

## ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СИБИРИ: КОЖЕВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЮМЕНИ КАК ОБРАЗЕЦ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА (1770-1820-Е ГГ.)

**Задорожная Ольга Анатольевна**

кандидат исторических наук, доцент,  
БУ ВО Сургутский государственной университет  
zadorozhniaya.olga@yandex.ru

### INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN SIBERIA: TANNERIES IN TYUMEN AS A CASE STUDY IN REGIONAL PRODUCTION

**O. Zadorozhnyaya**

*Summary:* The article is devoted to the study of the formation and development of the leather industry at the end of the XVIII – first quarter of the XIX centuries, considered as an important branch of industrial entrepreneurship in Siberia. Special attention is paid to the role of merchant dynasties in the economic development of Tyumen. The article systematizes data on the scale of production, organizational forms, raw leather processing processes and management methods of merchant tanneries. It has been established that the leather industry of the late XVIII – first quarter of the XIX centuries. It was a key industry in Tyumen, where family forms of labor and production organization were introduced, which contributed to increasing the success of enterprises. The results obtained demonstrate the great contribution of merchant dynasties to the development of industrial production in Siberia, the improvement of techniques and methods of processing raw materials, the expansion of sales markets and the formation of a professional stratum of workers using the example of the city of Tyumen (Tobolsk province).

*Keywords:* merchant, guild, Tyumen, tannery, bakery, soap factory, yuft, leather, industry.

*Аннотация:* Статья посвящена изучению процесса становления и развития кожевенного производства конца XVIII – первой четверти XIX вв., рассматриваемого в качестве важной отрасли промышленного предпринимательства Сибири. Особое внимание в работе уделено роли купеческих династий в экономическом развитии Тюмени. В статье систематизированы данные о масштабах производства, организационных формах, процессах переработки сырых кож и методах управления купеческими кожевенными предприятиями. Установлено, что кожевенное дело конца XVIII – первой четверти XIX вв. являлось ключевой отраслью промышленности Тюмени, где внедрялись семейные формы организации труда и производства, что способствовало повышению успешности предприятий. Полученные результаты демонстрируют большой вклад купеческих династий в развитие промышленного производства Сибири, совершенствование приемов и способов обработки сырья, расширение рынков сбыта и формированию профессионального слоя рабочих на примере города Тюмени (Тобольской губернии).

*Ключевые слова:* купец, гильдия, Тюмень, кожевня, салотопня, мыловарня, юфть, кожа, обрабатывающая промышленность.

### Введение

В последней четверти XVIII в. в Тобольской губернии увеличилось число промышленных заведений в различных отраслях. Ключевую роль в этом процессе сыграло гильдейское купечество, активно вкладывающее капитал в промышленное производство. Данный феномен был обусловлен рядом факторов: усовершенствованием промышленного производства, расширением географии вывоза продукции за пределы губернии, а также ростом общей численности населения и производителей [14]. Примечательно, что в Тобольской губернии наблюдалось существенное перераспределение рабочих: первенство в кожевенной отрасли постепенно переходило от Тобольска к Тюмени. Важным фактором развития промышленности стало тесное взаимодействие тюменских промышленников: во-первых, с сельскохозяйственной округой, где были сосредоточены традиционные промыслы, мелко-кустарные заведения и сельские ремесленники, во-вторых, с городскими

ремесленными цехами, выходцами из которых были многие местные купцы. Существенное влияние оказала конкурентная борьба между производителями Омска, Ишима, Ялуторовска и Тюмени, в которой тюменские кожевники со временем заняли лидирующие позиции [10, с.2-4]. Именно в этот период произошло формирование промышленно-промыслового центра Тобольской губернии и становление слоя новых собственников кожевенных предприятий. Этому способствовали: разрешение открывать предприятия без специального разрешения (1775 г.) и выделение слоя городских ремесленников и гильдейского купечества (1785 г.).

### Результаты и их обсуждение

Начиная с 80-х гг. XVIII в. в Российской империи наблюдался устойчивый рост промышленного производства, что особенно отразилось на отраслях по переработке сельскохозяйственной продукции [1, с. 102–110; 13]. Большинство предприятий кожевенной, салотопенной

и мыловаренной отраслей находилось в собственности гильдейского купечества, что повлияло на специфику их деятельности и особенности развития окраинных территорий [15, с. 70]. Для купечества была характерна переориентация с рискованных торговых операций на более стабильные отрасли из-за спроса населения на промышленные товары [11, с. 28–29]. В изучаемый период гильдейскому сословию Тобольской губернии, по данным Д.И. Копылова, принадлежало 69 предприятий, которые появились у купцов как до записи в гильдию, так и позже [13]. Первый вариант – запись в гильдию с уже имеющимся предприятием – был более характерен для выходцев из цеховых ремесленников Тюмени, что расширяло сферы их деятельности, включая организацию сбыта собственной продукции, а в ряде случаев и увеличение объемов производства. По данным источников, в Тюмени в изучаемый период действовало 58 предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, принадлежащих купцам (См. Рис. 1). Отметим, что не все кожевни работали весь период по разным причинам: в 1810 г. функционировало 14, в 1819 г. – 13, в 1825 г. – 20 купеческих предприятий.

