

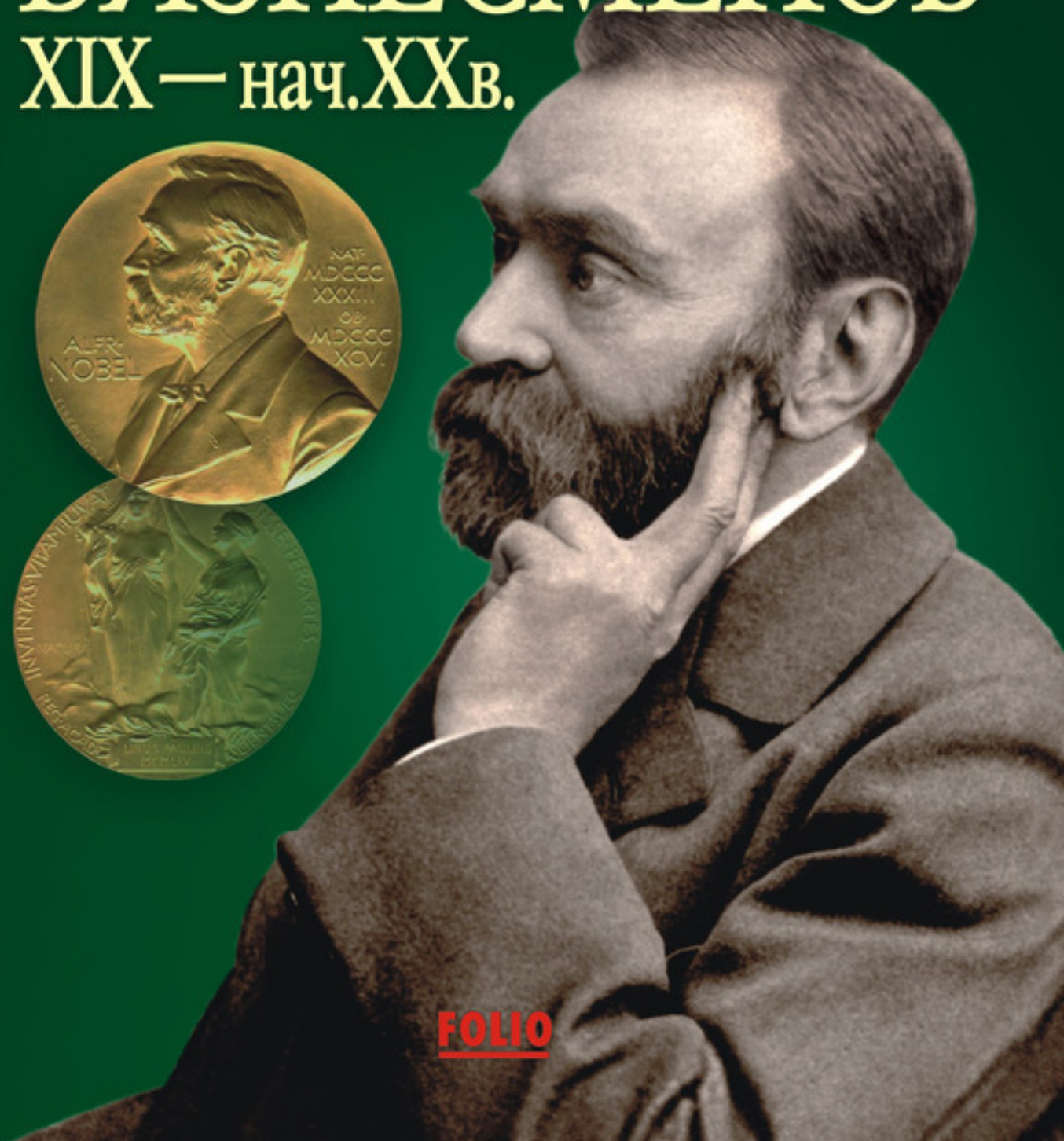


# 50

ЗНАМЕНИТЫХ

# БИЗНЕСМЕНОВ

XIX — нач. XX в.



**FOLIO**

100 знаменитых

Юрий Пернатъев

**50 знаменитых бизнесменов  
XIX – начала XX в.**

«ОМІКО»

2004

## **Пернатъев Ю. С.**

50 знаменитых бизнесменов XIX – начала XX в. /

Ю. С. Пернатъев — «ОМКО», 2004 — (100 знаменитых)

В XIX веке героев этой книги называли деловыми людьми. И они действительно делали много полезного не только для себя, но и для общества. Благодаря организаторскому таланту, энергии, смелости и предприимчивости Форда и Карнеги, Кузнецова и Фаберже, Ротшильдов, Дюпонов, Морозовых, Круппов, Морганов и других предпринимателей, в мире были созданы огромные промышленные, торговые и финансовые империи. Их имена, как и результаты труда, давно уже стали нарицательными. Мы говорим о преуспевающем человеке, что он «богат, как Рокфеллер», предпочитаем одноразовые бритвы «Жиллет» и водку «Smirnoff», привычно пользуемся бытовой техникой «Simens» и фотокамерой «Кодак», каждый крупный гастроним сравниваем с «Елисеевским», а швейные машинки - с «Зингером» и до сих пор считаем престижным старый, но надежный «Форд». Эта книга рассказывает о профессиональной и личной судьбе «королей бизнеса», о том, как поднимались они к вершинам деловой карьеры, какими жизненными ценностями дорожили.

© Пернатъев Ю. С., 2004

© ОМКО, 2004

## Содержание

От авторов	5
Абрикосов Алексей Иванович	7
Алчевский Алексей Кириллович	13
Бенц Карл Фридрих	19
Брокар Андрей Афанасьевич	25
Вольф Маврикий Осипович	31
Гетти Жан Пол	36
Конец ознакомительного фрагмента.	37

# **Елена Васильева, Юрий Пернатъев**

## **50 знаменитых бизнесменов**

### **XIX – начала XX в.**

#### **От авторов**

В XIX веке героев этой книги называли деловыми людьми или предпринимателями. И они действительно делали немало полезного не только для себя, но и для общества. Благодаря организаторскому таланту, энергии, смелости и предприимчивости Г. Форда и Э. Карнеги, М. С. Кузнецова и К. Фаберже, династий Ротшильдов, Дюпонов, Рокфеллеров, Елисеевых, Морганов, Тиссенев, Крупнов, Синевроховых, Меллонов, Морозовых и многих других предпринимателей в мире были созданы огромные промышленные, торговые и финансовые империи. Большинство из них остаются столь же могущественными и влиятельными и в наши дни.

«Если вы умеете считать деньги, по-настоящему богатым вы не станете никогда», – утверждал американский нефтепромышленник Жан Пол Гетти. Вряд ли с этим можно согласиться. Все добившиеся успеха предприниматели, в том числе и сам Гетти, не только умели их считать, но и разумно вкладывать, приумножая тем самым свой капитал. Достаточно сказать, что легендарный основатель крупнейшей нефтяной компании «Стандард ойл» Джон Дэвидсон Рокфеллер, подводя итог своей предпринимательской деятельности в 1911 г., подсчитал свое состояние с потрясающей точностью – 815 647 796 долларов и 89 центов.

К созданию своих империй и капиталов деловые люди XIX – начала XX века шли различными путями, но при этом всегда используя достижения технического прогресса и учитывая потребности общества. А вот стратегия достижения успеха у каждого была своя. Многие предприниматели прежде всего стремились развивать и совершенствовать свои предприятия на основе рациональной организации труда и использования новейших методов производства и оборудования. К их числу можно отнести Г. Форда, Э. Карнеги, Н. И. Путилова, П. М. Рябушинского, И. М. Филиппова, А. А. Брокера, М. С. Кузнецова, А. И. Абрикосова, Г. Г. Елисеева, Т. Липтона, П. А. Смирнова, Ю. Магги и др. Большинство из них создали не только прибыльные предприятия, но и вырастили когорту специалистов, хорошо знающих свое дело. Недаром сталелитейный король

Эндрю Карнеги утверждал: «Оставьте мне мои фабрики, но заберите моих людей, и скоро полы заводов зарастут травой. Заберите мои фабрики, но оставьте мне моих людей – и скоро у нас будут новые заводы, гораздо лучше прежних». Своих сотрудников этот предприниматель называл единомышленниками.

А вот Дж. Д. Рокфеллер считал, что «умение обращаться с людьми – это товар, который можно купить точно так же, как мы покупаем сахар или кофе». И он действительно покупал его, не гнушаясь спекулятивными операциями, подкупом и силовым давлением.

Особую группу предпринимателей составляют талантливые изобретатели и инженеры – К. Бенц, Дж. Истмен, С. Кольт, И. Зингер, Э. Сименс, К. Жиллет, семейство Нобелей, – которые сумели организовать прибыльное производство на основе своих изобретений.

Многие из деловых людей XIX – начала XX века прославились не только своим предпринимательским талантом, но и горячим служением науке, культуре и искусству, общественной деятельностью и щедрой благотворительностью. Среди них прежде всего следует назвать П. М. Третьякова, К. С. Станиславского, Н. А. Терещенко, А. Нобеля, К. Т. Солдатёнова, Ф. Фальц-Фейна, С. И. Мамонтова, С. И. Четверикова, С. Т. Морозова, семейство Сапожниковых. Все они, подобно Э. Карнеги, разделяли мнение о том, что «излишние богатства – это священ-

ное бремя, которое накладывает на своего обладателя долг распорядиться им в течение своей жизни так, чтобы эти богатства пошли на пользу обществу». Их стараниями были созданы и переданы в общественное пользование картинные галереи, музеи и театры, учебные заведения и больницы, библиотеки и культурные центры, всевозможные благотворительные фонды и организации. Они стали духовным и материальным наследием, оставленным предпринимателями последующим поколениям. И в этом – еще одна неоценимая заслуга их перед обществом.

## Абрикосов Алексей Иванович

(род. в 1824 г. – ум. в 1904 г.)



*Русский предприниматель, один из родоначальников фабричного кондитерского и консервного производства в России. Владелец сети магазинов розничной и оптовой торговли во многих городах страны. Основатель крупнейшего московского конфетного предприятия (после революции – фабрика им. П. А. Бабаева, ныне – «Акционерное общество “Бабаевское”»). Меценат и благотворитель.*

Семейство Абрикосовых, прославившееся в XIX в. кондитерскими изделиями фабричного производства, ведет свое начало от крестьян села Троицкое Чембарского уезда Пензенской губернии. Родоначальником его считается крепостной Степан Николаев, который с детских лет был увлечен кулинарным ремеслом. Особенно удавались необразованному крестьянину варенье и мармелад из яблок и ягод.

В 1804 г., упросив старую барыню А. П. Балашову дать ему вольную, 64-летний Степан отправился на заработки в Москву. Поселившись в Китай-городе, он вместе со своими сыновьями Иваном и Василием организовал небольшое кустарное производство и мелкую торговлю джемом и конфетами. Постепенно у него появилась постоянная клиентура, заказывавшая изделия мастерской для званых вечеров и свадеб. Качество их было таким отменным, что, как гласит семейное предание, игумен Новоспасского монастыря за пастилу и мармелад даже благословил Степана древней иконой.

Та же пастила из зернистых абрикосов и послужила впоследствии основой для возникновения фамилии этого купеческого рода, которая официально утвердилась за ними в 1814 г. Абрикосовы неоднократно пытались доказать, что в основе ее лежит прозвище Оброкосов, то есть «ходивший по оброку». Но в сохранившихся документах московской полиции прямо указано, что фамилию свою они получили именно «за торговлю фруктами», а до того они «считались Палкиными».

В 1812 г., после смерти основателя семейного бизнеса, дело перешло к его сыновьям, которые умело его продолжили. Заправлял всем старший сын Иван, ставший в 1820 г. купцом

2-й гильдии, а через 10 лет он развернулся настолько, что даже выписал из деревни на подмогу двоюродных братьев. В промежутке между этими двумя событиями, 20 февраля 1824 г., у него родился сын Алексей. Тот самый, которого впоследствии назовут «шоколадным королем России».

Торговля кондитерскими изделиями шла бойко, однако в начале 1838 г. доходы братьев Абрикосовых резко снизились. В связи со стесненным материальным положением семьи Иван был вынужден забрать своего 14-летнего наследника из престижной Практической академии коммерческих наук. Недоучившийся ученик четвертого класса был определен на службу в торговую комиссионерскую контору, в которой Абрикосовы всегда закупали сахар и другие товары. Там Алексей выполнял самые различные работы: был привратником и счетоводом, бегал на почту и разносил покупки.

Старательный мальчик много и охотно учился не только коммерции, но и бухгалтерскому учету, немецкому языку. За свои способности и старание он пришелся по душе хозяину, обрусевшему немцу Ивану Богдановичу Гофману, и после смерти старого главного бухгалтера конторы был назначен на эту должность.

Скромный в своих потребностях Алексей, как мог, экономил зарабатываемые деньги, откладывая их для открытия собственного дела. И наконец, в 1847 г., он смог уйти от хозяина и оборудовать небольшое «кондитерское заведение в городской части». Существенную помощь молодому предпринимателю в этом оказал сам И. Б. Гофман, открывший ему кредит в банке и помогший дельными практическими советами. Со временем Алексей Абрикосов стал московским купцом 3-й гильдии и главным поставщиком будущего своего основного конкурента – кондитера Эйнема (ныне фабрика «Красный Октябрь»).

