличение числа веретен. Кноп в таких случаях получал новые акции за ранее предоставленный кредит.

Эффективность новых фабрик, оборудованных кон­торой Кнопа, позволяла московским «ситцевым» фабрикантам быстро завоевать необъятный внутренний рынок России и устремиться за границы импе­рии: в Европу, в Азию. Молодые российские бизнесмены становились грозными конкурентами как учителей-англичан, так и их способных учеников — амери­канцев. Недаром влиятельная и в те годы газета «Тайме» сообщала читателям: «Согласно мнению экс­пертов, некоторые русские мануфактуры лучшие в мире не только с точки зрения устройства и оборудо­вания, но также в смысле организации и управле­ния. Например, Кренгольмская мануфактура в Нарве многими считается лучшим в мире по организации предприятием, не исключая тех, которые находятся в Ланкашире. Эта мануфактура обладает руководя­щим персоналом, состоящим из 30 англичан, госпи­талем, который стоит 2 миллиона франков. Там имеют­ся более двух миллионов веретен и 4000 ткацких станков, рабочий городок с населением более 3000 человек. Все это выстроено и управляется по совре­менным принципам ...»

Основателем и этой замечательной мануфакту­ры можно по праву считать «московского» немца Людвига Кнопа, обрусевшего и ставшего Львом Гри­горьевичем. Именно Кноп в 1856 году купил у семьи Сутгоф остров Кренгольм, а в начале следую­щего года при его деятельном участии образуется Товарищество Кренгольмской мануфактуры, высочайше утвержденное в июле 1857 года. А несколько ранее, 30 апреля того же года, в присутствии учре­дителей товарищества — Э. Ф. Кольбе, Г. И. Хлудо­ва, А. И. Хлудова, К. Т. Солдатенкова, Л. Г. Кнопа и Р. В. Барлова, а также многочисленных гостей из Петербурга и Москвы состоялась закладка первого корпуса мануфактуры. Прекрасная весенняя погода благоприятствовала торжеству. Пастырь местной люте­ранской церкви при пении хорала «Возлюбите Господа Бога» тремя ударами молоточка заложил крае­угольный камень будущей мануфактуры, а Кузьма Терентьевич Солдатенков опустил золоченую дощечку с именами основателей. «Предполагается, что вновь заложенная бумагопрядильная фабрика,— писал один из немецких журналов в мае 1857 года,— будет величайшею в Европе, если не на земном шаре». Товарищество на паях составилось со скла­дочным капиталом в 2 миллиона рублей, разделен­ных на 400 паев, по 5000 рублей каждый. К 1907 году основной капитал фирмы утроился. Кноп со дня ее осно­вания был бессменным директором-распорядителем по день кончины, последовавшей 16 августа 1894 года.

При строительстве Кренгольмской мануфактуры проявилось еще одно деловое качество Кнопа: умение организовать крупномасштабное строительство и строить быстро и качественно. Корпус фабрики, заложенный 30 апреля 1857 года, уже к осени «обзавелся» стенами и крышей, зимой были сделаны своды, а весной — полы и оконные пролеты. Летом 1858 года в построенном корпусе и примыкающем к нему колесном помещении были установлены машины и два вододействующих колеса на 360 л. с., и 10 октября 1858 года пущены в действие первые 8000 веретен. В августе 1859 года мануфактура начала вырабаты­вать миткаль. Что и говорить, темпы строитель­ства и организации производства по меркам совет­ского долгостроя впечатляют. Но суть-то в том, что это был не единичный случай, а каждодневная практика, без которой просто немыслимы россий­ская предприимчивость и смекалка. Уже в 1861 году, после участия в мануфактурной выставке в Петербур­ге, Кренгольмская мануфактура качеством своего то­вара заслужила право употребления Государствен­ного герба империи на вывесках и изделиях. После петербургской выставки 1870 года мануфакту­ра вновь подтвердила это право — на изделиях фирмы стоял Государственный герб. И в последую­щие годы участие фирмы как во всероссийских, так и в международных выставках — в Брюсселе, Атланте, Париже — подтверждалось высокими награ­дами за отличное качество изделий из Кренгольма.

