

КАЗАНСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НА РУБЕЖЕ ВЕКОВ

Полнокровное формирование рыночных отношений в качестве одной из своих важнейших предпосылок требует всестороннего развития института частного предпринимательства. В России он пока находится в стадии становления и структурирования. Тем более интересно обратиться к истории этого явления в нашей стране и, в частности, в Казани.

Ретроспективный анализ отечественной хозяйственной практики, в том числе и в сфере предпринимательской деятельности, позволит не только воссоздать объективную и целостную картину пути развития российского государства в прошлом веке, но и послужит поиску вектора дальнейшего движения отечественной экономики в XXI столетии.

Расцвет частного предпринимательства в дореволюционной России пришелся на рубеж XIX–XX веков. Предпринимательские силы и капиталы были сосредоточены в основном в крупных губернских городах, являвшихся одновременно и главными торгово-промышленными центрами своих административных единиц. Казань не стала исключением. Господствующие позиции в ее предпринимательской среде удерживала торговая буржуазия. Это и неудивительно. Исторически город оказался местом пересечения важных транзитных путей, соединявших Север и Юг, Восток и Запад.

В период империализма торговый бизнес в крае находился на подъеме. Если в конце XIX в. годовой оборот предприятий оптово-розничной торговли Казанской губернии составлял около 60 млн.руб., то в 1912 г. – уже более 115 млн.руб.¹ Значительная его доля приходилась на Казань.

Структура торгового капитала города, как, впрочем, и всей губернии, носила ярко выраженный аграрно-сырьевой характер. Подавляющее большинство торговых предприятий и значительные капиталы, принадлежавшие местной буржуазии, были задействованы в торговле сельскохозяйственными товарами, и прежде всего зерном, мукой и крупчаткой. Хлебный рынок был высококонкурентным. По имеющимся данным, на нем функционировало свыше 40% всех

существовавших в Казани торговых заведений². Большая их часть представляла из себя небольшие лавки и магазинчики, владельцами которых были мелкие предприниматели. Годовой оборот таких заведений редко превышал 20 тыс.руб. На их фоне резко выделялась небольшая группа коммерсантов, осуществлявших масштабные торговые операции. Первыми в этом ряду стояли представители казанской купеческой династии Окопишниковых.

Ее родоначальником стал потомственный почетный гражданин Иван Петрович Окопишников. Начав коммерческую деятельность в XIX в., он к концу столетия достиг больших высот в бизнесе. Преуспевающий коммерсант стал одним из самых богатых людей в Казани. Значительную часть своего состояния (300 тыс. руб.) он вложил в капитал учрежденного им в 1891 г. торгового дома «Иван Окопишников с сыновьями», владельцем и распорядителем которого оставался до самой своей смерти в 1905 году³.

Торговый дом специализировался на закупке зерна, которое частично перерабатывалось на собственных мельницах, а частично реализовывалось на оптовом рынке другим предпринимателям. Главная контора фирмы размещалась в Казани на ул. Б. Проломная в огромном доме, принадлежавшем семье Окопишниковых.

Три просторных склада позволяли всегда иметь в наличии достаточный запас товара, что в условиях нестабильности хлебного рынка давало серьезные преимущества. Здесь же были оборудованы три торговых павильона. Еще один оптово-розничный магазин торгового дома располагался в Адмиралтейской слободе.

Но помимо Казани коммерческий интерес И.Окопишникова распространялся и на другие губернии Поволжья, где имелись отделения компании.

В начале XX в. хлебный рынок в России оказался в состоянии глубокого кризиса. Цены на рожь, пшеницу и муку резко упали. Это привело к банкротству многих коммерсантов. Но Окопишниково-

вы сумели устоять. В 1905 г. во главе фирмы встал младший сын И.Оконишников – Константин⁴. Он с успехом продолжил дело отца. Если к 1903 году торговый оборот компании выражался цифрой 1,5 млн.руб. в год, то в 1913-м он вырос до 2,5 млн.руб. Еще заметнее увеличилась прибыль: с 45,5 до 130 тыс. руб. Рост уровня рентабельности позволил Оконишниковым в течение всего предвоенного десятилетия оставаться крупнейшими хлебными торговцами всей Казанской губернии.