Налаживание собственного бизнеса совпало с важной переменой в личной жизни Алексея Ивановича. В 1849 г. он обзавелся семьей. Его избранницей и верной спутницей на всю жизнь стала Агриппина Александровна Мусатова, дочь табачного фабриканта, с которой он познакомился на одном из семейных вечеров. В приданое от отца, человека известного в купеческом мире Москвы и весьма богатого, она получила 5 тысяч рублей, которые тоже пошли на развитие абрикосовской мастерской.

Поначалу молодая семья жила в маленьком домике на Варварке. В кондитерском производстве участвовали все: Алексей Иванович ежедневно занимался заготовкой ягод и фруктов – лично ездил на Болотный базар, никому не доверяя эту ответственную операцию. Кроме того, он вел бухгалтерию, а жена и старшие дети, Николай и Анна, помогали рабочим заворачивать готовую карамель в обертки. Жили и трудились дружно – оттого и дела шли хорошо. Спустя несколько лет разросшееся кондитерское хозяйство имело уже «40 очагов для варки сладостей», которые выпускали более 30 пудов сладких изделий в год.

Со временем дом Абрикосовых все больше наполнялся детскими голосами. У Алексея Ивановича и Агриппины Александровны родилось 22 ребенка (10 мальчиков и 12 девочек), 17 из которых дожили до преклонного возраста. По мере увеличения семьи Абрикосовы переезжали во все более просторные дома, сначала на Лубянке, потом на Покровке.

Производство расширилось, а вместе с ним росла и общественная значимость будущего «конфетного короля». В 1852–1853 гг. А. И. Абрикосов избирался старшиной московских купцов 3-й гильдии, с 1860-х гг. стал членом Московского коммерческого суда и гласным Городской думы. К началу 1870-х гг. он уже был выборным от Московского купеческого общества, кавалером орденов св. Станислава и св. Анны III степени, купцом 1-й гильдии, крупным владельцем доходных домов, учредителем страхового общества «Якорь» и Московского купеческого общества взаимного кредита, кавалером трех золотых медалей «За усердие», членом правления Московского учетного банка.

В 1873 г. кондитерская мастерская Абрикосова была преобразована в фабрику, которая стала крупнейшим московским механизированным кондитерским предприятием, выпускаю-



щим более 500 тонн продукции в год на общую сумму 325 тыс. рублей. В производстве использовались последние достижения науки и техники. В частности, на фабрике был установлен современный паровой двигатель мощностью 12 лошадиных сил.

Настало время приобщать к бизнесу старших детей, и Алексей Иванович направил московскому генерал-губернатору прошение, в котором написал: «Желаю передать принадлежащую мне фабрику в полном ее составе своим сыновьям Николаю и Ивану Алексеевичам Абрикосовым». Ниже была приписка: «Мы, нижеподписавшиеся, желаем приобрести фабрику А. И. Абрикосова, содержать и производить работу под фирмой «А. И. Абрикосов и сыновья».

В 1874 г. Алексей Иванович передал налаженное производство детям. А сам стал компаньоном в фирме «Братья К. и С. Поповы», организовавшей собственную торговлю чаем высших сортов. Поповы были знающими специалистами в этой области, но и Абрикосову предприимчивости и опыта было не занимать. По его инициативе чай, закупленный в китайском городе Ханькоу, стали перевозить не по сибирскому тракту, а морем, через Одессу. Поскольку «китайское серебро» – валюту для покупки чая – можно было приобрести только в обмен на «английское золото», то, по предложению Алексея Ивановича, было организовано специальное отделение фирмы в Лондоне, производившее эти банковские расчеты. Руководил ею третий сын Абрикосова, Сергей Алексеевич, который, к сожалению, рано умер. Смерть его была большим ударом для семьи, от которого она долго не могла оправиться.

Тем временем другие сыновья А. И. Абрикосова много и слаженно трудились, развивая кондитерское производство, совершенствуя ассортимент своих изделий. Помимо Николая и Ивана активное участие в работе фабрики принимали и их младшие братья – Владимир, Георгий и Алексей. Благодаря усилиям Абрикосовых было выстроено большое многоэтажное здание фабрики и рабочее общежитие при нем. Фирма заботливо относилась к своим кадрам, обеспечивая необходимые условия для труда и жизни рабочих. Их обеспечивали бесплатным питанием на фабрике, вручали по праздникам подарки и вино к обеду, предоставляли возможность покупать кондитерские изделия собственного производства в 10 раз дешевле, чем в магазинах. Администрация следила за тем, чтобы среди рабочих не было пьянства, а тех, кто нарушал строгий порядок, сразу же увольняли. Ежедневно на предприятии устраивался «день открытых дверей», когда все желающие могли ознакомиться с условиями работы.

В 1880 г. на базе фабрики было основано паевое «А. И. Абрикосова и сыновей фабрично-торговое товарищество» с основным капиталом в 500 тыс. рублей.

В эти же годы абрикосовская фирма занималась и организацией своего промышленного производства в Крыму. В 1874 г. семья открыла кондитерскую фабрику в Симферополе, которая работала на местном дешевом фруктовом сырье. Через четыре года мастера фирмы были направлены на юг России и на Кавказ для исследования рынка и сырьевой базы. Кроме того, была организована доставка южных фруктов в Москву, и торговля ими стала еще одним направлением семейного дела Абрикосовых.

Многое делалось Товариществом и для совершенствования технологических процессов кондитерского производства, расширения ассортимента «сладкой» продукции. В 1880 г. один из сыновей Алексея Ивановича специально ездил на юг Франции для ознакомления с секретами тамошних кулинаров. Но основной заслугой Абрикосовых было создание сладостей по старинным русским рецептам: абрикосовой, яблочной и рябиновой пастилы, медовых коврижек, пряников, различных варений и др. Со временем на фабрике вырабатывалось более семисот наименований карамели, халвы, мармелада, пата, фруктовых сиропов, компотов и пюре, шоколада, бисквитов, вафель, ягодных и фруктовых эссенций. Абрикосовы первыми в России освоили производство глазурированных фруктов, конфет от кашля, зефира, а также создали технологию консервирования фруктов и овощей.

В 1882 г. Товарищество Абрикосовых получило лицензию на изобретенную паровую машину для «протиранья теста из фруктов», которая позволила механизировать производство

мармелада и пастилы. По своему качеству и ассортименту кондитерская продукция русских купцов на равных конкурировала с аналогичной зарубежной, в том числе и с прославленными изделиями французских специалистов.

Широкой известности и популярности абрикосовских сладостей способствовала и умело налаженная реклама: красочные плакатики с улыбающимися детьми, предлагающими конфеты, пастилу и шоколад, открытки-вкладыши в коробках с конфетами, вкладыши с загадками и головоломками в рождественских и пасхальных наборах и т. п. Существовали целые серии вкладышей и этикеток, посвященные знаменитым артистам, деятелям культуры и науки. Большинство рекламной продукции изготавливалось в Берлине и Дрездене и отличалось художественным вкусом и высоким полиграфическим исполнением.

Успех на Всероссийских художественно-промышленных выставках в Москве, где Товарищество получило высшие награды, Абрикосовы также отмечали открытками, напоминающими об этих датах. Одна из них изображала нарядного мальчика, символизировавшего год первой награды (1882), другая – красивую девочку, олицетворявшую 1896 г., когда была получена вторая. Эти карточки стали классическим примером использования детских фотографий в рекламе. Дети – традиционные потребители всяких сладостей, а их радостный вид, с которым они демонстрировали памятные даты в истории фабрики, заставлял покупателей связывать воспоминания о счастливом детстве с фабрикой Абрикосовых. Примечательно, что на самой открытке не было изображений конфет, то есть продукция не навязывалась покупателю, но в то же время реклама была обращена к его лучшим родительским чувствам и воспоминаниям.

Этот рекламный ход был в те времена не только оригинальным, но и несомненно действенным. Покупатель, съев конфеты, потом долго хранил такие карточки, не решаясь их выбросить. А держать в доме оригинальную рекламу фабрики – значило всегда помнить о ее товаре и повторять покупку в надежде найти там новый подобный сувенир. Позже эта абрикосовская идея была использована в небезызвестном «киндер-сюрпризе». Большое количество рекламно-справочной информации об изделиях Товарищества Абрикосовых размещалось на различных предметах массового употребления: календарях, железнодорожных расписаниях, театральных афишах. Кроме того, в Хамовниках был построен специальный цех, где под руководством зятя Алексея Ивановича, художника М. Ф. Шемякина, создавались живописные «бонбоньерки» из металла и дерева, обтянутые китайским шелком.

Когда у Товарищества появились свои фирменные магазины, оригинальные рекламные акции стали проводиться и на месте продаж. Например, однажды в газетах появилось сообщение о том, что в одном из абрикосовских заведений продавщицами работают только блондинки, а в другом – только брюнетки. Обыватели немедленно отправились проверять, так ли это на самом деле, и... конечно же, не могли удержаться от покупки.

К концу XIX в. Товарищество «А. И. Абрикосов и сыновья» достигло внушительных объемов производства: 53 тыс. пудов конфет и карамели, 45 тыс. пудов варенья на 1,5 млн рублей в год. Миллионные обороты давала торговля. Для реализации своей продукции фирма создала большую сеть розничных магазинов в Москве, Санкт-Петербурге, Одессе и других городах, а также имела оптовых представителей во многих регионах страны. К тому времени на абрикосовской фабрике работало уже 1,9 тыс. человек, а изготавливаемая продукция не раз удостоивалась высших призов на всероссийских выставках и дважды получала право изображения Государственного герба на этикетках и упаковках.

В 1899 г. Алексею Ивановичу Абрикосову было присвоено звание Поставщика двора Его Императорского Величества, а за личные заслуги в организации первого кондитерского фабричного предприятия в России он был удостоен титула потомственного почетного гражданина Москвы. Кроме того, крестьянский сын был пожалован в действительные статские советники, что соответствовало по Табели о рангах генеральскому чину и автоматически возводило в дворянское достоинство.

«Шоколадный король России» был человеком незаурядным. Он обладал предприимчивостью, организаторским талантом, за что и пользовался большим уважением среди служащих фабрики и в купеческом кругу Москвы. Придерживаясь в быту консервативных взглядов, он вместе с тем был ревностным сторонником просвещения, принимал большое участие в общественной жизни города. Обстановка в доме Абрикосовых была патриархальной. Однако это не мешало ему быть своеобразным центром научной и культурной жизни Москвы. Здесь устраивались балы, на которых бывали как знатные особы, так и простые студенты – товарищи сыновей. У Абрикосовых можно было встретить известных писателей, артистов, ученых, с некоторыми из которых они состояли даже в родстве.

Будучи матерью 22 детей, жена Абрикосова Агриппина Александровна хорошо понимала заботы и потребности работающих женщин. По ее инициативе при фабрике был открыт бесплатный детский сад, куда могли отдавать своих детей 150 матерей-работниц. Она организовала «бесплатный родильный приют и женскую лечебницу с постоянными кроватями», где были собраны лучшие в России акушеры. За год через приют проходило более двухсот рождений, а детская смертность и смерть при родах составляли здесь уникально низкую по тем временам цифру в один процент.

Многочисленное потомство Абрикосовых получило приличное по тем временам образование. Мальчики учились сначала в Москве, а потом обязательно в Европе, а девочки – в «немецкой» школе при лютеранской церкви Петра и Павла. После завершения образования их, как правило, выдавали замуж.

Родители представляли для детей живой образец семейного счастья. Они прожили вместе более пятидесяти лет, и их «золотая свадьба» стала незабываемым событием. Вот как вспоминали об этом их потомки: «В храме было парадно, везде постланы ковры, красное сукно. Алексей Иванович во фраке, Агриппина Александровна в золотом парчовом платье, все присутствующие в нарядных белых платьях. От церкви до дома дорога была устлана коврами. Агриппина Александровна, сидя в своем платье в “позолоченной” карете, все повторяла: “Я совсем как царица!..”

Далее торжества продолжались в доме юбиляров, встреча сопровождалась игрой оркестра. “Молодожены” были буквально засыпаны цветами. Первое приветствие было сделано от детей, которые поднесли родителям чеканного золота венцы, осыпанные бриллиантами, и адрес, где выражалось пожелание, чтобы эти венцы были родовыми и венчали членов фамилии Абрикосовых. Затем следовало поздравление от внучат, поднесших живописно выполненное художником М. Ф. Шемякиным родословное дерево. Далее чету приветствовали правнуки, подарившие свою огромную групповую фотографию. Потом был торжественный обед, на котором присутствовало более 150 человек, в том числе одних только близких родных – детей, внуков, невесток, зятьев, правнуков – 100 человек».

После этого незабываемого события Агриппина Александровна прожила только два года, скончавшись в 1901 г. В соответствии с ее завещанием муж передал городским властям 100 тыс. рублей на устройство в Москве бесплатного роддома. Весь жертвуемый капитал следовало употребить «на постройку зданий и оборудование приюта... Приют предназначается как для нормальных, так и для патологических родов и должен быть устроен не менее чем на 25 кроватей, причем желательно иметь отделение для послеродовых заболеваний. Приют должен именоваться “Городской бесплатный родильный приют имени Агриппины Александровны Абрикосовой” и служить для удовлетворения неимущего класса городского населения». Следует заметить, что после революции, как это ни парадоксально, он был переименован в роддом № 6 им. Крупской, и лишь в 1994 г. этому действующему и сегодня медицинскому учреждению справедливо вернули имя его основательницы.