По данным источников большинство предприятий в Тюмени принадлежало династиям: Башариных, Барашковых, Колмогоровых, Масловых, Палапежниковых, Пеньовских, Прасоловых, Проскураковы, Решетниковых, Рожковых, Сорокиных, Тонких и Щетининых. Отметим, что представители перечисленных фамилий состояли в родственных или семейно-брачных отношениях, что также обеспечивало стабильное положение в купеческом обществе Тюмени и деловом мире Западной Сибири.

Далее перейдем к анализу особенностей развития кожевенных предприятий, принадлежащих наиболее известным купеческим династиям Тюмени. К примеру, купцы Башарины в рассматриваемый период имели в собственности четыре кожевни, из них две были построены самостоятельно, а две – куплены у местных предпринимателей. Планируя заниматься промышленным

производством, купцы расширяли предприятия за счет проведения ремонта и установки нового оборудования. В.П. Башарину пришлось полностью перестроить купленное помещение кожевни на берегу Туры и частично установить новые приспособления для обработки кожи. Только после завершения работ купец подал документы в местные органы власти на оформление предприятия, что не только узаконило проведенные работы, но и дало возможность возвести второй корпус. Общая площадь заводских помещений, превышавшая 50 кв саженей, позволила увеличить объем выпускаемой продукции в 6,5 раза [3, Л. 211, 225, 239, 252; 9, Л. 68 об. – 69]. Важными факторами для развития предприятия стали: составление предварительного плана выпуска продукции на несколько лет и привлечение для работ членов семьи или дальних родственников. В среднем ежегодно на предприятии работало трех мастера (2 наемных), до восьми рабочих (4 наемных). Наибольшей кожевней владел П.М. Башарин, которая включала основной производственный корпус (24 чана, 3 котла, 15 печей, и 5 толчей), по четыре сушильни и сарая для хранения материалов и два амбара. Благодаря этому объемы производства удалось увеличить до 9 тыс. в год. В отдельные годы на предприятии трудилось до 50 человек: пять мастеров-кожевников, десять подмастерьев и двадцать чернорабочих, для обслуживания толчеи и на покраску привлекали 15–50 временных рабочих. Сам собственник занимался поставкой сырья и материалов, а также поиском заказчиков. Продукция данной кожевни отличалась высоким качеством и пользовалась спросом у местных ремесленников. Отметим, что на предприятии существовало разделение труда и была установлена примерная норма выработки, от которой зависело жалование работников [6, Л.79об. -80].

В Тырновской слободе Тюмени действовало несколько кожевенных предприятий тюменского купечества, пять из них принадлежало семье купеческой семье Прасоловых. Первая кожевня (1738) позволила главе семейства вступить в ремесленный цех, а его сыновьям Силе

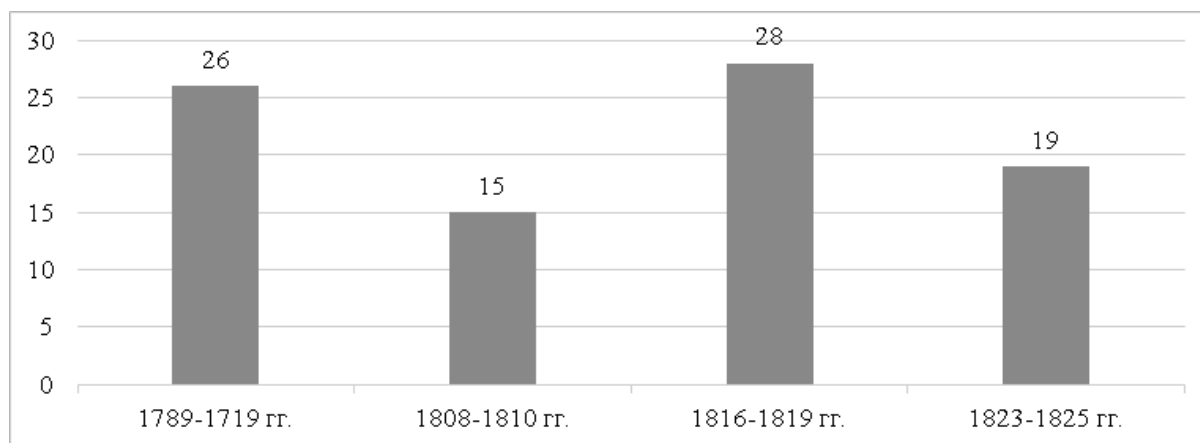


Рис. 1. Динамика численности купеческих кожевенных Тюмени (1789–1825 гг.).

и Ивану Семеновичам - в гильдию для занятия промышленным производством [4, Л. 87об. -88]. В 1815 г. с разрешения архитектора Тихонова они начали строительство второй кожевни [5, Л. 66 об. - 67]. К 1820-х гг. два предприятия размещались в трех производственных помещениях общей площадью 117 кв саженей и имели отдельные сушильни. В среднем на каждом предприятии работали: мастер, два подмастерья, несколько учеников и до семи наемных рабочих. Дополнительно привлекались до трех толчей и десяти красильщиков, а при необходимости – члены семьи. Это позволило увеличить объемы выпускаемой продукции к 1819 г. на 300%. [5, Л. 60 об. -61].

