Белов С.Л.

Николай Чукмалдин: история крестьянского сына

Вряд ли деревню Кулакову, что под Тюменью, можно назвать «кузницей элиты». Она не подарила миру государственных деятелей, известных писателей или музыкантов. Далеко не каждому тюменцу известно само название этого поселения, славившегося сто лет тому назад своими ремёслами. Впрочем, есть одно имя, всего одно – но какое! Один из крупнейших коммерсантов Тюмени своего времени, щедрый меценат, зачинатель целого ряда общественных дел, плоды которых мы можем наблюдать и поныне, писатель, оставивший после себя увлекательнейшие воспоминания и путевые заметки. Рациональность и жёсткость крупного предпринимателя сочетались в его натуре с удивительным бескорыстием и стремлением использовать своё богатство для общей пользы. Николай Мартемьянович Чукмалдин – человек, история жизни которого могла бы стать образцом «американской мечты», случись всё это за океаном. Но дело было в Тюмени.

1. Крестьянский сын

Впервые Николай Мартемьянович[1] увидел этот мир 4 декабря 1836 года и с тех пор, вероятно, не переставал ему удивляться. Жизнь семьи Чукмалдиных мало чем отличалась от жизни других кулаковцев. Простая крестьянская изба служила одновременно жилищем и мастерской. «Лампочки Ильича» в те дни не было и в помине (как и самого создателя плана ГОЭЛРО), а потому главным регулятором дневного расписания было солнце. Вставали, по современным меркам, невероятно рано – около 3 утра. Впрочем, и ложились не слишком поздно – в 9 вечера. День проходил в крестьянской, либо ремесленной работе: мужчины делали телеги и сани, женщины ткали ковры и паласы. Взрослели рано и шестилетний Николай уже помогал как мог отцу, делая зарубки на деревянных заготовках.

Школы в селе не было и первым учителем малыша стал Артемий Скрыпа – один из лидеров местных старообрядцев, беглый солдат, много лет успешно скрывавшийся от властей. Кулакова вообще была деревней староверческой. Хотя большинство её жителей и были записаны православными к церкви они относились как к одной из государственных контор, которую приходилось терпеть, доставляя время от времени её представителям-попам полагающуюся дань. Полвека спустя Николай Мартемьянович, сам человек глубоко православный, с горечью вспоминал о лицемерии и поборах местных священнослужителей.

«Аз, буки, веди, глаголь…» – грамота давалась ему легко. В первый же вечер, вернувшись домой с учения, 7-летний Николай на радостях разукрасил простенок между окнами, нарисовав углём только что выученные буквы. Вряд ли родители ругали его за подобные художества – просто уголь и побеленная стена заменяли отсутствующие бумагу и карандаш.

2. Рекрут?

Шли годы, мальчик подрастал и, поскольку серьёзных болезней за ним замечено не было, перед семьёй Чукмалдиных возникла новая и очень явная перспектива – армия. Назвать её не особо радостной, - всё равно, что просто промолчать. Сегодня нелёгким испытанием кажутся два года казарменной жизни, тогда же речь шла о четверти века. Российская империя воевала почти непрестанно, а отношение к жизни собственных сол-

[1] По большому счёту, его каноническое отчество звучит несколько иначе – Мартинианович, но обычно использовалась упрощённая форма – Мартемьянович.

дат было не лучше чем сегодня. Шансы выжить и вернуться домой через 25 лет были ничтожно малы. Поэтому кандидат в рекруты перед отправкой на комиссию в Тобольск прощался с родными и друзьями навсегда: «Не поминайте лихом!». В Тобольске признанным годными к службе брили лбы (отсюда известное: «забрить в армию»), бракованным – затылки.

Был, правда, и другой, помимо болезни, способ «уклониться» от рекрутской повинности – предоставить «наёмщика». Так называли молодых людей, готовых на известных условиях отправиться в армию вместо нанимателя. Условия сделки соответствовали серьёзности вопроса: 200-300 рублей на руки, уплата всех податей до следующей ревизии (переписи населения) и месяц гулянки с заездами в кабак. На это время наниматель превращался в кучера и с утра до ночи возил по деревне орущего пьяные песни наёмщика, безропотно выполняя все его прихоти и причуды. Лучше месяц потерпеть пьяного гуляку, чем 25 лет выносить немногим более трезвого фельдфебеля. Вот только денег у Чукмалдиных не было.