Дружная чета Абрикосовых оставила в сердцах людей добрую память щедрой благотворительной деятельностью. Они построили психиатрическую лечебницу, участвовали в финан-

сировании перестройки здания Московской консерватории. Алексей Иванович многие годы попечительствовал и непосредственно участвовал в делах Московского учетного банка. Ежегодно он жертвовал деньги госпиталям, а также ополчению во время Крымской войны, участвовал в деятельности многих благотворительных советов, отдавая огромные суммы на нужды вдов, увечных и сирот. После кончины жены Алексей Иванович отошел от всех коммерческих и общественных дел и провел свои последние годы в кругу многочисленной семьи. Он умер 31 января 1904 г.

Последним представителем семейного кондитерского производства и торговли стал внук А. И. Абрикосова Сергей Николаевич (1873–1940). По окончании физико-математического факультета Московского университета он вступил в члены Товарищества «А. И. Абрикосов и сыновья» сначала кандидатом директора, а потом директором. При нем положение фабрики было весьма устойчивым. В 1900-е гг. ее главное предприятие состояло уже из четырех двух- и трехэтажных корпусов, а в 1916 г. вдобавок к ним было построено еще одно пятиэтажное здание. Перед революцией фабрика была оснащена современным оборудованием и имела много отделений и мастерских: фруктовое, мармеладное, бисквитное, холодильное, сушильное, шоколадную мастерскую и различные вспомогательные производства. Кроме того, Товарищество имело пирожковую мастерскую и пекарню в Москве, а также свои торгово-производственные филиалы в Москве, Петербурге, Клеве, Одессе, Ростове-на-Дону и других городах. Примерно половину производимой в них продукции до 1913 г. продавали в кредит.

Благодаря умелому руководству Сергея Николаевича фабрика год от года наращивала производство. В 1916 г. основной капитал Товарищества составлял 2 млн рублей, а в 1917 г. – он был удвоен. Управление фабрикой С. Н. Абрикосов совмещал с руководством Московским обществом фабрикантов кондитерского производства, был председателем больничной кассы для рабочих кондитерских фабрик Москвы, старостой церкви при городской богадельне Геер. В 1919 г. фабрика была национализирована большевиками (естественно, без выплаты каких-либо компенсаций владельцам), а ее 46-летний директор остался не у дел. Он уехал за границу и умер в 1940 г. в Париже.

Коммерческими делами после Октябрьского переворота по вполне понятным причинам уже не занимался ни один из потомков А. И. Абрикосова. А фабрика знаменитого предпринимателя продолжала жить своей жизнью. Правда, в ее названии уже фигурировал другой «хозяин», не имевший никакого отношения к пищевой промышленности, – Петр Бабаев, рабочий железнодорожного депо Москва-Сортировочная, погибший в борьбе с контрреволюцией в 1920 г. Под этим именем фабрики известна и по сей день. Остается надеяться, что время восстановит историческую справедливость и двухвековая история абрикосовского кондитерского дела будет продолжена под маркой его основателя.

## Алчевский Алексей Кириллович

(род. в 1835 г. – ум. в 1901 г.)



*Известный украинский горнозаводчик и финансист, купец 1-й гильдии, коммерции советник, владелец Харьковского торгового банка.*

*Создатель и глава первого в России акционерного Земельного банка, а также ряда акционерных обществ в области горнодобывающей промышленности.*

7 мая 1901 г. на перрон Варшавского вокзала Петербурга вышел пожилой седобородый мужчина в дорогом пальто с котиковым воротником. Он то и дело поглядывал на часы и волновался, казалось, в предвкушении встречи с каким-то очень важным для него человеком. Когда до приближающегося паровоза оставалось всего несколько метров, мужчина подошел к краю платформы, размашисто перекрестился и вдруг... прыгнул на рельсы. Прибывшая на место происшествия полиция узнала в погибшем Алексея Кирилловича Алчевского – хозяина Харьковского торгового и Харьковского земельного банков, основателя и главного акционера Донецко-Юрьевского металлургического и Алексеевского горнопромышленного обществ, одного из богатейших людей юга России.

Следствие показало, что харьковский банкир прибыл месяц назад в столицу для того, чтобы пробить для своих металлургических компаний госзаказ на поставку железнодорожных рельсов и испросить у министра финансов С. Ю. Витте разрешение на выпуск облигаций на 8 млн рублей под залог своих предприятий. С помощью этих мер он пытался спастись от банкротства, угроза которого нависла над ним в начале года. После того как Алчевскому было отказано во всех просьбах, он понял, что для него все кончено...

Будущий банкир и коммерции советник родился в 1835 г. в Сумах, Харьковской губернии, в зажиточной купеческой семье. Его дедом был расторопный чумаки, который возил крымскую соль не только на рынки Конотопа и Кременчуга, но и в Клев, Москву и даже добирался до Санкт-Петербурга. А отец «производил в Сумском районе значительную местную и ярмарочную торговлю бакалейными и колониальными товарами». Окончив двухклассную школу,

а затем уездное училище, Алексей Алчевский проходил университеты жизни при отцовской бакалейной лавке.

Освоив в конце 1850-х гг. азы торгового ремесла, юноша решил начать свое дело. Для этого он отправился в Харьков и открыл на Сумской улице небольшую лавку по продаже чая. Отправившись как-то по делам в Курск, он познакомился там с дочерью учителя местного уездного училища Христиной Даниловной Журавлевой, девушкой привлекательной и умной, которая обладала феноменальным голосом и неординарными музыкальными способностями. В 1862 г. молодые люди обвенчались и Алексей увез молодую жену к себе. Губернский город Харьков имел в то время не более 50 тыс. человек населения, на которое приходилось около 1,4 тыс. торговых заведений и 4,5 тыс. купцов и приказчиков. Закрепиться на здешнем рынке приезжему было не просто. Но молодой человек, твердо решивший стать бизнесменом, не собирался отступать перед трудностями. Он с энтузиазмом взялся за работу и очень скоро добился репутации преуспевающего предпринимателя.

Освоившись на новом месте, Алчевский решил организовать кредитное учреждение нового типа, призванное осуществлять краткосрочные финансовые операции, удовлетворяющие сиюминутные нужды торгового и промышленного люда. Собрав группу единомышленников, он написал устав будущего общества и в 1866 г. получил разрешение на открытие в Харькове одного из первых в стране Обществ взаимного кредита. На его основе спустя полтора года родился Харьковский торговый банк – второй в Российской империи банк коммерческого кредита. Характерной чертой этого учреждения был выдвинутый Алчевским новый принцип – банк строился на акционерных началах, освобождающих его клиентов от взаимного ручательства и ответственности за убытки, – эта ответственность переносилась на акционерный капитал. Некоторые исследователи отдают Алчевскому приоритет «первооткрывателя» подобных учреждений, поскольку его банк впервые был создан на частной основе, а не при содействии казны.

Почти одновременно, в 1869–1870 гг., по проекту устава, написанному Алчевским, в Харькове было учреждено Второе общество взаимного кредита, предназначавшееся для финансирования бизнеса мелких торговцев и промышленников. В управлении делами этих учреждений Алексей Кириллович долгие годы принимал не только активнейшее участие, но и занимал главенствующее положение.

И так 30-летний купец 1-й гильдии стал банкиром. Эту перемену рода деятельности Алексея Кирилловича современники объясняли тем, что он совершенно не походил на «классического купца». По своей натуре и взглядам на жизнь Алчевский больше напоминал европейского бизнесмена. Кроме того, накопление богатства не составляло смысл его существования. Деньги были нужны ему, чтобы созидать что-то новое, интересное ему лично и полезное для родной земли и людей, ее населяющих.

Именно по этой причине Алчевский задумал следующее грандиозное дело, способное принести существенную пользу обществу. Молодой банкир обратил внимание на то, что за 10 лет после отмены крепостного права местные землевладельцы стали владеть жалким существованием. Они не имели возможности закладывать принадлежащие им имения на нормальных условиях. Ростовщики, которых в то время в стране развелось предостаточно, брали с любого кредита немислимые 15–20 % годовых. Этому беспределу нужно было положить конец, и сделал это Алексей Кириллович.

В первых числах сентября 1871 г. А. К. Алчевский открыл в Харькове Земельный банк, учредителями которого стали профессор-экономист И. В. Вернадский, землевладелец А. Ф. Бантыш, купец 1-й гильдии Ф. И. Добрынин и другие состоятельные люди города и губернии. Земельный стал первым и некоторое время единственным в тогдашней России банком ипотечного кредита – он ссужал деньги под залог земли, а также сельской или городской недвижимости. Основной его особенностью была долгосрочность кредита. Кроме того, залладное имуще-

ство оставалось в руках должника, который, уплачивая проценты или погашая долг, продолжал эксплуатировать это имущество.

Земельный банк нанес сокрушительный удар по ростовщикам, выдавая кредиты всего лишь под 7,5 % годовых, «считая в том числе и амортизацию долга». Поэтому и потянулись за помощью в Харьков многие тысячи земледельцев не только Слобожанщины и Войска Донского, но и Курской, Черниговской и других губерний Российской империи. Примеру Алчевского вскоре последовали другие финансисты – через полтора года после открытия этого банка в стране возникло 11 таких же финансовых учреждений. Алексей Кириллович стал видным банковским авторитетом, с которым часто общались министры финансов тех лет – Н. Х. Бунге, И. А. Вышнеградский, С. Ю. Витте...

В середине 1870-х гг. он стал богатым человеком, состояние которого оценивалось в 3–4 млн рублей. Любой другой человек, добившись таких успехов в бизнесе мог спокойно остановиться на достигнутом, но только не Алчевский. Приняв попутно деятельное участие в основании еще двух харьковских банков – Общества взаимного кредита приказчиков и Общества взаимного кредита горнопромышленников юга России, предприниматель энергично взялся за новые дела, на этот раз производственного характера.

Зная о том, что французские капиталисты потеряли на разведке угля в Кураховке 25 млн франков, он не побоялся вложить средства в создание угледобывающей промышленности Донбасса. Сначала в очень скромных размерах, а потом все более увеличивая затраты, Алчевский стал заниматься разведочными работами и разработкой каменного угля в Бахмутском и Славяносербском уездах, а также в области Войска Донского. В 1875 г. он организовал акционерное Алексеевское горнопромышленное общество, целью которого была разработка угольных залежей на землях, находящихся близ только что построенной ветки Луганск – Дебальцево Екатеринбургской железной дороги. Здесь когда-то были поместья И. И. Гладкова, И. Н. Жилло, братьев Родаковых, князя А. С. Долгорукова. Заложенные в Харьковский земельный банк, через год они были выкуплены Алексеевским обществом, то есть А. К. Алчевским.

Скромное «дело» с ничтожной производительностью в 700 тыс. пудов в год ко времени трагической кончины бизнесмена, разрослось в громадное предприятие с шестью миллионами основного капитала и с производительностью до 60 млн пудов угля и кокса в год.

Наступившая в начале 1890-х гг. эра так называемого промышленного пробуждения России, выразившегося в небывалом подъеме металлургической промышленности, застала Алексея Кирилловича в первых рядах организаторов нового производства. В 1895 г. Алчевский с энтузиазмом взялся за совершенно новый для себя проект, ради которого готов был поставить на карту все. Своим близким и единомышленникам он говорил: «Завод металлургический надумал ладить на европейский образец. Донбасс – самое подходящее для такого предприятия место. У меня там помимо капитальных шахт и кокс свой имеется – возле станции Юрьевка, как вы знаете, наши печи работают. К тому же Екатеринбургская железная дорога, близ которой мы обосновались, позволяет недорого доставлять марганец из Никополя и богатую железом руду из Кривого Рога. Думаю, дело получится хорошее и прибыльное».

Друзья стали было возражать, говоря ему, что в Донбассе уже есть три металлургических завода – Юзовский, Петровский и Дружковский. На что предприниматель парировал: «Во-первых, металлургических заводов не бывает ни много, ни мало, а всегда столько, сколько нужно для нужд экономики. Во-вторых, все перечисленные заводы “сидят на рельсах” – выполняют только правительственные заказы на поставку проката для строительства железных дорог... А в это время рынок исходит криком: дайте частному делу уголок, швеллер, балки и другие изделия так называемого сортового проката! Вот мы и заполним эту нишу, чтобы частная инициатива не глхла, а мощно двигала вперед технический прогресс».

В результате усилий харьковского банкира в 1895 г. было основано Донецко-Юрьевское металлургическое общество (ДЮМО), которому суждено было стать последним и самым

любимым детищем Алексея Кирилловича. На северо-востоке Донбасса, возле железнодорожной станции Юрьевка Екатерининской железной дороги (теперь станция Коммунарск) и села Васильевка закипела работа. Тысячи людей вгрызались в донецкую степь кайлами и лопатами, а из Германии и Бельгии в то время сюда прибывало оборудование, приезжали специалисты. Первая доменная печь была задута уже 26 мая следующего года, что стало днем рождения не только завода ДЮМО, но и нынешнего Алчевского металлургического комбината. Во второй половине года вступили в строй вторая доменная и первая мартеновская печь. За этот 1896 г. завод выплавил 1,9 млн пудов чугуна и более 500 тыс. пудов стали.