В 1820-е гг. братья Прасоловы произвели раздел наследственного имущества. После этого Сила Семенович, женившись на дочери местного предпринимателя, основал еще одну кожевню. Для успешного ведения дел купец оформил отдельные документы на каждое предприятие. Так, каждая кожевня купца получила условно свою специализацию, что облегчило закупку сырья, использование оборудования и введение планирования для каждого вида продукции [9, Л.60 об. -61]. Отметим, что чаще всего функции мастера выполнял сам купец или члены его семьи, наемными были подмастерья, три толчая и семь чернорабочих [4, Л. 87 об. -88]. Семья Прасоловых на протяжении длительного периода сохраняла принципы семейного владения предприятием, что может, стремясь более удобно организовать как свой труд, так и родственников.

Тюменский купец В.Ф. Прасолов использовал другие принципы организации производства, расширив площадь кожевни с 66 до 100 кв. саженей. С момента начала работы предприятие ежегодно выпускало до 8, 3 тыс. кож, из них красной и черной юфти - 7 тыс., белой - 1 тыс. и 0,3 тыс. подошвенной. Такая структура ассортимента указывала на ориентацию на особую продукцию: красная юфть использовалась для производства дорогой обуви и галантереи. Ограниченные площади не позволяли одновременно выделывать несколько партий кож, поэтому купец передал надомникам не только первичную выделку, но и покраску сырья [3, Л.75-76]. Вся произведенная продукция сбывалась среднеазиатским купцам по Иртышской линии и местным ремесленникам [9, Л. 66об. -67]. Данный факт показывает переход от ремесленной мастерской к мануфактуре, в которой сочеталось собственное производство, надомники и сложившаяся система сбыта, а также предварительные заказы в основном на подошвенную кожу.

Династия тюменских купцов Проскураковых владела девятью кожевнями, благодаря чему кожевенное дело стало основой их предпринимательской деятельности. Развитие предприятий отличалось предварительным планированием, введением единого семейного управления и вложением части прибыли в другие отрасли.

Купцы начали свое дело с двух производств: деревянная кожевня после перестройки (1800 г.) выпускала до пяти тыс. штук продукции в год; на втором предприятии, после восьмилетней реконструкции, изготавливали до девяти тыс. кож [7, Л.74об. -75]. Проскураковы активно использовали разные факторы позволяющие увеличить как себестоимость самих предприятий, так и объемы выпускаемой продукции (См. Таблица1).

Таблица 1.

Способы усовершенствования купцами Проскураковых кожевенного производства [7, Л. 64об. -65 Л. 64об. -65].

№	практика	характеристика
1	виды деятельности	переход от продажи сырой кожи к изготовлению готовой продукции (конская сбруя, обувь, ремни)
		изделия чарошной мастерской продавались на рынке
2	организации труда	Надомники - для первичной обработки кож (подошвенные, чарошные)
		дорогая продукция, для которой – квалифицированные мастера
3	специализация кадров	специалисты: чарошники, башмачники, сапожники
		должности управляющих - родственники, что обеспечивало преемственность
		мастера-владельцы или их родственники – цеховые ремесленники

Для деятельности Проскураковых характерно создание производственного комплекса с элементами разделения труда, что позволило увеличить годовой объем произведенной продукции до 60 тыс. руб. Поскольку реконструкция предприятий требовала вложений денежных средств, купцы вынуждены были расширить торговую деятельность, прибыль от которой они использовали для кожевни. Со временем рядом с кожевенным предприятием появилась собственная чарошная мастерская, в которой изготавливали различные виды обуви для простого населения из кожи собственного производства [3, Л. 215 об. - 248]. Оказалось, что такой способ работы приносил больше прибыли и способствовал реализации всей готовой продукции, поэтому купцы стали раздавать заказы городским ремесленникам. Основным товаром купеческого предприятия были кожа и кожевенные изделия как собственного производства, так и приобретенные у сельских ремесленников [9, 64 об. -65, 78]. Процветание династии Проскураковых во многом опиралось на организацию труда работников, улучшение производственных процессов и расширение ассортимента продукции.

Ремесленники Барашковы из Тюмени, перейдя в купеческую гильдию, сохранили производство в качестве основного занятия. На начальном этапе объем выпуска

едва достигал 300 штук в год, поэтому на предприятии были заняты исключительно купец и члены его семьи, даже при выполнении тяжелых работ. Благодаря заказу военного ведомства на выделку недорогих кож братьям Егору Васильевичу и Ивану Васильевичу удалось увеличить производство продукции до восьми тыс. в год [6, 93об. -94]. Денежные средства от контракта были вложены в расширение предприятия, что позволило заняться выпуском дорогой продукции – красной и белой юфти. В 1808 г. братья владели единым предприятием из двух отдельных помещений (40 и 42 кв. сажени) и вели переговоры с местной властью о перестройке одного из корпусов. Стабильная работа кожевни установилась лишь к 1819 г., когда окончательно отказались от труда надомников и временных рабочих [9, Л. 209, 254]. В планах развития предприятия главное место занимали - соблюдение технологий и использование нового оборудования, что позволяло одновременно обрабатывать 360 кож. Кроме того, купцы стали использовать для перевозок речные пути и осуществлять заготовку сырья на год вперед (См. таблицу 2).

Таблица 2.

Изменения в организации кожевненного производства купцов Барашковых [9, Л.58об. -59].