В юбилейном издании, посвященном 50-летию ману­фактуры, высоко оценивалась роль основателя фир­мы — Людвига Кнопа: «Благодаря его постоянной заботливости, знанию промышленного дела и положе­ния рынков и талантливой его инициативе по посте­пенному расширению фабрик, обеспечению их выгод­ным приобретением сырья и постоянным сбытом изде­лий Кренгольмская мануфактура построилась, развива­лась ... и стала одним из перворазрядных очагов мировой хлопчатобумажной промышленности. Барону Л. Г. Кнопу рабочие мануфактуры обязаны и устрой­ством школы, больниц, яслей, фабричной аптеки, обес­печением постоянной даровой врачебной помощи».

Отметим, что все объекты социально-культурного назначения возводились конторой Кнопа не после завершения строительства корпусов фабрик, а одновре­менно с ними. Так, первые жилые дома для рабо­чих и хозяйственные строения были заложены одно­временно с фабричным корпусом, но на другом берегу реки Нарвы. Кроме того, с первых месяцев существо­вания мануфактуры при ней были устроены част­ные школы — русская и эстонская для совмест­ного обучения детей рабочих и служащих. Отмечая светлые страницы истории мануфактуры, обратимся и к темным, связанным прежде всего с кризисными явле­ниями в экономике, вызванными великой реформой 1861 года.

В результате резкого прилива рабочей силы (в основном обезземеленных крестьян из внутренних гу­берний России) со всей остротой встала проблема профессиональной подготовки рабочих кадров и в ко­нечном счете изменения качества труда. Все это обусловило введение новых расценок: если первона­чально за кусок в 45 аршин рабочий получал 50 копеек и за выработку 25 таких кусков в месяц добавля­лась премия от 5 до 10 рублей, то к 1872 году зарплата за тот же объем работы снизилась до 40 копеек за кусок ткани при отмене премии. В том же году произошла знаменитая Кренгольмская стачка, по­водом для которой послужила холерная эпидемия, вспыхнувшая летом 1872 года и достигшая в августе чрезвычайных размеров: сотни рабочих и служащих мануфактуры умерли от холеры.

Крайне тяжелое положение заставило оставшихся в живых пойти на экономическую забастовку, закон­чившуюся победой рабочих. Удовлетворив большую часть их требований, администрация и в последую­щие годы старалась сглаживать возникавшие конф­ликты. Так, руководство фирмы оказывало поддержку не только местной лавочной и базарной торговой деятельности, но и самим рабочим мануфактуры, когда цены свободных торговцев неудержимо ползли вверх. Например, в конце 1880 года и в начале 1881-го цены на ржаную муку поднялись у нарвских торговцев до 2 рублей 50 копеек за пуд. Администра­ция закупила в Петербурге значительную партию ржи, размолола и пустила в продажу рабочим по удешевленной цене. Второе такое поднятие цен на ржаную муку произошло в 1891 году, и фирма опять пришла на помощь рабочим, открыв удешевленную продажу.

Людвиг Кноп умер в 1894 году, в расцвете своего успеха. После него осталось два сына,— барон Андрей и барон Федор Львовичи. Но у них не было и малой доли того влияния и того авто­ритета, которые были у их отца. Они были очень при­ятные, очень культурные люди, в особенности Андрей Львович, но особой роли в обществен­но-промышленной жизни Москвы они не играли.Тем не менее среди московских немцев они по праву занимали первенствующее положение.

Деятельность Людвига Кнопа была, несомненно, очень полезной для развития русского текстильного дела и ни в какой мере не способствовала подчинению русской ин­дустрии иностранному капиталу. Нужно сказать, что в восьмидеся­тых годах хлопчатобумажная промышленность была по­длинной русской индустрией и работала уже частью на русском хлопке.

Рябушинские

 Фамилия Рябушинских несомненно относится к чис­лу наиболее известных в деловых и политических кру­гах дореволюционной России. Ведущие промышленни­ки и финансисты они имели предприятия в текстиль­ной, лесной, стекольной, полиграфической, металлообра­батывающей и других отраслях промышленности. Со­зданный в 1902 году банкирский дом «Братья Рябушин­ские» и реорганизованный в 1912 г. Московский банк были в числе ведущих в стране.

Ключевые роли Рябушинские занимали в самых крупных оргаяизащиях предпринимателей, таких, как Общество фабрикантов хлопчатобумажной промышлен­ности, Московский биржевой комитет, Всероссийский союз торговли и промышленности и др. Они входили в руководящую группу партии «Прогрессистов», а стар­ший брат П. П. Рябушинский, был признанным лиде­ром контрреволюционной буржуазии в 1917 году.