Предприятие Донецко-Юрьевского металлургического общества стремительно набирало обороты. Спустя 10 лет здесь уже давали продукцию четыре домны, столько же мартеновских печей, три конвертора и девять прокатных станов. Они предлагали рынку чугун всех сортов, круглое, квадратное, полосовое, шинное и обручное железо, а также листовое и кровельное железо, железо для жнеек и плугов, двутавровые балки, швеллеры, оси экипажные и т. д. Работало на заводе почти 3,5 тыс. человек.

Одновременно с ДЮМО было основано Общество «Русский Провиданс» в Мариуполе. Устройству этого завода Алчевский уделял особое внимание, справедливо полагая, что в будущем он должен приобрести значение мирового уровня. К этому его обязывало приморское месторасположение города, гарантировавшее заводу дешевые морские фрахты, возможность конкурировать и отправлять свои изделия во все концы света.

Середина 1890-х гг. была временем удач и покорений самых высоких вершин: отлично шли дела в Алексеевском горнопромышленном обществе, на металлургических заводах и в банках Алчевского. Именно в этот период он заказал ведущему в ту пору архитектору Харькова А. Н. Бекетову проекты новых помещений Земельного и Торгового банков, на сооружение которых бизнесмен затратил 1,2 млн рублей. Здания эти и поныне являются украшением столицы Слобожанщины.

Известен предприниматель Алчевский и своим меценатством. Он финансировал основанную его женой Христиной воскресную школу в Харькове и построил для нее собственное здание в Мироносицком переулке – ныне Совнаркомовская улица, 9. Школа работала до 1919 г., после чего в том же доме была открыта вечерняя школа рабочей молодежи. Теперь в нем располагается выставочный зал городского Художественного музея. В Алексеевке им была построена сельская школа, в которой 7 лет работал известный украинский писатель и ученый Б. Д. Гринченко.

Кроме того, А. К. Алчевский спонсировал Общество грамотности, а также помогал своей жене открыть в Харькове первую общественную библиотеку (ныне Государственная научная библиотека им. В. Г. Короленко). При его участии в 1892 г. в Сумах была организована городская библиотека с «кабинетом для чтения». Он профинансировал открытие в 1899 г. первого в мире памятника Тарасу Шевченко и собирался передать городу часть своей усадьбы, где он был установлен.

Казалось, ничто не предвещало беды дому Алчевских и бизнесу его хозяина. Но в конце XIX столетия к России стал приближаться экономический кризис, который уже охватил европейские страны. Алексей Кириллович хорошо понимал, что его последствия ударят не только по заводу и шахтам, но и не обойдут стороной банки. Готовясь достойно встретить тяжелые времена и стремясь обойтись по возможности малыми потерями, Алчевский, что называется, до последнего не сворачивал производство. Даже большевик К. Е. Ворошилов в своих воспоминаниях признавал: «Следует сказать, что завод ДЮМО был в то время как бы островком в бушующем океане экономического кризиса – здесь продолжали плавить чугун и сталь, выпускать разноразмерный прокат, хотя повсюду производство сворачивалось. Правда, в отличие от предыдущих лет продукция не находила сбыта... Но рабочих не увольняли. И именно поэтому здесь не чувствовались в полной мере те бедствия, которые уже катились по всей России».



В этой ситуации Алчевский решил обратиться за помощью к правительству. Перед отъездом в столицу пошутил: «Поездки в сановный Петербург можно сравнить разве что с летописными поездками русских князей в Орду, где могут и грамотой одарить, а могут и головы лишить...» Его проект преодоления кризиса не представлял собой ничего незаконного или невозможного. Предприниматель просил разрешить ему дополнительный выпуск облигационного займа, что позволило бы превратить краткосрочные долги ДЮМО и Алексеевского горнопромышленного общества в долгосрочные. Кроме того, он просил обеспечить госзаказом Донецко-Юрьевский завод на равных основаниях со всеми другими частными предприятиями.

Однако произошло совершенно непредвиденное: правительство отдало контракты тем заводчикам, которые и раньше на них обогащались, причем цены соглашений были заведомо не выгодны казне. А заводу, который брался исполнить заказ на конкурсной основе, было отказано на том основании, что он ранее не состоял в числе казенных поставщиков. По соображениям столь же «логичным и основательным», но уже без всяких мотивов, Донецко-Юрьевскому обществу было отказано в выпуске второго облигационного займа, тогда как Брянское общество перед этим получило право даже на четвертый выпуск. Возможно, ответ этой загадки следует искать в том обстоятельстве, что Общество Алчевского было единственным крупным металлургическим предприятием Юга, основанным без участия иностранного капитала.

Хлопоты о разрешении облигационного займа и заказов продолжались не день и не два. Нужна была энергия Алчевского, чтобы пройти до конца эту волокиту. Но за его спиной стояли материальные интересы нескольких десятков тысяч людей, а гибель одного из предприятий непременно повлекла бы за собой и банкротство остальных. Эти обстоятельства заставляли Алексея Кирилловича настойчиво обивать пороги министерства финансов и добиваться положительного решения. Узнав о том, в какую ситуацию попал знаменитый бизнесмен, к нему тут же обратились бельгийские промышленники. Они просили продать принадлежащие ему 10 тыс. акций Алексеевского горнопромышленного общества по 2 тыс. рублей за каждую (при номинальной стоимости 500 рублей). Согласившись с этим предложением, Алчевский мог получить 20 млн рублей, покрыть все задолженности и еще остаться в прибыли. Однако 66-летний харьковский предприниматель, ни минуты не раздумывая, отказался от этой выгодной сделки. Это решение он мотивировал нежеланием передавать свое дело в руки иностранцев, а также сказал: «Что же будут делать и чем будут заниматься мои сыновья, неужели станут тунеядцами-купонщиками? Нет, на это я не могу согласиться».

Алексей Кириллович неразрывно связал свою личную участь и все свое состояние с бизнесом, который был им устроен и выпестован. Последний и окончательный отказ чиновников он получил 4 мая 1901 г., а через 3 дня его уже не было в живых... И все же даже сегодня нет ответа на вопрос, что толкнуло этого сильного человека под колеса поезда. А. К. Алчевский оставил своим наследникам 15 млн долга, но парадоксальность ситуации заключается в том, что совокупная курсовая стоимость акций его предприятий на тот момент составляла почти 18 млн рублей. Следовательно, называть предпринимателя несостоятельным не было никаких оснований.

Сразу после его смерти Харьковский торговый банк был объявлен банкротом и закрыт, первый в России частный ипотечный Земельный банк был передан московским бизнесменам Рябушинским, а промышленные предприятия Алчевского стали собственностью государства. После смены собственника Харьковский земельный банк весьма быстро получил льготный правительственный кредит в 6 млн рублей, которого не мог добиться его прежний хозяин. Уже к середине 1902 г. банк полностью вышел из кризиса и возобновил полноценную работу.

В память об основателе металлургического завода ДЮМО железнодорожная станция Юрьевка по ходатайству российских промышленников была переименована в 1903 г. в станцию Алчевское. От станции получил название и заводской поселок, превратившийся впоследствии в город, название которого несколько раз менялось. С 1931 г. он был Ворошиловском –

в честь начинавшего здесь свою революционную деятельность большевистского функционера, в 1950-е гг. именовался то Алчевском, то Ворошиловском, а в 1961–1991 гг. – Коммунарском. В декабре 1991 г. на городском референдуме население высказалось за возвращение городу старого названия – Алчевск. Это решение отразило не только заслуги предпринимателя перед украинским народом, но и подвижничество членов его семьи – видных деятелей национальной культуры.

Жена Алчевского, Христина Даниловна (1841–1920), по праву считается выдающимся украинским педагогом-просветителем. Она прославилась как организатор знаменитых воскресных школ, соавтор библиографического 3-томного труда «Что читать народу?» и основоположник методики обучения грамоте взрослых. Не одну яркую страницу в истории отечественной культуры вписали дети Алчевских. Григорий (1866–1920) известен как педагог-вокалист и композитор, Иван (1876–1917) – певец с мировым именем, один из самых выдающихся представителей украинской и русской музыкальной культуры, Христина (1882–1931) – украинская поэтесса, переводчик и педагог.

Современный Алчевск – крупный промышленный и культурный центр Луганщины, в котором по-прежнему развита металлургическая и коксохимическая отрасли промышленности. Здесь же находится и Открытое акционерное общество «Алчевский металлургический комбинат» – одно из крупнейших предприятий Украины, которое в нынешнем названии сохранило память о своем основателе – талантливом предпринимателе Алексее Кирилловиче Алчевском.

## Бенц Карл Фридрих

(род. в 1844 г. – ум. в 1929 г.)



*Немецкий изобретатель и предприниматель, один из пионеров автомобилестроения.*

В феврале 1986 г. после реставрации открыл свои двери Штутгартский музей старейшей автомобильной фабрики мира «Мерседес-Бенц», где хранятся уникальные экспонаты. Основа нынешнего музейного собрания была заложена на заре автомобильной эры. Уже тогда в компаниях «Даймлер-моторен» и «Бенц» сохраняли экземпляры оригинальных моделей, родившихся в результате конструкторских экспериментов и патентных исследований. Это не просто выставка истории автомобилей. Здесь витает дух изобретательства, во всем видны стремления к совершенству решений, творческая одаренность – все, что является визитной карточкой фирмы. Каждый, кто осмотрел выставку, чувствует, что «Мерседес-Бенц», как сегодня, так и в будущем, будет представлять собой образец предпринимательства.

Основатель знаменитой компании Карл Бенц родился 25 ноября 1844 г. в Карлсруэ. Спустя 2 года в катастрофе трагически погиб его отец, Ганс Георг Бенц, который работал машинистом локомотива. О подробностях смерти отца Карл узнал гораздо позднее со слов матери, Жозефины Вайян. Уже будучи пожилым человеком, он с большой любовью и уважением вспоминал о своей матери: «Лишь герою по плечу было справиться с той тяжелой участью, которая постигла нас после смерти отца, и эта мужественная женщина справилась. Мама отдала все, даже свое скромное состояние, лишь для того, чтобы дать мне хорошее воспитание и образование, она жила только мной, всецело».

С детских лет у Карла стала проявляться склонность к технике. Особенно ему нравились паровозы, что часто вызывало чувство страха у фрау Жозефины. Она боялась за жизнь сына, а поэтому решила, что лучше всего будет подготовить его к профессии служащего. В гимназии мальчик проявил способности к физике и химии, увлекся фотографированием. Позже Бенц вспоминал о том, что именно фотографией он заработал первые в своей жизни деньги. Радость доставлял и ремонт часов. Для подобных работ мать предоставила в его распоряжение маленькую каморку под крышей, которая стала первой мастерской Карла.

В сентябре 1860 г. юноша сдал экзамен на право поступления в Политехническую школу Карлсруэ, славившуюся своими механическими мастерскими. Отдельные движущие механизмы, созданные благодаря великолепному педагогическому мастерству учителей и незаурядным способностям учеников, представляли собой подлинные шедевры техники и часто появлялись на технических выставках. В годы учебы в школе именно механика больше всего привлекала молодого Бенца. Эти занятия заложили фундамент для всей его последующей творческой деятельности.

Формально образование Карла завершилось 9 июля 1864 г., когда он получил документ, удостоверяющий окончание «двухгодичных курсов математического класса и школы машиностроения». Но чтобы перейти к профессиональной деятельности, нужно было еще поработать учеником на фабрике. Более двух лет проработал Бенц на паровозостроительном заводе. В своих воспоминаниях он писал: «Здесь я самым серьезным образом познал смысл выражения “люби дело – мастером будешь”, когда 12 часов подряд сверлил и шлифовал в полумраке». Но подобная работа не способствовала его профессиональному росту, поэтому в конце сентября 1866 г. Карл ушел с завода.

Затем Бенц два года работал чертежником на заводе в Мангейме, а потом переехал в Пфорцхайм и еще три года проработал на металлургическом и машиностроительном заводах братьев Бенкизер. Здесь молодой инженер встретил 20-летнюю дочь владельца строительной фирмы Берту Рингер, которая стала путеводной звездой всей его жизни. Как он написал однажды, «счастье снова и снова придавало мне новую энергию, как вторая пружина, необходимая в творческой борьбе против постоянно возникающих препятствий». На первый план выступили заботы о достаточных средствах к существованию и собственном доме.

По окончании франко-прусской войны экономика страны несколько оживилась. Карл решил, что выгоднее всего для него будет снова поселиться в Мангейме, который он достаточно хорошо знал, и открыть там собственное дело. Но для того ему не хватало средств, поэтому он объединился с механиком Риттером, и в августе 1871 г. оба партнера взяли в совместное владение участок земли вместе с деревянным сараем. Новое предприятие получило название: «Механическая мастерская Карла Бенца и Августа Риттера».

Однако нового товарища Карла предприятие интересовало исключительно в смысле финансового успеха, достижение же каких бы то ни было творческих целей его не волновало, а риск, связанный с налаживанием производства, откровенно пугал. Поэтому очень скоро, когда начались затруднения с выплатой денег за оборудование, между партнерами дело дошло до конфликтов. Здесь Бенца выручила невеста, которая упросила отца выдать ей приданое. В июле 1872 г. молодые люди вступили в брак, Карл вернул Риттеру его вклад, и с 1 августа 1872 г. механическая мастерская со всем имуществом перешла в единоличное владение Бенца.