В годы войны торговый бизнес Оконишниковых еще более укрепился. Возросший спрос на многие товары, в том числе и хлебные, способствовал росту цен. Особенно выиграли от инфляции оптовики, имевшие возможность хранить большие товарные запасы на складах. Так, за период с 1913 по 1916 год прибыль торгового дома «И.Оконишников с сыновьями» возросла более чем в три раза.

Все представители дома Оконишниковых состояли в купеческом сословии и носили звание потомственных почетных граждан.

Важной отраслью казанской торговли являлась скупка и перепродажа яиц. По объему оборота яичная торговля занимала в Казани 4-е место. Так, в 1913 году оборот только 10 крупнейших предприятий отрасли составил 8,3 млн.руб., или около 14% всего торгового оборота города. Не случайно Казань в то время считалась одним из крупнейших поставщиков этого продукта на российский рынок.

Начиная с 1900 года цены на яйца неуклонно повышались, и к 1913 году они выросли почти на 65,5 процента. Столь благоприятная рыночная конъюнктура положительно отразилась на состоянии яичной торговли в Казани. Тем более, что на местном рынке цены были на 18% ниже, чем в Москве и Санкт-Петербурге⁵.

Используя современные методы экономического анализа, можно отметить, что хотя на яичном рынке число продавцов было невелико, данный рынок отличался высокой степенью конкурентности. Ни одна фирма не могла контролировать рынок и диктовать цены другим продавцам.

Крупнейшими перекупщиками яиц были братья Селивановы. Тимофей, Гри-

горий и Петр Дермидонтовичи Селивановы происходили из крестьян Чебоксарского уезда. Их восхождение на коммерческий олимп Казани началось в самом конце XIX в., когда в 1899 году Тимофей и Григорий учредили здесь торговый дом «Братья Селивановы» с капиталом всего в 6 тыс.руб.⁶ А вот Петр Селиванов предпочел сохранить независимость и в состав фирмы не вошел. Он торговал самостоятельно и сумел наладить поставки товара в столицу.

Торговый дом Селивановых просуществовал несколько лет. За это время поднакопился капитал, установились необходимые деловые связи, расширились масштабы коммерческой деятельности. Вскоре они уже прочно обосновались на казанском рынке. В 1908 году Тимофей Селиванов учредил в Казани собственную коммерческую фирму – торговый дом «Т.Селиванов и сын» с капиталом уже в 60 тыс.руб.⁷

Оба брата – Петр и Тимофей Дермидонтовичи Селивановы поставили дело на широкую ногу. Например, фирма П.Д.Селиванова имела отделения в 11 городах России. На нее работало в общей сложности 138 человек, а продукция сбывалась не только в Москву и Санкт-Петербург. Одна треть ее отправлялась за границу – в Англию⁸. Торговый дом «Т.Селиванов и сын» имел 10 филиалов в различных местечках Казанской, Уфимской, Оренбургской и Вятской губерний. На этой фирме работало около 100 человек.

За десятилетие своей деятельности предприниматели существенно увеличили объемы торговли и к 1913 году вошли в число крупнейших коммерсантов Казани, имея миллионные обороты.

Что касается рынка непродовольственных товаров, то здесь по объему функционировавших оборотных средств выделялась мануфактурная торговля. Если в начале столетия эта отрасль отличалась умеренной степенью концентрации капитала, то в канун 1-й мировой войны на мануфактурном рынке выделялась одна доминирующая фирма, обеспечивавшая значительную долю совокупного объема продаж. Во главе ее стоял казанский предприниматель Павел Васильевич Щетинкин.

О его личности известно мало, хотя в деловом мире Казани эта фигура выделялась размахом своей коммерческой

деятельности. Сын небогатого крестьянина с.Борисково, он в значительной степени был обязан своему вхождению в казанскую деловую элиту влиятельному опекуну, купцу Ивану Яковлевичу Тихонову. У него он получил первые навыки коммерческого дела, при его содействии сколотил первоначальный капитал. Ну а затем личные деловые качества и предпринимательская хватка сделали свое.