№	этап	изменения
1	перевозки	отказ от прямых поставок на Ирбитскую, Ишимскую и Семипалатинскую ярмарки из-за высокой стоимости перевозок перевозки осуществлялись в период навигации на плотах артелями плотовщиков: вниз по реке – готовая продукция, обратно – сырье и попутный товар
2	предварительные закупки	приобретение сырья на год вперед
3	четкий график производства	не нарушать составленный план работы

После раздела наследства братья продолжали совместно заниматься перевозкой готовой продукции и оптовой закупкой сырья. Е.В. Барашков объединил принадлежащие ему две кожевни в одно предприятие, состоящее из трех корпусов (102 кв сажени) [9, 208, 255]. Известность купцов в деловом мире и качество выпускаемой продукции обеспечили им круг постоянных покупателей на Ирбитской ярмарке, в крепостях Иртышской линии и в Тюмени.

Кожевненное заведение другого купца Тимофея Семеновича Барашкова (1775) было перестроено, что позволило увеличить объемы произведенной продукции до 2, 5 тыс. штук [4, 89об. -89.]. Так как площадь предприятия была небольшой, купец стал привлекать для работ надомников, не вкладывая дополнительного капитала и

учитывая сезонность спроса. Петр Барашков (1783), владея небольшим предприятием, лично исполнял обязанности управляющего и главного мастера. Это сократило количество торговых поездок, но позволило контролировать весь процесс производства. Он стал участвовать в операциях по поставке товаров на ярмарки совместно с другими купцами через наемных приказчиков [9, 68–69, 219, 250].

В Тюмени в указанный период сформировался устойчивый механизм включения ремесленников в купеческую среду, что было характерно для семьи Сорокиных. Анализ источников позволяет выделить факторы, способствующие сохранению положения семьи в деловом мире Сибири (См. Таблица №3).

Семейная мастерская купцов Сорокиных располагалась в холодной части жилого дома, но они стремились увеличить объемы продукции. Для этого купцы стали привлекать надомников, заключать долгосрочные договоры с поставщиками сырья. Произведенная продукция сбывалась по нескольким каналам: до 50% поставляли местным ремесленникам, до 5 % - транзитным купцам-скупщикам, а остальная продукция отдавалась под реализацию тюменским купцам [4, Л. 83об. - 84]. Оказалось, что качество работ надомников и временных рабочих было не очень высоким, поэтому после реконструкции полностью отказались от труда надомников, а на работы нанимали профессиональных ремесленников. Все это позволило довести ежегодные объемы производства до 12,4 тыс. штук, т.е. увеличив в 4 раза [9, Л. 76об. -77]. При этом купцы не учли перенасыщенность местного рынка ремесленной и промышленной продукцией, поэтому им пришлось искать новые формы реализации товара: привлекая торговых посредников из Ирбита, Петропавловска, передавая торгующим крестьянам небольшие партии товара. Так, на стабильное положение производства купцов оказывали влияние: недостаточный опыт, ограниченность семейных капиталов, нереализованная продукция, раздел семейного имущества. Хотя после этого В.О.Сорокину пришлось законсервировать часть оборудования предприятия, но в производстве он стал ориентироваться на имеющиеся заказы, что позволяло сбывать всю продукцию [4, Л. 212, 251]. Купец начал принимать на обработку партии сырья, получая за это вознаграждение в размере 30–40%. Так, развитие кожевненного производства семьи Сорокиных сочетало в себе традиционные методы организации ремесленного производства с новыми элементами, что свидетельствовало о гибкости купеческой династии в условиях недостатка денежных средств.

Для купечества Сибири был характерен не только процесс перевода средств из промышленности в другие отрасли, но и наоборот – доход от торговли тратился на развитие предприятий. В 1790 г. купец II гильдии Аласин

Этапы развития кожевенного производства тюменских купцов Сорокиных.

этап	тип предприятия	особенности	результаты	сбыт продукции
I	Мастерская	Ремесленное производство; Разделение труда; Соглашения с поставщиками сырья; Надомники	Годовой объем – 3 тыс. штук Ассортимент: черная, красная и белая юфть и подошвенная кожа	Местные рынки, транзитные купцы, Ирбитская ярмарка – через тюменских купцов
II	Мануфактура	Ремонт; Новое оборудование; Посредники	Годовой объем 12 тыс. штук Промышленное предприятие Производительность на 1 рабочего 1378 штук/год	Продажа через посредников в Ирбите, Петропавловске, Тюменский уезд
III	Промышленное предприятие	Сокращение мощностей; Попытки восстановить объем; Кризисные явления.	Годовой объем – до 2 тыс. штук Годовой объем – 7 тыс. штук Переработка крупных партий сырья с полу- чением 30–40% выручки	Оптовый покупатель

приобрел первое предприятие для сохранения капитала и только после покупки второй кожевни приступил к изменению структуры своей деятельности. Купец принял попытку осуществить ремонт одного предприятия за счет прибыли от второй кожевни. Это вызвало ряд сложностей: необходимость постоянных вложений, потребность в контроле двух объектов, увеличение рабочей нагрузки и даже отказа от торговых поездок и т.д. Фактически была проведена поэтапная модернизация производства, что позволило организовать использование всего оборудования, правильно распределить финансовые потоки и сохранить непрерывность выпуска продукции. Так, успех вложения капитала в разные отрасли деятельности зависел и от лояльности местных властей, правильно подобранного плана развития предприятий и упора на дорогостоящей продукции [9, Л. 62об. -63; 9, Л. 59об. -60].