Начиная дела в торговле и промышленности; Рябу­шинские постепенно стали и ведущими финансистами. В отличие от Гинцбургов и Поляковых они не склонны были заниматься грюндерскими операциями и спекуля­циями ценными бумагами. Их банкирский дом находил полезное практическое применение капиталам,— будь то развитие льноводства или лесной промышленности, строительство первого автомобильного завода в России или добыча нефти.

Отличительной чертой братьев Рябушинских являет­ся сохранение сильной семейной сплоченной организа­ции дела, что особенно проявилось в последнем доре­волюционном поколении, когда сыновья Павла Михай­ловича Рябушинского действовали заодно, не обособля­ясь, как многие другие.

Однако изредка бывает, что братья пришлифовались друг к другу, трений нет, а есть поддержка и смена для отдыха. Это, пожалуй, самое идеальное решение, вопроса об организации управления делом.

Основатель династии, Михаил Яковлевич Рябушинский, прибыл, как тогда говорили, в московское купе­чество в 1802 году. Уроженец слободы Ребушинской (отсюда и его фамилия, где «е» изменилось на «я»), расположенной под Боровском, он смог укрепиться в Москве, начав свою карьеру мелким торговцем в од­ной из лавок в Холщовом ряду Гостиного двора. За­тем он довольно долго работал приказчиком, мечтая открыть собственное серьезное дело. Распорядитель­ность и торговые способности его не остались не замеченными хозяином: он доверил ему ведение дел и сдал лавку в пожизненную ренту. В 1844 году Михаил Яковлевич стал наконец полным ее владельцем, выпла­тив сыну хозяина ее стоимость — тысячу рублей. Для расширения дела Рябушинский скупил еще че­тыре лавки у соседей в том же ряду. В 1846 году он смог торговать уже собственной продукцией — после того как начала работу созданная им ткацкая фабрика в Голутвинском переулке в Москве; в 1849 году он открыл и второе ткацкое производство — в Медын­ском уезде Калужской губернии. Торговый капитал начал промышленную работу, и довольно успешную:

к 1855 году Рябушинский был обладателем полутора миллионного состояния, иначе говоря, за двадцать лет капитал его увеличился в восемь раз.

Успехам в делах, видимо, способствовало сближение М. Я. Рябушинского с богатыми купцами-старообрядцами. В 1820 году он вступил в секту Рогожского клад­бища — ведущей старообрядческой общины Москвы. Следует отметить, что не корыстные соображения имели здесь значение. Верность избранной религии он и его дети сохраняли на протяжении всей жизни, несмотря на неоднократные репрессивные меры по отношению к рас­кольникам, особенно в годы правления Николая I.

 Своих детей он оставил богатыми людьми. Двум из пяти его сыновей перешло по наследству от отца боль­шое по тем временам торгово-промышленное дело (до­бавим, что незадолго до смерти Михаил Яковлевич открыл и третью фабрику в Калужской губернии). В 1858 году братья, получив «наследственный и нераз­дельный капитал», заявили себя купцами 2-й гильдии, а в 1863 году—перешли и окончательно закрепились в 1-й гильдии, о чем говорит свидетельство Московской купеческой управы.Фирма развивалась и росла; в лавках становилось все труднее продавать огромные партии муслина, мит­каля, кашемира и прочей продукции фабрик Рябушинских (отличавшейся, кстати, прекрасным качеством, за что и было присвоено фирме право изображения Го­сударственного герба на товарах). В 1867 году состоя­лось утверждение «Торгового дома Павел и Василий братья Рябушинские». В 1869 году они приобретают у московского купца Шилова бумагопрядильную фабрику близ Вышнего Волочка, которую зна­чительно расширяют. Эта фабрика стала своеобразной цитаделью экономического могущества Рябушинских. В начале 1890 годов здесь работало 2,5 тыс. рабочих, и за последующее десятилетие объем товарной продукции удвоился, значительно возросла и прибыль.

С этого времени фирма стала, заниматься и банковскими операциями. Фабричное производство, как отме­чалось в юбилейной истории фирмы, не могло втянуть в себя всего капитала Павла Михайловича, и парал­лельно с ним производилась как покупка, ценных бумаг, так и учетные операции. К концу XIX века торговый дом, реорганизованный в 1887 году, после смерти брата в «Товарищество мануфактур П. М. Рябушинского с сы­новьями», уже представляло собой крупную по общерос­сийским меркам промышленную и банкирскую фирму.

