

## Московские фабриканты

Павел Афанасьевич Бурышкин (1887–1955) – потомственный фабрикант, выпускник Московского университета, эмигрант. За несколько лет до Первой мировой войны он деятельно включился в жизнь российских предпринимателей. Помимо руководства семейным делом, участвовал в работе Московского купеческого общества взаимного кредита, Российского взаимного страхового союза, Московского биржевого общества, Московской городской думы. Член ЦК партии прогрессистов – предпринимателей, выступающих за благоприятные условия труда и жизни для рабочих. Воспоминания писал под занавес жизни, в эмиграции.

Какие выгодные особенности московской промышленности отмечает Бурышкин? Какие причины обусловили наличие этих особенностей?

### Бурышкин П.А. Москва купеческая

Последние десять лет прошлого века и первые годы<sup>1</sup> 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 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 приведу 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 6,5 миллионов до 9.213.000, 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 249.920, иначе говоря – за 13 лет увеличение 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.

---

<sup>1</sup> Очевидно, слова "первые годы" надо понимать в широком смысле: имеется в виду весь период до 1917 г.

В подтверждение можно привести характерное свидетельство, которое дает упоминавшаяся уже 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»<sup>2</sup>.

Одной из главных особенностей московской торгово-промышленной жизни перед революцией был, как говорили в свое время, семейный характер ее предприятий. И фабрики, и торговые фирмы оставались зачастую собственностью той семьи, члены которой дело создали, сами им руководили и передавали его по наследству членам своей же фамилии. Так, например, Прохоровская мануфактура и принадлежала семье Прохоровых, Морозовская фирма оставалась в руках Морозовых, а дело, носившее имя Щукина, Щукинским и было.

Правда, к войне 1914 года почти вся крупная промышленность и крупная торговля были акционированы. Предприятия носили форму паевых товариществ, но в известном смысле это была лишь юридическая форма. Все – иногда без исключения – паи оставались в руках одной семьи, и в уставах обычно имелся параграф, затруднявший возможность продать паи «на сторону». Правление, то есть глава семьи и его ближайшие помощники, из числа членов той же семьи, сохраняли за собою право «выкупить» таковые паи, если кто-либо из пайщиков, по тем или иным основаниям, хотел выйти из дела. Что таковой параграф не был простой формальностью и не оставался только «на бумаге», было несколько примеров, и самым характерным было дело нашей семьи и Товарищества Никольской мануфактуры Саввы Морозова.

В начале девятисотых годов мой отец купил несколько десятков паев этой хлопчатобумажной фабрики, крупнейшей не только в России, но и в мировом масштабе. Правление отказалось перевести паи на имя приобретателя, и началось судебное дело, тянувшееся около десяти лет. Мы выиграли в первой инстанции, но это не дало практического результата, и только значительно позже, когда в составе пайщиков Никольской мануфактуры произошли крупные изменения после смерти ряда членов семьи Морозовых, наше дело было окончено миром.

Эта форма «семейных предприятий» была характерна для Москвы благодаря тому, что основную массу и промышленных и торговых предприятий Московского промышленного района представляли либо текстильные фабрики, преимущественно хлопчатобумажной промышленности, либо оптовая же торговля мануфактурой. А хлопчатобумажная промышленность до последнего времени оставалась мало доступной и иностранцам, и банковским капиталам. Из данных, приведенных в исследовании П. В. Оля<sup>3</sup>, совершенно ясно видно, что иностранный капитал играл весьма малую роль во всех областях текстильной промышленности, в особенности в центральном промышленном районе, иначе говоря – в Москве. Другое положение было в Лодзи, где целый ряд предприятий – и по обработке хлопка, и по обработке шерсти – был оборудован за счет германского капитала, под контролем коего они и оставались до самого последнего времени. Но в самой России лишь в очень небольшом числе текстильных предприятий были

---

<sup>2</sup> Упоминаемая здесь Кренгольмская мануфактура находилась около Нарвы и принадлежала Кнопам. Но московские фабрики были оборудованы не хуже. (Примечание автора)

<sup>3</sup> Павел Васильевич Оль – дореволюционный публицист, автор работы "Иностранные капиталы в народном хозяйстве довоенной России" (Л., 1925).

иностранные пайщики. Иностранный капитал – английский – контролировал только одну отрасль текстильного дела, именно ниточную промышленность, где всемирно известная фирма Коатс была, в сущности говоря, монополистом. Во всех других группах иностранцы роли не играли, что подтверждается подсчетом П. Оля. Из общей цифры – 2.242 миллиона – иностранных капиталов, вложенных в русское народное хозяйство, лишь 191 миллион приходился на долю текстильной промышленности, да и то более ста миллионов приходилось на долю предприятий, расположенных в местностях, от России отошедших.