В рассматриваемый период купеческие промышленные заведения составляли значимую часть хозяйственной жизни Тюмени. Не стремясь только к максимальной прибыли, купцы были заинтересованы в стабильной работе своих предприятий. Ярким примером является кожевенное производство И.И. Спицына, для которого оно стало основным источником дохода. Кожевня площадью 56 кв. саженей располагалась на берегу реки Туры, что обеспечивало некоторые преимущества: снижало затраты на вывоз готовой продукции и доставку сырья водным путем. Помимо главного здания производственного комплекса были построены отдельная сушильня, сарай для готовой продукции и амбар для хранения материалов. Такая структура производства позволяла выделить производственные зоны, снизить простои, повысить безопасность как для рабочих, так и для производства. Деятельность владельца была направлена как на организацию закупок сырья у непосредственных производителей, так и на соблюдение технологии производства, что обеспечивало качество продукции [8,

Л. 707 об.]. Такой подход позволил превратить закупки в инструмент организации цен и стать независимым от перекупщиков. Соблюдение правильности процесса изготовления на кожевенных производствах выступало основой качества продукции и привлекало покупателей. Отметим, что для мастера были четко определены обязанности: соблюдение всех принципов при производстве продукции, проверка температуры в печах, соблюдение времени выдержки сырых кож в чанах и контроль за правильным соотношением красильных элементов. В среднем на каждого занятого на предприятии приходилось 200–700 выделанных кож в год, но упор делался на качество продукции. Помимо этого, рабочие занимались заготовкой сырья и всеми подготовительными работами, а также, при необходимости, проводили ремонтные работы. Именно соблюдение всех правил и нюансов технологии выделки кож обеспечивало небольшому предприятию стабильность работы и защиту при высоком уровне конкуренции в Тюмени. Это пример узкопрофильного предприятия, которое купец превратил в доходное и полностью ориентированное на покупателя.

Кожевенные предприятия тюменских купцов Решетниковых отличались двухуровневой производственной системой, поскольку здесь было объединено две кожевни с разным ассортиментом и местом сбыта. На первом предприятии производили премиальные товары и продукцию для населения со средним достатком (красная юфть и черная чарошная кожа), подошвенную кожу как необходимый элемент обувного ремесла, т.е. удовлетворялись потребности людей с разным достатком. Второе предприятие купцов было ориентировано на местных ремесленников и выпускало специализированный набор материалов: кожу для изготовления повседневной обуви, седел, упряжи и сумок, подошвенную кожу, что обеспечивало производителей сырьем на всех этапах деятельности и укрепляло деловые связи в городском обществе Тюмени (См. Таблица №4). Такое распределе-

ние капитала позволяло собственнику компенсировать падение спроса на один вид продукции за счет другого, а также привлекать разные категории населения в качестве потенциальных покупателей.

Таблица 4.

Ассортимент продукции кожевен тюменских купцов Решетниковых в начале XIX в. [5, Л. 220, 244].

сорт кожи	Первое предприятие	Второе предприятие
Красная юфть	700	-
Белая юфть	-	500
Черная чарошная кожа	300	-
Черная дубленая кожа	-	3400
Подошвенная кожа	200	200
Дубленая кожа (универсальная)	-	300
всего	1200	4400

Фактически прослеживается специализация каждого предприятия с учетом местных потребностей, платежеспособности населения, возможности обеспечения долгосрочных связей как с производителями сырья, так и с покупателями готовой продукции. Так, Решетниковым удалось адаптироваться к предпринимательской деятельности, сохранив качества мещанского общества, из которого они происходили: устойчивость, стабильность, поддержку, трудолюбие и т.д.

С конца XVIII в. в торгово-промышленную среду вовлекались женщины, например, купеческая вдова Мария Семеновна Пеньевская продолжила руководить семейным делом. Это была модель типичного семейного предприятия, что подтверждалось тем, что из десяти занятых на кожевне восемь человек состояли в родственных отношениях с собственницей. В среднем годовой объем произведенной продукции доходил до 2 тыс. штук, что было обусловлено наличием розничной торговли как основного занятия в городе и округе. Такая структура была характерна для мелкотоварного производства, опирающегося на родственные отношения, что обеспечивало доверие, контроль, а также снижение затрат на перевозку товаров доставку сырья [6, Л. 97об.-98]. Сын Марии Семеновны, купец М.С. Пеньевский, открыл собственное кожевенное производство площадью 62,5 кв сажени на территории собственной усадьбы на берегу реки [4, Л. 210, 253; 9, Л. 92об.-93]. Штат занятых на предприятии включал двух мастеров (один из которых владелец), четырех наемных рабочих (2 родственника). Этот состав был типичен для мелкотоварного производства, когда владелец был управляющим и мастером, а наемный труд использовался в зависимости от нагрузки. Еще одно предприятие появилось у купца

Пеньевского по наследству, что позволило объединить все производства в один комплекс [10, Л. 42об. - 43]. Однако купец сохранял семейную организацию даже при увеличении производственных площадей, но пришлось отказаться от транзитной торговли [9, 82 об. - 83]. При этом направление деятельности купца во многом зависело от объемов производства: небольшие партии продукции реализовывались на ярмарках в Оренбурге и на Иртышской линии, на Ирбитской ярмарке, а 2,5 тыс. штук поставлялось местным ремесленникам [4, Л. 198об., 205]. Такая организация перевозок оказывала влияние и на географию приобретения сырья и других материалов: в Тюмени приобретались осиновая зола, таловая кора, деготь, ржаная мука, в Тюменской округе – дрова, в Ирбите – квасцы и сандал для покраски сырья, в Верхотурье – известь, что свидетельствовало о развитой сети торгово-производственных связей как в Западной Сибири, так и на Урале.