Теперь его предприятие имело громкое название «Чугунолитейный завод и механическая мастерская». Бенц надеялся получать постоянные заказы на предметы первой необходимости, используемые в строительстве. В проспекте, где его фирма фигурировала как «Завод по производству машин для обработки листового железа», предлагались станки для сварки круговых швов, вальцевания проволоки, хомуты для подвески труб. Поначалу предприятие давало молодой семье возможность скромного существования, но вскоре стало испытывать серьезные затруднения, так как начался биржевой кризис.

Выйти из тяжелого положения помог коллега Карла по совместной работе у Бенкизеров, выдавший приятелю авансом 2 тыс. марок. Этой суммой было профинансировано строительство гидравлических прессов для производства табака и помещений для его последующего хранения. Но ожидаемых прибылей новое дело не принесло. В 1877 г. Карлу предстояло вернуть долг вместе с процентами. Супруги чувствовали, что их может спасти только нечто исключительное, что-нибудь такое, что произвело бы настоящий переворот в промышленности, и причем в масштабах всей страны. Для Карла Бенца это был период мобилизации всех

его творческих сил. Молодой предприниматель решил заняться созданием двигателя и изучал все, что удавалось найти по этому вопросу.

Как раз в это время Николаус Отто получил патент на газовый четырехтактный двигатель, революционный для техники моторостроения. Бенц оказался первым, кто сумел успешно реализовать новое изобретение. Созданный им мотор отличался отдельными поршнями для газа и воздуха. Тем самым Карлу удалось избежать опасности взрыва, потенциально существующей из-за возможности возгорания смеси в поршне. В этот период его идеи невероятно быстро находили свое воплощение в проектах. Открытия следовали одно за другим. В последнюю ночь 1879 г. двухтактный двигатель Бенца был собран и протестирован на стенде.

В апреле 1881 г. Бенц заключил договор с коммерсантом Отто Шмуком, согласно которому Карл Бенц, «настоящий владелец завода газовых двигателей в Мангейме» (на самом деле завода еще не было), предоставлял партнеру полные права в расчете на то, что их предприятие будет быстро и успешно развиваться. И оно не только заработало, но и принесло быстрый успех. Уже в начале следующего года, благодаря значительному расширению производства, в заводской кассе было 30 тыс. марок. Банк убедил Бенца в необходимости создания акционерного общества, которое и было учреждено в октябре 1882 г. Капитал девяти акционеров составлял 100 тыс. марок, а дело, которое до этого вел Карл, было оценено в 45 тыс. марок.

Однако вскоре между компаньонами начались трения. Толчком к этому послужила постоянная опека одного из членов наблюдательного совета, который «как специалист» стал вмешиваться в незначительные технические вопросы. Бенц не был готов к бесконечным выяснениям отношений, поэтому спустя три месяца после основания акционерного общества «Завода газовых двигателей в Мангейме» он потребовал разорвать условия договора. Выйдя из общества, Карл понес большие убытки, лишившись оборудования своей мастерской. Он не мог распоряжаться и самой мастерской, так как по договору с прежними партнерами она перешла чугунолитейному заводу. Но доверия в деловых кругах Бенц не лишился, неизменной осталась и его вера в дело всей жизни.

К этому времени у супругов Бенц было уже четверо детей – Ойген, Рихард, Клара и Тильде. Позже – 16 марта 1890 г. – родилась дочь Элен. Но, несмотря на все заботы, семья всегда была для Карла источником новых сил. Да и фрау Берта прекрасно понимала и во всем поддерживала мужа. Вскоре Бенц познакомился с коммерсантом Максом Розе и инженером Фридрихом Эслингером. Оба предпринимателя, узнав о трудностях своего нового товарища и имея достаточный опыт в коммерческой деятельности, увидели для себя возможность совместной с Бенцем работы в области моторостроения.

Осенью 1883 г. партнеры основали торговое общество открытого типа «Бенц и К<sup>о</sup>, Рейнский завод газовых двигателей в Мангейме». В учредительном договоре была названа цель основания общества: «Производство двигателей внутреннего сгорания по планам Карла Бенца». Эслингер должен был предоставить необходимые средства для организации производства, в обязанности Розе вменялось обеспечение сбыта продукции.

Первым делом были получены авторские свидетельства во Франции и США на двигатель Бенца. Уже в 1884 г. стали поступать первые благодарственные письма покупателей, которые убедили компаньонов в правильности избранного пути. Вскоре мастерские достигли предела своих возможностей. Поэтому в невероятно короткий срок был построен новый завод, на котором работало около 40 сотрудников.

Успехи в моторостроении все больше убеждали Карла в том, что уже настало время заняться производством автомобилей, хотя он все еще не мог заинтересовать этим своих компаньонов. Однако в 1886 г. королевское патентное бюро в Берлине выдало мангеймскому фабриканту Карлу Бенцу «свидетельство о рождении» первого в мире автомобиля, трехколесного, скорее напоминающего коляску. Патент имел обычный пятизначный регистрационный номер

37435. В то время никто не мог представить, что это начало новой эры – эры автомобилестроения.

В сентябре 1888 г. на выставке в Мюнхене была представлена вторая самоходная коляска Бенца, которая привлекла внимание широкой общественности. Ее стоимость, составлявшая всего 2 тыс. марок, была сознательно занижена. Это обстоятельство свидетельствовало о стремлении Бенца добиться успеха в сбыте своих изделий. Был выпущен и первый рекламный проспект автомобиля. В нем обыгрывались преимущества машин с запатентованными двигателями. Машина подавалась как удобное средство передвижения, способное преодолевать небольшие подъемы и развивать скорость 16 км/час. Учитывались и расходы на использование машины – 30 пфеннигов в час. То обстоятельство, что не нашлось ни одного покупателя даже после такой рекламы, очень сильно разочаровало Бенца, но все же он не пал духом.

После выставки уверенность Розе и Эслингера в правильности выбранного пути уступила место сомнениям. Старший сын Бенца Ойген рассказывал, что Розе заявил однажды: «Господин Бенц, мы заработали достаточно денег, но теперь забудьте о своих автомобилях, иначе вы снова потеряете все». Но чем больше росла неуверенность относительно будущего развития фирмы у Розе и Эслингера, тем меньше сомнений оставалось у Карла. Так и не придя к единому мнению, компаньоны расстались.

В мае 1890 г. их место заняли коммерсанты Фридрих фон Фишер и Юлиус Ганс. У обоих был большой опыт работы за рубежом: Фишер работал в Японии, Ганс во Франции. Поскольку новые партнеры взяли на себя коммерческую организацию и сбыт, Бенц мог все свое внимание уделять машине. Наряду с этим значительно расширилась программа выпуска двигателей. К газовым моторам прибавились новые типы бензиновых двигателей.

С весны 1891 г. начались первые испытания четырехколесного автомобиля, а зимой работа уже была закончена. В феврале 1893 г. Бенц получил патент на управление машиной с цепной передачей, установленной касательно колесам. Тем самым был сделан еще один шаг к совершенно новой форме автомобиля. Новое изобретение получило название «Виктория» – от чувства радости по поводу одержанной победы.

В то время как в США братья Дюре только собирались создать свой первый автомобиль, а Генри Форд начал работу над своим первым образцом, Бенц уже организовал в Мангейме выпуск первой серии автомобилей.

Помощник Бенца, а затем и коммерческий директор, Йозеф Брехт, советовал строить по возможности дешевые и легкие автомобили. В апреле 1894 г. завод начал поставки модели «Вело», упрощенной конструкции «Виктории». Таким образом, Бенц нашел удобный и экономически выгодный способ перейти от одного типа машин к другому. К тому же «Вело» стал первым автомобилем постоянного серийного производства. Уже в следующем году на суд потребителей были представлены модели «Визави», «Фаэтон», «Брик». Среди них был и восьмиместный «Ландо» – прообраз первого автобуса. В 1895 г. два «Ландо» открыли первую линию автобусного сообщения между городами Зиген, Нетфен и Дойц.

В том же году 49 автомобилей и 19 двигателей Бенца были проданы в Париже. Спустя много лет предприниматель заметил, что первоначально его «дитя» на родине нашло лишь непонимание, тогда как французская чужбина превратилась для него в отчизну с плодотворной почвой. Бизнес постоянно расширялся. Если в 1895 г. поставки за рубеж составили 135 машин, то в 1898 г. их стало уже 434. Поставки во Францию достигли в 1898 г. своего наивысшего показателя, но затем стали заметно снижаться, поскольку существенно вырос сбыт в Германии и в других зарубежных странах. Торговые организации, руководимые Гансом, уже располагали широкой торговой сетью и представительствами в Берлине, Крефельде, Дрездене, Вене, Базеле, Нюмвегене, Брюсселе, Милане, Париже, Лондоне, Петербурге, Москве, Буэнос-Айресе, Сингапуре, Мехико и Капштадте.

К уже зарекомендовавшим себя типам машин в 1897 г. присоединились новые: «Дас-Э-Дас», «Милорд», «Дак», «Идеал», «Спиди». К концу 1899 г. Бенц выпустил двухтысячный автомобиль. Он достиг самых высоких производственных показателей – 572 единицы в год – и занял первое место в мире среди автопроизводителей.

В 1899 г. серьезно заболел Фридрих фон Фишер, которому фирма многим была обязана. Он предложил своим партнерам превратить предприятие в акционерное общество, чтобы сделать его независимым от деятельности одного лица. Предложение было принято. После реорганизации фирма стала называться «Бенц и К°», а среди ее основателей вновь появился Макс Розе. Акционерный капитал составил 3 млн марок. Членами правления были избраны Карл Бенц и Юлиус Ганс.

В это время в Европе возрос интерес к скоростным автогонкам. Бенц не сразу стал принимать в них участие, но хорошо понимал, что именно такие соревнования могут стать необходимым испытанием надежности и экономичности созданных машин. Автоспорт привлекал к себе все большее число поклонников. Мощность и скорость стали основными показателями марки автомобиля. По прошествии нескольких лет участие машин Бенца на всех турнирах вошло в традицию, а его достижения получили широкое признание.

Тем временем в автомобилестроении назревал производственный кризис. Годовой выпуск заводов Бенца, достигший в 1900 г. шестисот автомобилей, резко сократился, в 1901 г. их было построено в два раза меньше. После нескольких тяжелых лет снова начался подъем производства, а вместе с ним вернулось и прежнее ведущее положение фирмы Бенца. Появились новые типы легковых автомобилей, автобусов, гоночных машин. Успешно развивалось производство грузовых автомобилей и фургонов.

Сам же хозяин фирмы в апреле 1903 г. удалился на заслуженный отдых. Правда, долго усидеть без дела Карл не смог. Уже в следующем году он вошел в наблюдательный совет фирмы «Бенц и К°» и включился в производственный процесс. За время его отсутствия в фирме произошли большие изменения, связанные не только с техническим развитием, но и с экономическим ростом. Убедившись, что компания, которой он отдал лучшие годы своей жизни, прочно стоит на ногах, бизнесмен мог позволить себе чаще бывать с семьей.

Знаменитый изобретатель стал уделять гораздо больше внимания сыновьям, которые в течение многих лет были ему верными помощниками: Ойген руководил моторостроением на заводе в Мангейме, а Рихард занимался конструированием автомобилей. После некоторых колебаний было решено открыть новое предприятие «К. Бенц и сыновья, Ладенбург», на котором уже с лета 1906 г. приступили к выпуску моторов и автомобилей. Само собой разумеется, речь не шла о конкуренции новой фирмы с заводом в Мангейме. Благодаря доброму имени и первоклассному качеству работы продукция компании стала вскоре пользоваться всеобщим признанием. Но после потрясений военного и послевоенного времени завод так сильно пострадал, что должен был перепрофилироваться лишь на выпуск запасных частей для автомобилей.

Самым волнующим и самым значительным событием в жизни Карла Бенца было слияние его фирмы с компанией Готлиба Даймлера. Концерн, объединивший «Бенц и К°» с обществом двигателей Даймлера, был создан в 1924 г. Через два года произошло преобразование новой фирмы в акционерное общество «Даймлер-Бенц».

Сразу после слияния акционерное общество «Даймлер-Бенц» предложило к продаже два новых автомобиля среднего класса с бескомпрессорными 6-цилиндровыми двигателями. Они получили типовое обозначение «Штутгарт» и «Мангейм». Наряду с этими моделями малой грузоподъемности был продемонстрирован лимузин повышенной комфортности: тип «Нюрнберг».

С 1926 г. все автомобили этой компании носят двойное название «Мерседес-Бенц», которое является торговой маркой для всех ее изделий. История возникновения легендарного имени такова. Весной 1899 г. торговый агент Эмиль Йеллинек на автомобиле фирмы Дайм-

лера, оборудованном мощным 4-цилиндровым двигателем, выиграл гонку Ницца – Магажон – Ницца. Так как в те времена было особенно модно участвовать в соревнованиях под псевдонимом, он записался в стартовом листе под именем своей девятилетней дочери Мерседес.