Павел Михайлович был личностью неординарной, превосходил родителя талантом, размахом и умом, бла­годаря чему сумел вывести фирму на широкую дорогу. Его авторитет в семье был непререкаем. Его культура, кругозор заметно выделялись среди современного ему купечества. Как старовер, являясь сторонником сохранения патриархальных отношений между хозяином и работниками, он отличался честностью, верностью дан­ному слову и другими высокими моральными качества­ми. Все это вместе взятое явилось причиной и основанием его благотворительной деятельности. Эти же каче­ства хозяина способствовали установлению крепких до­верительных отношений его со своими работниками.

Павел Михайлович Рябушинский был женат дважды и оставил многочисленное потомство. От первого брака он имел шесть дочерей и одного сына, умершего в мла­денчестве. Видимо, отсутствие наследника; и послужило причиной второго брака. В 50-летнем возрасте он женился еще рае, и в период с 1871 по 1893 год в семье родилось 16 детей, из которых до совершеннолетия до­жили 13 (восемь сыновей и пять дочерей). Сам П. М. Рябушинский скончался в 1899 году, оставив наследникам многомиллионное состояние.

Третье поколение Рябушинских стало входить в дела фирмы с начала 90-х годов. Из братьев выделялся стар­ший — Павел Павлович (1871—1824 гг.), не только как глава фирмы после кончины отца, но и как один из идеологов и политических лидеров российской буржуа­зии. Четверо других, по старшинству—Сергей, Влади­мир, Степан и Михаил, стала главной опорой в деловой сфере. Братья Николай, Дмитрий и Федор ушли из предпринимательской сферы, хотя и оставались пайщи­ками и акционерами в семейном деле. Они также ока­зались по-своему незаурядными людьми.

Среди братьев существовало распределение сфер деятельности и строгая дисциплина. «Не только в де­лах банковских и торговых, но и в общественных. Каж­дому было отведено свое место по установленному ран­гу, и на первом месте был старший брат, с которым другие считались и в известном смысле подчинялись ему», — пишет как свидетель П. А. Бурыппинн в книге «Москва купеческая».

Правда, отношения между братьями, несмотря на сплоченность ради дела, была непростыми, а подчас и жесткими. Характерный пример в , этом плане имел место в 1900 году, когда брат Николай, получив свою часть наследства и желанную свободу, за короткое вре­мя сумел растратить на певичку около 200 тыс. рублей. Тогда Павел и Владимир обратились к московскому ге­нерал-губернатору с прошением «об учреждении над ним опеки, так как расточительная его жизнь может от­части повлиять неблагоприятно на положение дел нашей фирмы, ибо Н. П. является нашим пайщиком в тех пред­приятиях, как достались нам по наследству от отца на­шего». Опека старших братьев была снята с Николая только в 1905 году, когда он «переключился» на литера­турные занятия.

При третьем поколении Рябушинских сфера влияния фирмы была значительно расширена за счет новых про­мышленных и банковских предприятий. Так, в 1902 го­ду был создан банкирский дом Рябушинских с основ­ным капиталом в 5 млн. рублей. Этому событию пред­шествовало овладение одним из крупнейших банков России — Харьковским земельным банком. Этот банк, который возглавлял с момента основания в 1871 году купец В. Н. Алчевский, играл видную роль в развитии юга России, но с наступлением экономического кризиса в 1901 году банк потерпел крах и В. И. Алчевский по­кончил жизнь самоубийством. После объявления краха Министерством финансов была проведена ревизия, кото­рая вскрыла несостоятельность и грубые злоупотребле­ния, допущенные членами правления.

Вот тогда на сцену вышли Рябушинские, которые возглавили новое правление земельного банка. Владимир и Михаил в течение двух лет приводили дела в по­рядок, при этом им удалось получить от правительства ту помощь, в которой было отказано Алчевскому. Прав­да, этот процесс проходил довольно сложно, поскольку Рябушинские имели отношение к прежнему правлению и кредитовали некоторые его операции, в связи с чем возникли и судебные дела. Но в конце концов все обра­зовалось, а взятый под контроль банк создал крепкий фундамент банкирского дома братьев Рябушинских, ос­нованного на принципе равенства его участников.

В правление банкирского дома вошли Владимир и Михаил, которые занялись финансами. Тогда же были уточнены и роли каждого из братьев. Павел, Сергей и Степан занялись фабричной деятельностью, Дмитрий занялся «ученой» деятельностью, а Николай... веселой жизнью.