В указанный период практика вовлеченности женщин в предпринимательскую деятельность становилась довольно устойчивой, как правило, в статусе вдовы-наследницы. Так, после кончины тюменского купца И.В. Колмогорова руководство всем бизнесом перешло к его супруге, которая стремилась сохранить объемы выпускаемой продукции и устойчивое положение в деловом мире [9, Л. 95об.-96]. Помимо промышленного предприятия, в структуре предпринимательской деятельности купеческой семьи присутствовала розничная торговля в Тюмени и ее окрестностях. Это позволяло учитывать изменения спроса на рынке, сокращать расходы на перевозку товара и сырья, и, главное - поддерживать прямую связь с покупателями. Так, купчихе удалось довольно успешно сочетать промышленное и торговое производство. Купеческий сын К.И. Колмогоров открыл свою кожевню, в которой он сам выполнял обязанности не только управляющего, но и мастера, и рабочего, а при необходимости привлекал домочадцев. При наличии большого заказа на продукцию купеческий сын обращался к купчихе Колмогоровой [4, Л. 214, 249]. Его торговая деятельность была полностью связана с продажей кожевенной продукции. Производство было мелкосерийным и гибким, что позволяло следить за спросом на рынке и экспериментировать с сырьем. Во всех предприятиях Колмогоровых присутствовала семейно-хозяйственная организация производства, которая из-за выбранной формы сбыта оказалась вовлеченной в широкую торгово-промышленную региональную сеть.

Наряду с кожевнями в Тюмени купцам принадлежали предприятия из смежных отраслей переработки животного сырья – салотопни и мыловарни. Это позволяет говорить о многопрофильности купеческого предпринимательства в изучаемый период, а также о гибкости купцов, которые стремились максимально использовать локальные ресурсы. Салотопенное предприятие, напри-

мер, купеческих братьев Парфеновых располагалось на территории купеческой усадьбы вблизи кожевни, что обеспечивало им некоторые преимущества. Для складирования продукции обеих кожевен и салотопни использовались общие складские помещения, коммуникации и частично оборудование (чаны и черпалки). Основным специализированным оборудованием в салотопне был салотопный котел, два чана для отходов, два чана для чистого сала, инструменты для рубки, сетка для вычерпывания и т.д. [6, Л. 115об. -116]. Сочетание общего и специализированного оборудования позволяло купцам сократить первичные вложения, сохраняя самостоятельность производства на каждом предприятии, но перераспределяя рабочих при необходимости между ними. Годовой объем продукции зависел от производительности кожевенного предприятия, так как отходы кожевни (жировые отложения, обрезки) использовались в салотопне. Интенсивность работы кожевни также влияла на доступность части оборудования для вытопки

сала. При увеличении производства стали закупать сырье для салотопни у крестьян Тюменского уезда или на Ишимской ярмарке, где продавался живой скот и сырые кожи. Все это обеспечивало бесперебойность производства на обоих предприятиях, снижало дефицит сырья и способствовало использованию отходов. Особенностью производственного процесса было то, что оба купца выполняли обязанности мастеров, а чернорабочие занимались рубкой сала, очисткой котлов и переносом тяжестей. Салотопное предприятие относилось к традиционному производству в Сибири, где рационально использовались как сырье, так и труд наемных рабочих, а также была отработана схема поставок товара на ярмарки.

Производство тюменских купцов Масловых отличалось многопрофильностью: они владели кожевной, салотопным и мыловаренным заводами, что усиливало их позиции на региональных рынках и в конкурентной

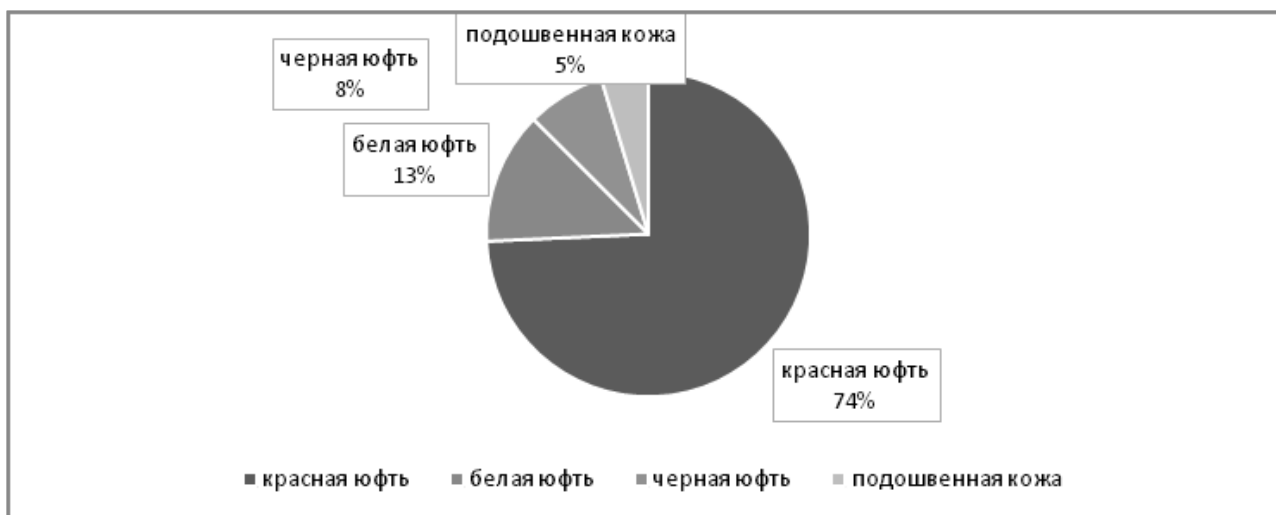


Рис. 2. Соотношение ассортимента купеческих кожевен Тюмени на 1810 г.