В следующем году фирма «Даймлер-моторен» улучшила концепцию автомобиля-победителя – мощность двигателя и расстояние между колесами увеличили, а центр тяжести опустили ниже. Йеллинек был в восторге от этой новой конструкции и заказал фирме 36 автомобилей на общую сумму 550 тыс. золотых марок. Вместе с тем, торговый агент оговорил такой большой заказ двумя условиями. Он вытребовал себе права монопольной продажи этой модели в Австрии, Венгрии, Франции и Америке. А также добился того, что автомобиль стал называться по имени его дочери: «Мерседес». Обозначение прижилось, и вскоре «Даймлер-моторен» дало его всем своим автомобилям. В 1902 г. это название было юридически защищено и началась эра «Мерседес».

Спустя 9 лет популярная торговая марка для продукции Общества «Даймлер-моторен» получила дополнение в виде трехконечной звезды. Затем сохранившаяся до сегодняшнего дня звезда была скомбинирована с именем нового партнера – концерна «Бенц» – и дополнена окантовкой из лавра.

В ноябре 1924 г. Карлу Бенцу исполнилось 80 лет. Несмотря на возраст, юбиляр чувствовал себя прекрасно. Чуть позже в своем дневнике он написал: «Да, в такие дни воспоминания звонят во все колокола... Борясь против устаревших предрассудков, я слишком долго стоял на передовой линии огня, чтобы обращать внимание на внешние почести и знаки отличия. Кто, как и я, шел своим путем, несмотря на бури и непогоду, кто начинал службу с низших должностей, тот по-настоящему понимает радости и горести рабочих, совсем не так, как те, кто о нищете и заботах бедных слоев населения знает только понаслышке. Верность за верность – один из самых важных моих принципов...»

Зима 1929 г. в Германии была исключительно суровой и принесла людям немало хлопот. Весной Карл Бенц заболел тяжелой формой бронхита и поэтому не смог участвовать в празднествах, посвященных своему 85-летию. В это время Рейнский автоклуб Мангейма, один из старейших клубов страны, объявил о специальном марше в честь патриарха автомобилестроения. Под лозунгом «Чтите своих Мастеров» по улицам торжественным строем проследовал нескончаемый ряд машин, из окон домов их радостно приветствовали жители города. Тяжело больному супругу фрау Берта передала лавровый венок, которым устроители мероприятия отметили заслуги мэтра.

Спустя несколько дней, 4 апреля 1929 г., Карл Бенц умер. Его бывший дом в Ладенбурге превратился в музей. Там же до сих пор находится офис учрежденного им акционерного общества «Даймлер-Бенц».

Сегодня концерн «Даймлер-Бенц АГ» – не только крупнейшее предприятие Германии, но и одна из наиболее известных международных фирм. Со времени своего основания сфера деятельности компании расширилась, в его состав вошли новые участники, а заводы и филиалы теперь разбросаны по всему земному шару. Эмблема концерна – трехлучевая звезда – известна на всех континентах. Ее впервые изобразил еще в 1880 г. на стене своего дома Готлиб Даймлер. Изначально она символизировала применение его двигателей на суше, воде и в воздухе. Автор звезды сопроводил рисунок пророческой фразой: «Звезда взойдет над этим местом и, надеюсь, благословит всех нас и детей наших».



## Брокар Андрей Афанасьевич

Настоящее имя – Генрих Брокар (род. в 1836 г. – ум. в 1900 г.)



*Российский парфюмерный магнат французского происхождения. Основоположник традиций русской парфюмерной школы. Основатель «Товарищества парфюмерного производства в Москве “Брокар и К°”» (ныне фабрика «Новая Заря»).*

Французский подданный Генрих Брокар был разносторонним человеком, сочетавшим в себе и удачливого бизнесмена, и великолепного химика, и даже знатока антиквариата. Однажды он подарил великой княгине Марии Александровне надушенный букет из восковых цветов, которые благодаря удачно подобранным ароматам едва можно было отличить от настоящих. В другой раз на промышленной выставке на удивление всем собравшимся он устроил грандиозный фонтан из цветочного одеколona. Предприниматель основал библиографическое общество в Москве, а также собрал уникальную коллекцию старинной мебели, бронзы и картин. К тому же этот неутомимый француз создал фабрику, которая производила великолепное мыло и духи. С тех пор прошло много лет. Россия пережила революцию, две мировые войны, стала называться Советским Союзом, потом опять Россией. А фабрика Брокара, хоть и менялась вместе со страной, однако выстояла во всех катаклизмах и процветает по сей день, правда, под другим названием – «Новая Заря».

«Некоронованный король русской парфюмерии», Генрих Брокар, появился на свет 1 августа 1836 г. в семье парижского мыловара. Атанас Брокар поначалу был виноделом, как и все его предки, но затем занялся парфюмерией, спрос на которую резко вырос в начале XIX столетия. В крохотной лавчонке на улице Шайо он производил помаду для волос, душистые масла и туалетные благовонные мыла, а также открыл секрет изготовления прозрачного и кокосового мыла.

Конкуренция в новом для него деле была настолько сильна, что Брокар-старший решил отправиться за океан, в неизбалованную хорошей парфюмерией Америку. В Филадельфии он открыл небольшую фирму, наладил бизнес, но, мучимый ностальгией, вернулся домой, оставив бизнес сыновьям – 16-летнему Александру и 14-летнему Генриху. Постепенно Генрих

накопил деловой опыт и некоторое время даже руководил фирмой, поскольку старший брат скоропостижно скончался. Затем молодой предприниматель вернулся в Париж и, посоветовавшись с отцом, решил попытать счастья на необъятном рынке России, которая была значительно ближе к любимой Франции, чем далекая Америка.

Зимой 1859 г. он прибыл в Москву и устроился лаборантом на фабрику соотечественника-парфюмера Константина Гика. Поначалу Андрей Афанасьевич (так по-русски стали именовать приезжего инженера-технолога) получал гроши, зато в последующие три года хозяин не только платил ему ежегодно 2 тыс. рублей серебром, но и обеспечивал квартиру с отоплением и освещением.

В первое время Брокер не понимал ни слова по-русски и потому был рад знакомству с бельгийцем Равэ, владельцем магазина хирургических инструментов на Никитской улице. Еще больше он обрадовался, когда увидел дочь своего нового знакомого – очаровательную Шарлотту. Шарлотта Андреевна (вообще-то отца ее звали Томасом) родилась в России, воспитывалась в одном из лучших московских пансионов и считала себя русской. Внезапно вспыхнувший роман очень быстро закончился счастливым браком, и осенью 1860 г. 24-летний Андрей Афанасьевич был уже женатым человеком.

В это же время появилось на свет и первое изобретение Брокера. Талантливый химик разработал технологию изготовления концентрированных духов и продал ее за 25 тыс. франков фирме «Рур Бертран» из знаменитого Грасса – центра парфюмерной промышленности Франции. И хотя Генриху было предложено место директора во французской фирме «Легран», он решил остаться в Москве и вложить деньги в собственное дело.

Производство парфюмерии в России было тогда в зачаточном состоянии. До Брокера предметы личной гигиены считались роскошью и, как правило, ввозились из-за рубежа. Русским коммерсантам даже в голову не приходило, что духи или мыло могут стать массовой продукцией. Если привилегированное сословие познакомилось с мылом еще при Петре I, то простому народу импортный продукт был не по карману – обходились щелоком. Щелоком мылились, стирали белье, чистили котлы и полы. Со своими задачами он справлялся, но драл кожу и немало ей вредил. Брокер решил предложить замену дорогому мылу и щелоку, ориентируясь на «бедного» покупателя – крестьян и мастеровых. По совету жены он начал с детей, кожа которых наиболее чувствительна к едкой золе. Молодой предприниматель придумал состав, не раздражающий, а смягчающий кожу ребенка, и запустил его в производство.

В возглавляемой французом лаборатории «Брокер и К<sup>о</sup>», в которую в мае 1864 г. была переоборудована одна из конюшен Теплого переулка (ныне ул. Тимура Фрунзе), работало всего три человека: мастер Алексей Бурдаков (будущий главный технолог фирмы), дворовый мужик Герасим и сам хозяин. В трех огромных кастрюлях они варили мыло, которого получалось в день до сотни кусков, а затем сами развозили его по близлежащим лавкам.

В результате на свет появилось познавательное «Детское» мыло, на каждом бруске которого была оттиснута какая-нибудь буква русского алфавита, «Медовое», «Янтарное», мыло в форме шара, очень нравившееся москвичам, зеленое в пупырышках в виде огурца... И наконец, чрезвычайно дешевое «Народное» по копейке за кусок. Оно продавалось по всей России, на небольших ярмарках. Современники утверждали, что до появления брокеровского «Народного» русская деревня мыла почти не знала.

Производитель ширпотреба должен быть близок своим потенциальным покупателям. Удивительно, но Брокер этому требованию совершенно не соответствовал, во всем полагаясь на способности жены. Он плохо говорил по-русски и даже не пытался ассимилироваться. В отличие от мужа Шарлотта Андреевна прекрасно знала русский язык и умела вести переговоры с купцами. К тому же она имела обширные связи в среде московских торговцев, знала жизнь русской провинции и хорошо разбиралась в нуждах и потребностях простых людей. Знание российских реалий помогло ей при разработке дизайна фирменных упаковок и сочи-

нении названий для мыла и одеколona. Таким образом, Шарлотту Брокар с полным основанием можно считать первой в России женщиной-менеджером.

Из дома Фаворской в Теплом переулке фабрика Брокара через несколько месяцев работы была переведена на Зубовский бульвар в дом Клярк, а спустя два года переехала в дом Соколова на Пресне, где трудились уже 30 работников и была установлена паровая машина. Бизнес шел успешно, и в 1869 г. Андрей Афанасьевич обзавелся собственным особняком на Мытной улице, а фабрику перевел за Серпуховскую заставу, где она потом раскинулась на весь квартал и сохранилась до сегодняшнего дня.

Через восемь лет после дебюта с «конюшенным» мылом Брокар открыл Торговый дом в Китай-городе на Никольской площади и отправился в Европу изучать новинки парфюмерной промышленности. Из Парижа он написал жене: «Выезжая из России за границу, переживаешь ощущение, будто снял с себя грязную сорочку и надел чистую... Вообще сравнение условий жизни в России с условиями жизни во Франции говорит в пользу последней... Париж, как всегда, очень оживлен, и вообще при сравнении с Россией получается впечатление, будто мы в России все спим. Однако жизнь здесь чрезвычайно дорога, квартиры вздорожали вдвое, и вообще здесь работать было бы гораздо труднее, чем в России».

Из поездки Андрей Афанасьевич привез домой огромную коллекцию новых парфюмерных препаратов и... популярного мастера, француза Шевалье, который стал первым и далеко не последним иностранным специалистом на его предприятиях. Секрет успеха «короля российской парфюмерии» заключался не только в его огромном трудолюбии. Как отмечал биограф, «будучи всесторонне осведомленным человеком, посещая самые крупные центры Западной Европы и Нового Света и бесконечно любя все отрасли изящных искусств, Генрих Брокар относил парфюмерное дело всецело к области эстетических искусств, вводя в производство духов чисто художественное творчество и комбинируя самые редкие и древние благовония со всевозможными цветочными эссенциями». Большую часть своего времени он посвящал исканиям «новых и новых красот в парфюмерной отрасли», бесконечно изобретая и экспериментируя в области технологии и маркетинга. Так появилось на свет «Греческое мыло» из лучшего орехового масла. Во время русско-турецкой войны 1877–1878 гг. он стал выпускать мыло «Военное», «Национальное», а также помаду «Букет Плевны». Для дачников Брокар придумал особый набор, состоявший из 15 «парфюмерных предметов», в который входили флаконы одеколona, духов («запах по выбору»), туалетного уксуса и зубного эликсира, разные сорта мыла: глицеринового, сливочного, плавающего и пр.

Особое внимание на предприятиях Брокара уделялось яркой и оригинальной упаковке продукции. Этикетки заказывались знаменитым художникам, мастера конструировали оригинальные подарочные коробки и коробочки, а завод братьев Грибовых выпускал изящные флаконы и другие стеклянные емкости для кремов и помад. Со временем фирма «Брокар и К°» организовала свое стеклянное производство, ориентированное на выпуск эксклюзивных изделий.

Дело расширялось, при этом Андрей Афанасьевич никогда не доверял своим помощникам разработку рецептов и технологии изготовления новой продукции. На поток ставилось только то, что было лично придумано хозяином, соединявшим в одном лице изобретателя и бизнесмена. Брокар-технолог сделал множество открытий, чему немало способствовали его постоянные европейские поездки и знакомство с передовыми технологическими новинками. Именно он впервые стал использовать для окраски мыла экологически чистые вещества растительного происхождения. А Шарлотта Андреевна, в свою очередь, тщательно следила за тем, чтобы дизайн этикеток и название продукции соответствовали духу времени.