В 90-х годах XIX в. Щетинкин уже был одним из крупнейших коммерсантов Казани. А в начале XX в. его бизнес достигает наивысшего развития. В 1902–1903 годах он арендует на Гостином дворе 9 лавок, в которых торгует мебельной материей, церковной утварью и мануфактурой. Еще один его магазин был расположен на Толчке, где также продавался мануфактурный товар. А на Воскресенской улице коммерсант открыл меховой магазин. В нем реализовывались изделия как собственного производства (принадлежавшая предпринимателю скорняжная мастерская выделяла шкурки лисиц, сурка, выхухоля, соболя, кенгуру, норки и др. пород), так и других фирм⁹.

Кроме того, П.В.Щетинкин содержал на углу ул. Б. Проломная и Гостинодворская первоклассную гостиницу на 130 номеров с тремя парадными подъездами. Это была самая большая и лучшая гостиница тогдашней Казани. Ее он приобрел еще в 1889 году, а в 1902-м покупает соседний с ней дом и объединяет оба здания в единый архитектурный ансамбль¹⁰.

Конечно, завоевать мануфактурный рынок удалось не сразу. Хотя уже в начале века фирма Щетинкина по объему продаж (общий оборот 2,5 млн.руб.) была самой крупной в отрасли. Тем не менее, конкуренция требовала постоянного привлечения дополнительных капиталов.

В 1906 году был учрежден торговый дом «П.В.Щетинкин в Казани» с капиталом в 300 тыс.руб., большая часть которого была сформирована за счет средств самого Павла Васильевича. Он же стал директором-распорядителем фирмы. Кроме него вкладчиками стали его супруга Мария Павловна, мещанин Ф.Ф. Жадин и прапорщик Н.А. Алексе-

ев¹¹. Последние одновременно являлись управляющими самого крупного торгового предприятия-фирмы на Гостином дворе.

К 1913 году торговому дому удалось завладеть всем мануфактурным рынком Казани. Годовой оборот торговых предприятий фирмы вырос до 5,3 млн.руб., из которых на мануфактурную торговлю приходилось почти 5 млн.руб., или около 49% всех продаж отрасли.

Кроме торговли в Казани филиалы фирмы имелись на Нижегородской, Мензелинской и Бирской ярмарках, в городах Самаре и Уфе.

Следует подчеркнуть, что бурное развитие предпринимательства в России послужило одним из основных источников стремительного экономического роста, который переживала страна в канун 1-й мировой войны.

Успехи России были настолько впечатляющими, что один из западных экономических обозревателей, посетив страну для изучения ее экономического положения, сделал недвусмысленный вывод о том, что если дела пойдут и дальше так, как они шли между 1900 и 1912 годами, то к середине столетия Россия будет доминировать в Европе как в экономическом, так и в финансовом отношении¹². Несомненно, что в этих успехах есть и вклад казанских предпринимателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ивановский В.В.* Экономическое описание Казанской губ. – Казань, 1899. С.32; НА РТ, ф.3, оп.1, д.5579, л.41.
2. Подсчитано по: НА РТ, ф.98, оп.4, д.378, 380, 381, 1901.
3. НА РТ, ф. 98, оп.3, д.33, лл. 1–6.
4. НА РТ, ф.98, оп.4, д.1609, л.3.
5. Подсчитано по: Свод товарных цен на главных русских и иностранных рынках за 1913 г. – СПб., 1914.
6. НА РТ, ф.98, оп.3, д.3189, лл.21–22.
7. НА РТ, ф.98, оп.4, д.2960, лл.11–15.
8. НА РТ, ф.756, оп.1, д.4 лл.494–497.
9. НА РТ, ф.755, оп.1, д.7, лл. 607–616.
10. *Клепацкий Г.* А в номерах Щетинкина такая катавасия //Труд, 25.05.2001.
11. НА РТ, ф.98, оп.4, д.2219, лл.25–28.
12. Знание–сила. – №2. – 1991. – С.20–21.

М.З.Гибадуллин,
кандидат экономических наук