Развитие операций банкирского дома шло парал­лельно с расширением деятельности товарищества ма­нуфактуры. Текстильная фабрика, коренным образом модернизированная в начале века, превратилась в хлоп­чатобумажный комбинат с замкнутым производствен­ным циклом, независимым от колебания цен на рынке полуфабрикатов. Ткани с маркой товарищества Рябу­шинских сбывались по всей России с помощью сети соб­ственных магазинов. Текстильными фабрикантами Мо­сквы предприятие Рябушинских оценивалось как «одно из выдающихся». К началу первой мировой войны на, комбинате было занято уже более 3,8 тыс. человек. Ря­бушинские довольно успешно вели монополистическую, борьбу с лидерами отрасли — группой хлопчатобумажных королей империи Кнопа.

Решающим шагом, в превращении текстильных фабрикантов во всесильных финансовых воротил стала ор­ганизация в 1912 году акционерного Московского коммерческого банка, учрежденного на базе бывшего ча­стного банкирского дома. К 1917 году капитал банка, контролируемого Рябушинскими, составлял 25 млн. рублей и по объему ресурсов занимал 13-е место в списке крупнейших банков страны.

Отличительной чертой представителей третьего по­коления Рябушинских было желание не ограничиваться освоенным делом, стремление выйти на новые, сулящие более высокие прибыли, сферы приложения капитала. Так, внимание Михаила Рябушинского привлекла льня­ная промышленность. «Еще до войны, — писал он позд­нее в своих воспоминаниях „Смутные годы", — когда стало все труднее и труднее находить применение для наших денег;.. мы стали задумываться, где ив чем най­ти применение свободным деньгам». В руки случайно попала брошюра о льне, которая поразила предприни­мателя неорганизованностью и косностью дела его про­изводства и переработки. «Как молния, мне пришли две мысли, — пишет он. — Россия производит 80% все­го мирового сырья льна, но рынок не в руках русских. Мы, мы его захватим и сделаем монополией. Вторая мысль—зачем вести весь этот мертвый груз на фабрики, не проще ли построить сеть мелких заводов и фабрик в льняных районах, чесать на месте и продавать уже нужный чесаный лен и очески, соответствующие потребностям фабрик и заграничных экспортеров. Сказано — сделано».

В результате изучения дела и переговоров возникло Русское льнопромышленное акционерное общество («РАЛО») с основным капиталом в 1 млн. рублей, из которых 80% внесли Рябушинские. Аналогичная ситуа­ция имела место с лесом. Уже в годы войны Рябушинские разработали программу захвата в свои руки лес­ной промышленности и лесного экспорта. Ставка дела­лась на то, что Европа будет нуждаться в лесных мате­риалах для восстановления пострадавших от войны районов. В октябре 1916 года Рябушинские скупили паи крупнейшего на севере России лесного предприятия — товарищества беломорских лесопильных заводов «И. Ру­санов и сын». В начале 1917 года Рябушинские создали общество «Русский Север» для разработки и эксплуа­тации лесных дач, месторождений торфа и производства писчебумажных материалов.

 В числе других начинаний можно указать на строительство первого в России автомобильного завода в Москве (АМО), на действия в нефтяной промышлен­ности, где Рябушинские скупали акции товарищества «Братья Нобель», проявляли интерес к месторождениям нефти в Ухте и многое другое. Если бы не Октябрьская революция 1917 года, несомненно, многие их планы были бы реализованы.

Следует подчеркнуть особую предпринимательскую идеологию, как принципиальное отличие банкирских операций Рябушинских от многих других финансовых предприятий. Мануфактурное производство и торговля, как источники первоначального накопления, операции в районе Москвы и губернии сделали их патриотами, предпочитающими иметь дела со своими единомышлен­никами. Для них Петербург был городом «биржевых

вакханалий и беспринципных маклеров», где банкиры преобладают над промышленниками, экономическое ко­мандование в России из рук деловых людей переходит в руки дельцов, среди которых много просто рвачей, тесно связанных с иностранным капиталом.

Национально-московская старообрядческая окрашенность предпринимательской идеологии Рябушинских проявлялась в разнообразных формах. Это была и из­вестная оппозиционность по отношению к правитель­ству, с их точки зрения наносящему ущерб националь­ным интересам России. В отличие от многих представи­телей современного им делового мира Рябушинские не принадлежали к числу восторженных поклонников американского предпринимательства и связывали свои интересы с возрождением Европы и расцветом России. «Мы переживаем падение Европы и возвышение Соеди­ненных Штатов,—писал в 1916 году М. П. Рябушинский. — Американцы взяли наши деньги, опутали нас колоссальными долгами, несметно обогатились: расчет­ный центр перейдет из Лондона в Нью-Йорк... У них нет науки, искусства, культуры в европейском смысле. Они ' купят у побежденных стран их национальные музеи, за громадный оклад они сманят к себе художни­ков, ученых, деловых людей и создадут то, чего им не хватало». Выражалась надежда, что Европа найдет в себе силы вновь возродиться. «Россия получит возмож­ность широко развить производительные силы и выйти на широкую дорогу национального расцвета и богат­ства»,—читаем мы в записках М. П. Рябушинского «Цель нашей работы».