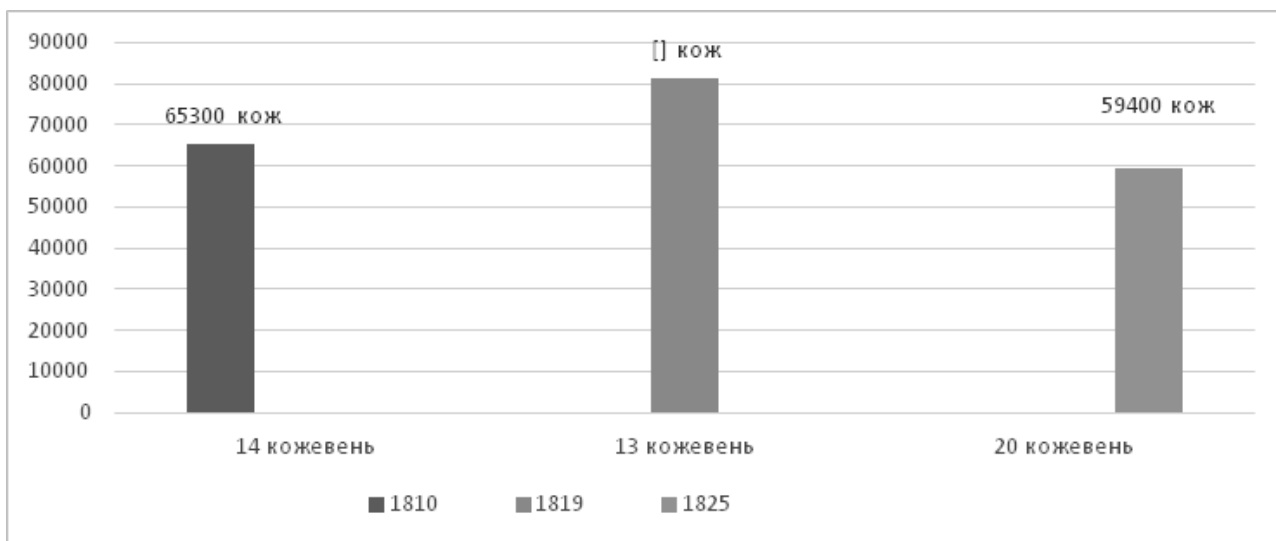


Рис. 3. Динамика объемов производства продукции купеческих кожевен Тюмени (1810–1825 гг.)

борьбе. Мыловарня Масловых (1786) располагалась на берегу Туры, на территории купеческой усадьбы в небольшом помещении площадью 12 кв саженей. Учитывая, что из 100 пудов сала-сырца производилось 89 пудов топленного сала, которое становилось основой мыловаренной продукции, а потери составляли только 9% [6, Л. 117об. -118]. На предприятии работали мастер (купец или родственник) и наемный работник для выполнения вспомогательных функций. Кожевенное предприятие купцов Масловых также было небольшим: в год выделялось 1,5 штук продукции [4, Л. 85об. -86]. Устойчивый спрос на кожевенную продукцию обеспечивал ее полный сбыт, а наличие мыловарни позволяло использовать отходы и делало производство рентабельным. Купцы сами выезжали в Среднюю Азию для закупки сырья. Возможно, поэтому в начале XIX в. из-за близости к району кочевого скотоводства, они открыли собственную салотопню в Петропавловской крепости. Именно здесь промышленники могли приобретать более дешевое сырье после завершения основной ярмарки, когда начинался забой непроданного скота. Вторым источником становились доставки сала-сырца крестьянами Омского и Курганского уездов [8, Л. 5]. Деятельность купцов Масловых способствовала организации единого производства в разных населенных пунктах и различных отраслях обрабатывающей промышленности. Это было типичным для сибирского купечества, которое стремилось рационально использовать местные ресурсы и найти баланс между малыми и средними промышленными предприятиями. С другой стороны, такая форма организации производства с владельцем-мастером была недолговечной и уязвимой. Наследники братьев Масловых продали предприятие в Петропавловске тобольскому купцу Н.Большакову из-за удаленности от места проживания.