На парижской выставке 1878 г. ревнивые земляки Брокара сделали все, чтобы выше третьего места московский парфюмер не поднялся. Но даже это было оглушительным успехом, в результате которого оборот фабрики увеличился в 40 раз. В том же году Андрей Афанасьевич

открыл фирменную торговлю на Биржевой площади и приурочил к этому событию блестящий рекламный ход. В газеты было дано объявление, что в продажу поступят красочные сувенирные коробки с уменьшенными образцами всего, что выпускала фирма (те самые «пробники», которые в XX в. примут на вооружение парфюмеры всего мира). Комплект из десяти предметов стоил всего 1 рубль. Эффект этой акции превзошел все ожидания: в первый же день прилавки штурмовала многотысячная толпа. Газеты писали: «Публика так навалила к магазину, что полиция к трем часам дня приказала прекратить торговлю и начала наводить порядок». Позже брокаровские торговые точки появились на Кузнецком мосту и Тверской, в Верхних Торговых рядах, в пассаже Солодовникова, а также в Петербурге на Невском проспекте.

Нестандартно подходил предприниматель и к организации труда на своей фабрике. На территории предприятия были специально оборудованы пруды, в которых плавали лебеди. Обычный рабочий у Брокера получал огромную по тем временам зарплату – около 15 рублей в месяц, причем расчет производился еженедельно. В качестве бесплатного приложения каждый сотрудник фабрики получал на каждого члена своей семьи набор гигиенических средств, взятых со склада готовой продукции. Старейший советский «парфюмер № 1» Павел Васильевич Иванов, работавший в свое время у Брокера, вспоминал: «Генрих Афанасьевич вставал раньше всех, с шести утра он трудился в лаборатории. Человек был сухой, зато справедливый, и к нам, работникам, относился хорошо. На фабрике было полно разных спиртов, но никто даже лизнуть не смел. В этом деле хозяин был строг: чуть заметит кого с похмелья, сразу выставляет за ворота фабрики... Сам труженик великий, он терпеть не мог всяких лентяев, лодырей тоже выпроваживал на улицу».

Андрей Афанасьевич всерьез пытался догнать и перегнать Европу по части производства парфюмерии. Во время одной из зарубежных поездок он писал жене: «Что касается сортов хороших мыл и их качества, то здесь (в Германии и во Франции) все сорта мыл находятся на весьма невысоком уровне, и у нас вырабатываются гораздо лучшие сорта мыла. Вот видишь, каким гордым я стал». Действительно, темпы развития его производства были очень высокими. Если в начале деятельности годовой оборот фирмы едва превышал 12 тыс. рублей, то к концу 1880-х гг. он достиг полумиллиона, а через 10 лет – увеличился в пять раз.

Посетив некоторых европейских коллег и обеспечив поставки цветочных эссенций, Брокер приступил к выпуску одеколона «Цветочный», премьера которого сопровождалась очередной эффектной рекламной акцией. В 1882 г. на Всероссийской художественно-промышленной выставке в Москве, где «Цветочный» получил Большую золотую медаль, был сооружен фонтан, из которого вместо воды бил одеколон. Газеты захлеб описывали ажиотаж, вызванный этим событием, и рассказывали, как посетители подставляли под одеколонные струи различные предметы туалета и верхней одежды, а потом долго благоухали, как клумбы. Рекламная акция сделала свое дело, и вскоре производством нового одеколона занимался целый корпус фабрики за

Серпуховской заставой. Так же, как и «Народное мыло», «Цветочный» стал первым массовым одеколоном в России.

Формулу удачного произведения Андрей Афанасьевич хранил в строгом секрете, но скоро на рынке появилось огромное количество подделок, и фирме пришлось всерьез заняться защитой своей продукции. Подделывали не только аромат, но и этикетки, точно копировали коробки и даже хрустальные флаконы. Департамент торговли и Министерство финансов было вынуждено утвердить особое клеймо-марку (прообраз современных акцизных марок), которое невозможно было скопировать.

За московской золотой медалью последовали высокие награды в Ницце, Одессе и Бостоне. Но традиционное преклонение российского потребителя перед всем иностранным тормозило развитие бизнеса Брокера. Даже те, кто устраивал давку в надежде получить сувенирные коробки и готов был сигануть в фонтан с одеколоном, предпочитали французские духи,

упорно считая, что «иностранное лучше». Брокер возмущался, но ничего не мог поделать. В одном из писем жене он писал: «В России хрустальная посуда для тонких духов не менее изящна, а порой выше и качеством и формой здешней, не говоря уже о самих духах».

Московский парфюмер относился к своему бизнесу как к высокому искусству. Он изучал влияние разных ароматов на эмоции людей и считал запах таким же объектом художественного творчества, как звук, цвет или объем. Но, создав конкурентоспособную «высокую парфюмерию», он не мог убедить покупателей в ее достоинствах. И тут на помощь пришла Шарлотта Андреевна. Она в тайне от мужа пригласила Алексея Ивановича Бурдакова, который к тому времени стал ее доверенным лицом, главным технологом и другом дома, и договорилась с ним о публичной провокации. Партия дорогих французских духов фирмы «Любэн» была разлита по брокеровским флаконам, а брокеровские духи перекечевали во французскую посуду и в таком виде поступили в продажу.

Через некоторое время значительная часть «русских» духов была возвращена в магазин с жалобой на низкое качество. Привередливые клиенты возмущались отвратительными отечественными духами и требовали «заграничные» духи.

После этого фирма Брокера объявила в газетах о своем умышленном обмане покупателей. Скандал был велик, но, кажется, именно такого скандала и добивалась Шарлотта Андреевна, чтобы доказать, что русская марка ничуть не хуже хваленной европейской.

Едва ли Андрей Афанасьевич всерьез рассчитывал вытеснить дорогие французские духи с российского рынка, однако закрепиться в этом секторе ему удалось. В 1889 г. на всемирной выставке в Париже «Персидская Сирень», созданная в лабораториях Брокера, получила Гран-при по разделу изящной и гигиенической парфюмерии. Впервые французы оказались на втором месте.

К 1893 г. маленькая российская парфюмерная фирма превратилась в солидное паевое «Товарищество парфюмерного производства в Москве “Брокер и К<sup>о</sup>”» с уставным капиталом около 2 млн рублей. Шесть огромных корпусов фабрики разместились на Мытной улице, а правление и основной склад – на Никольской, в так называемом Шереметевском подворье, в арендованных у графа Шереметева помещениях. Крупные оптовые склады были устроены также в Петербурге и на Нижегородской ярмарке. Фирма имела представительства в Варшаве, Риге, Минске, Екатеринославе. А. А. Брокер получил звание Поставщика российского и испанского императорских дворов, а его продукция экспортировалась во Францию, Бельгию, Испанию, США, Китай и Японию.

К слову сказать, московский парфюмер имел славу известного коллекционера живописи и антиквариата. Обладая хорошим вкусом, он ценил все изящное и оригинальное.

Андрей Афанасьевич постоянно посещал крупнейшие европейские аукционы, многое скупал у респектабельных московских антикваров и старьевщиков на знаменитом Сухаревском рынке. Чтобы показать свои сокровища людям, в 1891 г. Брокер арендовал Верхние торговые ряды (здание современного ГУМа) и устроил там бесплатную выставку, на которой было представлено более 2 тыс. экспонатов. Всё же его собрание состояло более чем из 5 тыс. предметов: картин, старинной бронзы и мебели. Московская печать отмечала, «что после Эрмитажа и Третьяковской галереи галерея Брокера является самой обширной и ценной из доступных обозрению публики частных художественных сокровищниц не только в России, но и в Европе».

После Октябрьского переворота в доме бывшего фабриканта открылся «Музей старины», ставший в 1923 г. филиалом Румянцевского музея. Правда, не прошло и двух лет, как его экспонаты были распределены по различным московским «центральным» музеям, а часть их была продана за границу.

Судя по письмам, которые Андрей Афанасьевич писал жене, к старости он мечтал отойти от дел и вернуться во Францию, по которой постоянно тосковал. В Париже он так и не пожил,

но умер все же на родине – в Каннах, куда в 1900 г. выехал лечиться от болезни печени и водянки.

В России много писали о его кончине. В одном из некрологов говорилось: «Жизнь А. А. Брокара – яркое доказательство того, как многого может достигнуть человек, обладающий силой воли и упорным трудолюбием». Но наиболее емко пройденный путь бизнесмена оценил корреспондент «Московского листка»: «Вчера на юге Франции в Канне состоялись похороны “москвича” Брокара. Я не без умысла употребляю слово “москвич”: француз по происхождению, пришлый гость Москвы, покойный Брокер был, тем не менее, без сомнения, москвичом. У этого человека были три основных свойства: твердый промышленный ум, искренняя любовь к искусству и живая душа».

После смерти Генриха Брокара в декабре 1900 г. его дело продолжили сыновья – Александр и Эмилий. К началу Первой мировой войны Товарищество получило 14 золотых медалей на Всемирных выставках в Париже, Ницце, Барселоне и других мировых центрах, а также имело право клеймить продукцию тремя государственными гербами. В 1914 г., когда фирма «Брокер и К<sup>о</sup>» отмечала 50-летие со дня своего основания, ее оборот составил 8,3 млн рублей (начальный оборот был увеличен в 700 раз). Ежегодно на фабрике выпускалось 34,7 млн кусков мыла, 4,3 млн флаконов духов, 2,5 млн флаконов одеколona, миллионы коробок иных ароматных изделий. Брокеровская продукция славилась высоким качеством, доступностью цен, изяществом и затейливостью упаковки. Фабрика, основанная «французом-москвичом», считалась самым крупным парфюмерным производством в Европе, оправдывая свое прозвище – «империя Брокара».

В 1918 г. пришедшие к власти большевики окрестили ее Замоскворецким парфюмерно-мыловаренным комбинатом № 5 и отдали в подчинение тресту «Жир-кость». Когда же в Москву вслед за правительством переехали многие советские учреждения, то на территории фабрики разместили монетный двор (Гознак). Возглавлявшая мыльное производство революционерка Евдокия Уварова, работавшая еще у «буржуя Брокара», пошла на прием к Ленину. Благодаря ее усилиям, фабрику со всеми производственными мощностями удалось отстоять.

Помимо прекрасно оборудованных корпусов и технологических линий, новые «хозяева» чудом сумели сохранить квалифицированный персонал. В частности, в России остался ведущий парфюмер фирмы «Брокер и К<sup>о</sup>», француз Август Мишель, тот самый, который к 300-летию дома Романовых создал аромат знаменитых духов «Любимый букет императрицы». В 1925 г. он дал им новое имя – «Красная Москва», и он же предложил заменить безликое название «Пятый мыловаренный» на более благозвучное – «Новая Заря», которое сохранилось за фабрикой до сегодняшнего дня.

## Вольф Маврикий Осипович

Настоящее имя – Болеслав Мауриций Вольф (род. в 1825 г. – ум. в 1883 г.)



*Русский издатель, книготорговец и типограф польского происхождения, ставший, по мнению современников, «первым русским книжным миллионером». Основатель петербургской книгоиздательской и книготорговой фирмы «Товарищество М. О. Вольфа».*

Сегодня самыми цитируемыми книгами в русскоязычной литературе специалисты называют «Толковый словарь живого великорусского языка» В. И. Даля, по праву считающийся краеугольным камнем всей духовной и словесной отечественной культуры.

Нынешнему читателю хорошо известно и репринтно воспроизведенное в советское время издание словаря 1880-х гг., и фактически запрещенное большевиками издание 1916 г. под редакцией И. А. Бодуэна де Куртенэ, которое было переиздано только в самом конце XX столетия. Человеком, давшим в свое время путевку в жизнь этому уникальному литературному труду, был петербургский книгоиздатель и книготорговец Вольф. Его профессиональное чутье, глубокое знание рынка и способность формировать спрос на литературу вызывали восторг и заслуженное уважение современников. Это о нем и его магазинах в Северной столице говорили стихами: «В Публичную пойдешь – не найдешь. К Вольфу заглянешь – достанешь».

Основатель известнейшей российской издательской и книготорговой фирмы родился 3 ноября 1825 г. в Варшаве в семье врача Юзефа Вольфа и Элеоноры Эстерейхер. Несмотря на скромные финансовые возможности, отец устроил маленького Мауриция в знаменитую Варшавскую гимназию, дававшую очень хорошее, по тем временам, образование. Мальчик учился с удовольствием, много читал и заслужил в классе прозвище «книговед». Больше всего на свете он любил рыться в книжных развалах, бывать в книжных магазинах, знакомиться с букинистами.

Юношеская любовь Вольфа к книге оказалась всепоглощающей страстью и многое определила в его судьбе. Сам будущий издатель относился к своему увлечению с какой-то фатальной предопределенностью: «Уже с детства я любил книги, но любил как-то особенно, не так, как любят их библиофилы, собирающие книги, и не так, как любят их ученые, которые ищут

в книге только источник сведений и наслаждений. Я видел в книге нечто другое. Моя мечта, еще в детстве, была распространять как можно больше книг, покрыть страну огромною массою книг, которые покрыли бы мое имя славой благодетеля человечества...» Вопреки воле отца, он решил посвятить свою жизнь книжному делу.

Успешно окончив гимназию, Мауриций поступил учеником в книжный магазин А. Е. Глюксберга, расположенный в Вильно, но на месте не сидел, а колесил по всей Европе. В течение четырех лет начинающему предпринимателю довелось «странствовать со множеством ящиков книжного товара по разным местностям». Коммивояжер побывал в Париже, Лейпциге, Праге и Кракове. «В каждом более-менее значительном городе, – вспоминал он позднее, – я открывал на короткое время книжный магазин и, удовлетворив умственные потребности местной публики, переезжал в другой город. Зажиточность жителей, обычай в каждой семье иметь библиотеку, составленную не только из книг для легкого чтения, но и книг редких в библиографическом отношении, благоприятствовали торговле».