За сто лет Рябушинские прошли путь от торговцев средней руки до предпринимателей всероссийского мас­штаба. Перед Октябрьской революцией 1917 года они контролировали обширную финансово-промышленную группу, по мощи сопоставимую с ведущими Петербург­скими группами. В политическом же плане московские Рябушинские далеко опережали другие отряды россий­ской буржуазии.

История дела Рябушипнских может рассматриваться как известный в российских условиях образец развития на семейной основе торгового предпринимательства в банкирский промысел и эволюции его от простых к са­мым сложным формам. Рябушинские начали заниматься банкирскими операциями еще в 1840-е годы, и первона­чально это был всего лишь один из источников дохода торгового дома, а затем мануфактурного товарищества. С годами был создан банкирский дом, который превра­тился в крупный финансовый центр учреждаемых на се­мейной основе разного рода предприятий. Причем эти предприятия отличались производительным, полезным для общества характером, а не просто биржевыми спе­куляциями и грюндерством (учредительство компаний, часто оказавшихся липовыми, нежизнеспособными, но дававшими большие барыши банкирам-учредителям).

Заключение

**Так что же объединяло таких представителей Российского купечества, как: Рябушинских, Гучковых и Кнопа? Ответ на этот вопрос не может быть однозначным и зависит от того какие черты будут приняты во внимание. Можно, например отметить то, что Рябушинские и Гучковы были старообрядцами:**

«Михаил Яковлевич Рябушинский в 1820 году вступил в секту Рогожского клад­бища — ведущей старообрядческой общины Москвы. Верность избранной религии он и его дети сохраняли на протяжении всей жизни, несмотря на неоднократные репрессивные меры по отношению к рас­кольникам, особенно в годы правления Николая I ».

«Принадлеж­ность (Фе­дора Гучкова) к старообрядчеству стала одним из решающих факторов — умеренные во всем, старообрядцы слави­лись в России умением упорно, почти без роздыха, трудиться и — что немаловажно — абсолютным трезвенничеством ».

Однако возникает вопрос, чем же Кноп похож на старообрядца? Мне кажется что этого вопроса не должно возникнуть при том факте, что Кноп был родом из германии. Ведь такие качества старообрядцев, как трудолюбие, дисциплинированность и другие, заложены в немцах самой природой.

Продолжая сравнение прежде всего в глаза бросается тот факт, что продукция Гучковых в 1861 году была удостоена Большой серебряной медали на выставке в Санкт-Петербурге, а продукция Кнопа и Рябушинских была удостоена права изображения на ней государственного герба.

«Уже в 1861 году, после участия в мануфактурной выставке в Петербур­ге, Кренгольмская мануфактура качеством своего то­вара заслужила право употребления Государствен­ного герба империи на вывесках и изделиях. После петербургской выставки 1870 года мануфакту­ра вновь подтвердила это право — на изделиях фирмы стоял Государственный герб ».

«Фирма развивалась и росла; в лавках становилось все труднее продавать огромные партии муслина, мит­каля, кашемира и прочей продукции фабрик Рябушинских (отличавшейся, кстати, прекрасным качеством, за что и было присвоено фирме право изображения Го­сударственного герба на товарах) ».

Эти и многие другие факты подтверждают тот огромный вклад, который сделали и Рябушинские и Кноп и Гучковы в развитие отечественной промышленности и выходе России на мировой рынок.

Также этих людей объединяет и та талантливость и ум без которых они вряд ли добились бы того успеха, который известен всем тем, кто изучает предпринимательское дело.

 **Использованная литература:**

Кузьмичев А., Петров Р. Русские миллионщики: Семейные хроники.— М- «ВЛАДОС-МПГУ»: Школа-Пресс, 1993.— 128 с. (Рос. предприни­мательство)

П. Бурышкин Москва Купеческая М.: Современник 1991г.

Торговля и промышленность Европейской России по районам. СПб., 1910