### Заключение

Таким образом, кожевенное производство купечества Тюмени представляло собой хорошо организованную систему с четкой структурой, налаженными каналами снабжения и сбыта, что позволило городу занять лидирующие позиции в отрасли. Поэтому для тюменского купечества было характерно преобладание кожевенных предприятий, на которых изготавливались разные сорта кож. Первоначально сырые кожи привозились из Ирбита, Семипалатинска, Петропавловска, но затем в рынок втянулись народы Средней Азии и местное крестьянство. Технология производства была привезена из центральных районов России, хотя в нее были внесены ряд местных изменений: традиционно использовали ивовую кору, золу, деготь, сандал, квасцы. Часть нужных материалов производили сами, но сандал и квасцы доставлялись из центра. Поэтому местные промышленники пытались не использовать данные ингредиенты, например, без сандала и квасцов можно было выделять

белую юфть, которая требовала особого покупателя. О.Н.Вилков для 1720-х гг. отмечал, что кожевни практически все перешли на покупное сырье и ингредиенты, а промышленники сосредоточились на качестве и количестве выпускаемой продукции [2, с. 21, 31]. В развитии промышленного производства были заинтересованы не только потребители и производители, но и власти, для которых важно было, чтобы население было обеспечено всем необходимым на месте проживания [14, с. 64].

Анализ производства купцов-кожевников Тюмени позволяет выделить модель кожевенного производства. Большинство кожевенных предприятий Тюмени располагалось в пределах городской черты на берегу реки, так как требовались большие объемы воды. Это создавало проблемы для экологии города. Данный факт обсуждался на заседаниях городской думы в конце XVIII в. К 1820-м гг. выяснилось, что часть производств не отвечала принятым требованиям. Поэтому планировалось перенести за городскую черту 15 предприятий общей стоимостью в 44,1 тыс. руб. (оценка владельцев), среди них самые дорогие кожевни принадлежали купцам Барашковым, Пеньевским и Сорокиным [10, Л. 42об. -43]. Безусловно, стоимость предприятия определялась не статусом владельца, а его техническим оснащением и доходностью.

Ассортимент кожевенных предприятий Тюмени пользовался спросом на рынке. На 1810 г. на 14 крупных кожевенных предприятиях Тюмени было произведено – 48, 3 тыс. красной, 5 тыс. белой, 8,6 тыс. черной юфти и 3,1 тыс. подошвенной кожи [4, Л.376] (См. Рис. 1). В среднем на одно предприятие в 1810 г. приходилось произведенной продукции – 4, 664 тыс., в 1819 г. – 6, 269 тыс., в 1825 г. – 2, 97 тыс. кож (См. Рис. 3). Хотя в отдельные годы наблюдалось увеличение объемов производства черной юфти и подошвенной кожи, что связано с изменениями потребностей в обуви среди сельских и городских обывателей. Среди причин таких колебаний в первой четверти XIX в. можно выделить: активизацию процесса вовлечения жителей зауральских территорий в товарно-денежные отношения, увеличение количества предприятий обрабатывающей промышленности в регионах, а также появление новых рынков сбыта.

Как правило, купцы не только открывали предприятия, но и стремились вносить постоянные изменения для повышения прибыли. В указанный период существовали разнообразные формы организации кожевенного производства: братские предприятия, привлечение надомников, временные и постоянные рабочие, купец-мастер и т.д. Однако даже рентабельные кожевенные предприятия купцов Тюмени заставляли собственников искать новые способы для увеличения количества изготовленной продукции, так как в малых городах и сельских населенных пунктах существовал дефицит готовой продукции.

---

ЛИТЕРАТУРА

1. Бойко В.П. Купечество Западной Сибири в конце XVIII-XIX в. Очерки социальной, отраслевой и ментальной истории. Томск, Изд-во ТГАСУ, 2009. 308с.
2. Вилков О.Н. Ремесло и торговля в Западной Сибири в XVII в. М., 1967. 324с.
3. ГБУТО в г. Тобольске. Ф.329. Оп.1. Д.31.
4. ГБУТО в г. Тобольске. Ф.329. Оп.2. Д.31.
5. ГБУТО в г. Тобольске. Ф.329. Оп.2. Д.88.
6. ГБУТО в г. Тобольске. Ф.329. Оп.2. Д.376.
7. ГБУТО в г. Тобольске. Ф.329. Оп.13. Д.74.
8. ГБУТО в г. Тобольске. Ф.329. Оп.3. Д.229.
9. ГБУТО в г. Тобольске. Ф.329. Оп.13. Д.714.
10. ГБУТО в г. Тобольске. ГБУТО в г. Тобольске. Ф.329. Оп.13. Д.716.
11. Головачев П.М. Торгово-промышленное развитие Тюмени до половины XIX века//Сибирский листок 1894. №99–100.
12. Задорожная О.А. Специализация городского купечества Западной Сибири (1775–1825 гг.)//Вестник Сургутского университета. 2014. Выпуск 3 (5) регион. - С. 20–30.
13. Зиновьев В.П. Промышленностью, промысл, ремесло и торговля в Сибири XVIII – 1820-у гг.//Вестник Томского государственного университета. 2016. №4. - С. 61–67.
14. Копылов Д.И. Обработывающая промышленность XVIII- первая половина XIX вв. Свердловск, Изд-во СГПИ, 1973. 264с.
15. Разгон В.Н. Сибирское купечество в XVIII–XIX вв. региональный аспект традиционного типа. Барнаул, изд-во Алт. Ун-та, 1998. 660с.
16. Рындзюнский П.Г. Мелкая промышленность (ремесло и мелкотоварное производство. Очерки экономической истории России первой половины XIX века. М., 1959. 403с.

---

© Задорожная Ольга Анатольевна (zadorozhniaya.olga@yandex.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»