Эта присущая московской жизни старого времени форма семейных предприятий весьма сказывалась на торгово-промышленном представительстве. Поскольку в составе правлений были сами владельцы, так сказать подлинные «хозяева», то они сами обычно и несли обязанности по участию в тех или иных промышленных группировках, или объединениях. А хозяйская точка зрения далеко не всегда совпадала с точкой зрения «служащих», даже таких крупных, как директора-распорядители. На все вопросы «хозяева» обычно смотрели, конечно, прежде всего, с точки зрения интересов своего дела, но вместе с тем, не будучи ни перед кем ответственны, могли гораздо легче и шире идти навстречу таким мероприятиям, которые не были финансово выгодны, как, например, в области оборудования фабричных больниц или школ. Те, скажем, учреждения, которые были созданы на Коноваловской мануфактуре, к столетнему ее юбилею<sup>4</sup>, не были бы возможны в предприятии, где главенствовали либо представители иностранного капитала, либо назначенные банками лица, для которых все сводилось к тому, чтобы поднять биржевую цену акций. Торгово-промышленная акция и ее положение на денежном рынке интересовали банки как биржевая ценность, как ценная бумага. И банковских представителей в правлениях фабрично-заводских предприятий интересовало прежде всего то, что могло непосредственно сказываться на биржевой стоимости акций, а не на потребностях самого дела, вытекающих из требований производства.

Вышеприведенному утверждению о незначительности участия иностранных капиталов в хлопчатобумажной промышленности Московского района отнюдь не противоречит та огромная заинтересованность, какую имела в этой промышленности контора Кноп, имя которой теснейшим образом связано с ростом и развитием хлопчатобумажного дела в России. Все в Москве повторяли поговорку: «Где церковь, там и поп, а где фабрика, – там Кноп» (Иногда прибавлялось: «Где постель, там и клоп»). Поговорка эта довольно верно характеризовала существующее положение. Но участие Кнопа в том или ином деле не было, в собственном смысле слова, участием иностранного капитала.

Основатель конторы Л. И. Кноп, Людвиг Кноп, родился 3 августа 1821 года в Бремене, в мелкой купеческой семье. Четырнадцать 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,

---

<sup>4</sup> Столетие "Товарищества мануфактур Ивана Коновалова с сыном" отмечалось в 1912 г. К этому времени для рабочих фабрики действовали больница и родильный приют, ясли и школа, библиотека-читальня, сберегательная касса, потребительское общество. (Примечание автора)

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. Для характеристики того, насколько нелегко было Кнопу равняться по своим московским клиентам, можно привести из воспоминаний П. И. Щукина рассказ «Как в старину пили московские купцы.»

«Московский городской голова Михаил Леонтьевич Королев, – пишет автор воспоминаний, – Алексей Иванович Хлудов, Павел и Дмитрий Петровичи Сорокоумовские, Иван Иванович Рогожин, Василий Гаврилович Куликов и Николай Иванович Каулин ходили обыкновенно пить шампанское в винный погребок Богатырева, близ Биржи, на Карунинской площади. Прежде всего, Королев ставил на стол свою шляпу-цилиндр, затем начинали пить, и пили до тех пор, пока шляпа не наполнялась пробками от шампанского; тогда только кончали и расходились».

Поворотным пунктом в жизненной и деловой карьере Кнопа было оборудование им 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 прядильным машинами, и ткацкими станками, за счет английской машиностроительной промышленности. Задача эта представлялась весьма трудной для выполнения. Англия не имела большого желания создавать в чужих краях конкурирующую с нею промышленность и отнюдь не была склонной – по первоначальному – открывать для этого большие и долгосрочные кредиты.

Но Кноп взялся за это дело с необычайной энергией, и тут-то и проявился его выдающийся организаторский талант. Оказалось, что у него отличный желудок, но голова – еще лучше. Он сумел завязать деловые отношения с рядом машиностроительных заводов Манчестера и получить от них монопольное право на представительство в Москве. В Манчестере он стал единственным и непререкаемым специалистом по московским делам.

Успех в оборудовании Никольской мануфактуры был решающий. За Морозовым последовали другие – можно сказать, все другие – и в течение ближайших лет вся почти текстильная, главным образом, хлопчатобумажная промышленность московского района была «модернизована» и переоборудована заново. Успеху деятельности Кнопа весьма помогало то обстоятельство, что по мере развития своей активности он получил возможность своего рода финансирования обслуживаемых им предприятий. Техническое оборудование доставлялось не за «наличный расчет» и не в кредит, а за счет увеличения основного капитала и выпуска новых паев, которые и служили средством расплаты. Благодаря этому методу Кноп являлся участником целого ряда предприятий – Шульце Геверниц дает цифру 122, – которые были, при содействии его конторы, оборудованы и где его люди сидели в правлениях и других руководящих органах. Но нужно сказать, что Кноп не стремился «контролировать», в тесном смысле этого слова, связанные с ним хлопчатобумажные фирмы. И он, и его ставленники были «мужи совета», и такой вид активности немало способствовал его успеху; его не боялись и охотно шли на всяческие с ним соглашения, а деятельность конторы Кноп весьма расширилась с течением времени: в частности, она стала поставщиком американского хлопка.

Кноп и его семья довольно быстро обрусели, как это впрочем часто бывало с разными иностранцами. Он стал русским подданным, потом получил титул барона, но не знаю точно, как и почему. 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, с которым мне не мало приходилось встречаться по фирме Эмиль Циндель, но особой роли в общественно-

промышленной жизни Москвы они не играли. Тем не менее, среди московских немцев они по праву занимали первенствующее положение.

Бурышкин П. А. Москва купеческая. Нью-Йорк, 1954.  
<http://ldn-knigi.lib.ru/Rusknig.htm>  
(проект: Книги Леона и Нины Дотанов)