Поднабравшись практического опыта, Вольф вернулся в Варшаву, женился на дочери владельца книжного магазина и окончательно утвердился в мысли, что пора начинать свое собственное дело. Местом, где было решено создать базу для организации крупного издательства, была выбрана Россия.

В 1848 г. он переехал с семьей в Петербург и устроился на работу в крупное книготорговое предприятие Я. А. Исакова. На новом месте Маврикий Осипович (как стал он себя называть) быстро занял должность управляющего – заведующего французским отделением – и предупредил хозяина, что будет параллельно заниматься самостоятельной издательской деятельностью. Исаков в то время занимался только торговлей и не чинил толковому служащему никаких препятствий – конкурентами они стали гораздо позже. Пять лет службы в северной столице позволили Вольфу досконально изучить практику российской книготорговли, наработать связи, клиентуру и поднакопить капитал, достаточный для ведения самостоятельного бизнеса.

В 1853 г. молодой предприниматель ушел от хозяина на «вольные хлеба» и открыл в Суконной линии Гостиного двора собственный книжный магазин. Уже одно местоположение магазина служило ему отличной рекламой, поскольку витрины выходили прямо на Невский проспект. Соединив две соседние лавки в одно помещение, Вольф оборудовал его на европейский лад, чем привлек немало посетителей. О популярности, которую быстро приобрел новый магазин, можно судить по результату шуточного спора писателей С. В. Максимова, Н. А. Некрасова и М. Е. Салтыкова-Щедрина. Максимов уверял друзей в том, что любой извозчик по указанию: «Поезжай к Маврикию Осиповичу» доведет их до магазина Вольфа, и выиграл пари. Известно, что за четверть века работы общий оборот только этого петербургского магазина составил 6 млн рублей серебром.

Свою типографию Маврикий Осипович открыл в 1856 г. Впоследствии он получил право комиссионной поставки в Россию полиграфического оборудования и «всех вообще принадлежностей типографского, словолитного и литографского искусства и переплетного мастерства», стал заказывать шрифты в Европе и Америке. Первоначально в его типографии работало всего два станка, через 10 лет их число утроилось и появились три типографские машины, которые обслуживало около сорока рабочих. Политипажи печатались машинами, была введена стереотипия. В 1870 г. появились две паровые машины, число рабочих достигло ста человек. В то же время произошло слияние с типографией В. И. Головина, а в 1878 г. была приобретена лучшая словолитная мастерская «Ревильон и К°». В следующем году Вольф перевел типографию в новое просторное помещение на 16-ю линию Васильевского острова. Здесь Вольф разместил полтора десятка типографских машин и 7 паровых станков.

Маврикий Осипович брался печатать все, что «прилично и выгодно». Начав со скромного ассортимента изданий польских авторов (Крашевского, Корженевского, Качковского,



Мицкевича), дебютант исключительно быстро превратился в «первого русского книжного миллионера», в «законодателя мод» на книжном рынке, к мнению которого прислушивались конкуренты. Издания Вольфа, благодаря налаженной им системе книготорговли, доходили до отдаленных уголков России, что позволило Н. С. Лескову шутливо сказать: «Маврикий – единственный царь русской книги. Его армия разбросана от Якутска до Варшавы, от Риги до Ташкента, в его руках судьба литературы...»

Современное оборудование позволило ему первым в стране приступить к систематическому изданию дорогих подарочных изданий – роскошных фолиантов, тисненых золотом и богато иллюстрированных. Каждое такое издание представляло собой незаурядное произведение оформительского искусства, а художественный вкус руководителя издательства и его работников позволял им избежать столь часто встречавшегося смешения стилей, чем грешили многие книжные «дизайнеры» того времени. Мастера типографии Вольфа использовали как русский, так и европейский опыт печатников – и с тем, и с другим Маврикий Осипович был хорошо знаком. К тому же иногда ему удавалось добыть у европейских коллег эксклюзивные клише. Так, для подготовки к набору сказок Шарля Перро из Парижа были получены подлинники деревянные доски с гравюрами Гюстава Доре, что позволило выпустить «вполне высококачественное», по мнению академика А. А. Сидорова, издание. С иллюстрациями того же мастера была выпущена и «Божественная комедия» Данте, и монументальная Библия.

На протяжении всей своей деятельности Маврикий Осипович внимательно следил за ситуацией на рынке и брался за издание той или иной книги лишь в том случае, если оно гарантировало прибыль. Этого принципа он придерживался независимо от тематики и назначения изданий (роскошно оформленные книги для состоятельных людей, массовые издания художественной литературы, учебники и т. п.). Вместе с тем, такой чисто коммерческий подход оказал серьезное воздействие на развитие просвещения в России.

Постоянно анализируя статистику продаж своих книжных магазинов, Маврикий Осипович прислушивался и приспосабливался ко вкусам и требованиям своих потребителей. Однако от издания книг, которые могли бы повредить репутации солидного издательства, Вольф был далек: он не шел на поводу у низменных вкусов публики, тщательно контролируя содержание рукописей. Обходя «острые углы» в общении с цензурой, издатель постоянно расширял диапазон своей книжной продукции.

Авторитет Маврикия Осиповича часто являлся определяющим фактором в принятии властями положительного решения об открытии того или иного журнала. Так, в апреле 1860 г. в Санкт-Петербургский цензурный комитет поступило прошение «книгопродавца М. Вольфа и коллежского асессора А. Разина о дозволении им издавать журнал “Вокруг света”». Вместе с прошением была представлена программа, в которой издатель и редактор писали: «Главная забота редакции будет состоять в том, чтобы постоянно давать статьи занимательные, изложенные очень популярно и просто, иногда в виде повести или путевых записок и всегда в форме, доступной для лиц, занимающихся не специально землеведением и естественными науками, для юношества, для молодых людей и для девиц». Прошение Вольфа из Петербургского цензурного комитета перекочевало в Главное управление цензуры, и там через месяц было принято решение: «Разрешить издание вышеупомянутого журнала по представленной программе, но с тем, чтобы из программы был исключен политический отдел». Кроме журнала «Вокруг света» Маврикий Осипович принимал участие в выпуске популярного в то время «Заграничного вестника».

Вольф первым начал издавать серии книг для юношества, учитывая психологические особенности возрастного детского восприятия. Чаще всего детские книги выпускались по типу немецких и французских «подарочных изданий» и группировались в серии: «Зеленая библиотека», «Розовая библиотека», «Нравственные романы для юношества» и др. В «Золотой библиотеке» впервые в России были опубликованы: «Приключения Тома Сойера» М. Твена,

«Робинзон Крузо» Д. Дефо, «Путешествия Гулливера» Дж. Свифта, «Без семьи» Г. Мало, «Лучшие сказки» Х. Андерсена, «Избранные сказки» братьев Гримм. Для детей же издавались собрания сочинений В. Скотта, Ж. Верна, Ф. Купера, И. И. Лажечникова и др. Особое внимание Маврикий Осипович уделял изданию детских журналов, среди которых наибольшей популярностью пользовалось «Задушевное слово», впервые увидевшее свет в 1877 г.

Для состоятельных читателей предназначались однотомные (более 1 тыс. страниц) собрания сочинений великих русских писателей – А. С. Пушкина, М. Ю. Лермонтова, В. Г. Белинского, Н. В. Гоголя, В. А. Жуковского. Каждая книга содержала жизнеописание писателя и много иллюстраций, выполненных в технике ксилографии. Почти в каждом интеллигентном доме Петербурга, Москвы, любого губернского города стояли на полках томики в красном коленкоровом переплете с рельефным тиснением на нем – из вольфовской «Библиотеки знаменитых писателей». Не забывал российский издатель и о научных работниках. Для них были выпущены солидные труды по философии, истории, социологии: «История цивилизации в Англии» Г. Бокля, «История новой философии» К. Фишера, «Учение о происхождении видов Ч. Дарвина», «История свечи» М. Фарадея, многотомная «Всемирная история» Ф. Шлоссера.

Большой заслугой М. О. Вольфа было предпринятое им в 1877 г. монументальное издание «Живописная Россия. Отечество наше в его земельном, историческом, племенном, экономическом и бытовом значении», едва ли не самый мощный географический издательский проект в отечественной истории. Проект был завершен только в начале XX в. Для его редактирования были привлечены: ученый и путешественник П. П. Семенов-Тянь-Шанский, литературовед и библиограф С. А. Венгеров, известный историк Н. И. Костомаров, писатель В. И. Немирович-Данченко и многие знаменитые ученые. Издание представляло собой

16 книг, собранных в 11 богато оформленных томах большого формата, и содержало оттиски около 4,5 тыс. гравюр, вырезанных вручную на дереве.

Свободно владея основными европейскими языками, Вольф внимательно следил за книговедческой и библиографической литературой. Он и сам не был чужд занятиям библиографией. Составленный им лично каталог французских книг по всем отраслям знания, пользующихся спросом, выписывали даже за границей. Под руководством петербургского предпринимателя было издано около 200 каталогов, а также множество рекламных листовок и проспектов. В частности, каталог немецких книг, выпущенных с начала века, составили два его сотрудника, в будущем известные издатели – Г. Гоппе и А. Маркс.

В общей сложности за время своей издательской деятельности Вольф выпустил около пяти тысяч названий книг тиражом более 20 млн экземпляров. Однако его заслуга состоит не в поражающем воображение количестве томов.

По сути дела, Маврикий Осипович внедрил в широкие массы новую для России книжную продукцию, например научно-популярную литературу. Фактически им были созданы целые разделы литературы, вроде детской, введена в практику цветная печать и тому подобное. До него все это существовало в зачаточном виде. Он многое сделал, чтобы книга стала доступной для среднего класса русских читателей, поднял ее культуру до общеевропейского уровня и внедрил множество других полезных начинаний в области книгопроизводства.

В 1882 г. Маврикий Осипович реорганизовал свое предприятие, основав издательство на паях «Товарищество М. О. Вольфа». Основными пайщиками, помимо самого издателя, стали его жена и сыновья – Александр, Евгений и Людвиг. Однако в этом составе издательство просуществовало не долго: 19 февраля 1883 г. знаменитый книготорговец и издатель умер. Похоронили его на Смоленском лютеранском кладбище Санкт-Петербурга.

После смерти создателя фирмы ее издательская деятельность сохранялась такой же, какой была при его жизни. По-прежнему издавались и переводились книги для детей и юношества, печатались детские журналы, беллетристика, научно-популярная и религиозно-нравственная литература, книги по технике, естественным наукам и сельскому хозяйству.

Наследники Маврикия Осиповича хорошо понимали коммерческую перспективность периодических изданий. Так, уже в 1884 г. был основан журнал «Новь» – двухнедельный иллюстрированный вестник современной жизни, литературы, науки и прикладных знаний. Позднее при книжном магазине Товарищества помещалась главная контора журнала «Мир искусства», первый номер которого вышел в 1899 г.

До революции издательская фирма, основанная знаменитым петербургским предпринимателем, оставалась одним из лидеров российского книжного рынка. После Октябрьского переворота «Товарищество М. О. Вольфа» прекратило свое существование. В советский период в адрес Маврикия Осиповича Вольфа было высказано немало несправедливых упреков. Но вот свидетельство современника: «Среди громадного количества изданий Вольфа не было ни одного заведомо реакционного, пошлого, вредного, вообще не было ничего такого, что могло бы дать крупные барыши, но вредило бы репутации издателя».

## Гетти Жан Пол

(род. в 1892 г. – ум. в 1976 г.)



*Известный американский миллиардер, нефтяной магнат, считавшийся в 1960-х гг. самым богатым человеком в мире. Филантроп, пожертвовавший на благотворительные цели более 200 млн долларов. Мистик, всю жизнь веривший в то, что в него переселился дух римского цезаря Адриана.*

В одной из лондонских клиник 6 июня 1976 г. скончался самый богатый человек планеты Жан Пол Гетти. Оглашение его завещания произвело эффект разорвавшейся бомбы. Четыре сына и 14 внуков Пола Гетти, а также его преданные слуги получили жалкие гроши. К примеру, одному из сыновей, Роналду, достался в наследство от отца только дневник с критическими замечаниями по поводу его способностей. Все свои миллиарды Гетти завещал музею в Малибу – так он захотел обрести бессмертие. Сейчас это самый богатый музей в истории человечества, его содержимое стоит около 2,5 млрд долларов.

Отпрыски Гетти, долгое время враждовавшие между собой, после смерти миллиардера стали навещать друг к другу в гости. Есть только одно место на земле, куда никто из них не любит приезжать, – это старое родовое поместье в Малибу, штат Калифорния, неподалеку от Голливуда.

В главном зале музея находится мраморный бюст покойного хозяина, выполненный еще при его жизни. По приказу старика скульптор особо подчеркнул сходство оригинала с древними статуями цезаря Адриана, ведь Гетти всю жизнь был уверен, что в нем живет дух римского императора. Очевидно, останутся в истории и некоторые интересные высказывания эксцентричного миллиардера: «Бескорыстная дружба возможна только между людьми с одинаковыми доходами. Если у вас нет денег, вы все время думаете о деньгах. Если у вас есть деньги, вы думаете уже только о деньгах».

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.