Ни занять, ни заработать такие деньги в деревне было просто невозможно. В декабре 1851 года Николаю исполнилось 15 лет, всего 5 лет отделяло его от армии. На семейном совете было принято решение: отправить сына к И.А. Решетникову, богатому тюменскому родственнику, владельцу кожевенного завода. За 5 лет Николай сможет себя зарекомендовать как хороший работник и тогда попросит у хозяина денег взаймы, чтобы навсегда откупиться от проклятой рекрутчины. На том и порешили.

3. Приказчик

Проводы были тяжёлыми – жизнь в чужих людях пугала и мальчика, и его родителей, отпускавших в большой мир единственного сына. Но призрак солдатской шапки был куда страшнее и сомнений не оставалось – в Тюмень.

Решетниковы не выразили особых восторгов, увидев на пороге деревенскую родню, но и отказывать не стали. Николая приняли в подручные приказчика, обещав платить 50 руб. в год, содержать на полном обеспечении, а со временем (если он того заслужит), дать прибавку и даже денег на наёмщика. Большего и желать было нельзя!

Всё было внове для деревенского паренька. Большой, просто бесконечный город (в Тюмени тогда было 2400 домов, из них только 12 каменных), Зарека, засыпанная одубиной[2] и пропитанная дубильной кислотой, сами люди – странно одетые, говорящие на непонятном языке. В первый же день Николай узнал, что кожи не «делают», а «выделывают», не «складывают», а «бунтят». Узнал, что столь привычный ему кафтан здесь совершенно неуместен, а, получив приказ, нужно отвечать не «ладно», а «слушаю-сь». Впервые он выпил стакан диковинного напитка, в то время совершенно неизвестного сибирским крестьянам – чая. Строгали, отделовщики, бунтовщики, закройщики – отныне они составляли мир вчерашнего крестьянина.

4. Продавец

Богатство Решетниковых основывалось на кожевенном заводе, однако семейный бизнес имел и некоторые ответвления. Так, у Натальи Афанасьевны, старшей сестры хозяина была своя лавка в гостином дворе с мануфактурным товаром и оборотом до 15 000 руб. в год. За прилавком в будни стояла старушка-приказчица, по субботам (в базарные дни) ей помогала сама хозяйка. Покупателями были преимущественно селяне, горожане заглядывали редко.

Видимо, Николай хорошо проявил себя у Решетниковых, поскольку уже через два месяца Наталья Афанасьевна предложила ему перейти в названную лавку продавцом с

[2] Отходы кожевенного производства, образующиеся при дублении кожи.

повышением жалования до 120 руб. в год. На следующий день будущий магнат уже постигал премудрости мануфактурной торговли. Надо сказать, они его немало удивили. Ценников в их современном виде не существовало, равно как не было и самих твёрдых расценок. Цены назывались «с запросом», то есть на глазок и были для каждого покупателя разными. Нередко запрашивались двойные и даже тройные суммы, постепенно снижавшиеся в процессе торга. Нормальной считалась наценка в 30-40 % (Чумалдин называл это наглым грабежом, хотя современные деятели торговли вряд ли с ним согласятся).

Два долгих года прошло, прежде чем он получил от хозяйки разрешение на свой первый коммерческий эксперимент. Мало кто верил в его успешность, даже близкие друзья предрекали скорый и неминуемый крах. «Господе Иисусе, какое ты, Миколушка, затеял неслыханное дело», - причитала старушка-приказчица. Но «Миколушка» был уверен в своей правоте и готов отстаивать её до конца, даже и в одиночестве… Так над лавкой появилась новая вывеска: «Цены без запроса».

Тюмень видала вывески и покрупнее, с громкими именами и заманчивыми посулами, но ни одна из них не произвела такой сенсации как эта. Покупатели не верили глазам своим. В лавке прямо на кусках материи были крупно написаны цены, а продавец открыто заявлял, что они установлены с 20 % надбавкой и не могут быть снижены или повышены. Первые несколько дней сбывались худшие прогнозы – торговля шла просто отвратительно, выручка упала в четыре раза. Покупатели по привычке торговались и, не добившись привычной скидки, покидали эту странную лавку. Однако время и настойчивость нашего героя сделали своё дело: вскоре о честном торговце говорил весь Тюменский уезд, а прибыль выросла многократно.

5. Компаньон

Жизнь понемногу приобретала всё более радостную окраску, былые страхи уходили прочь, а впереди появлялись заманчивые перспективы. Во-первых, с армией было покончено навсегда: потратив немало сил и денег, Николай Мартемьянович (пора уже называть нашего героя по отчеству) стал сперва мещанином, а затем и купцом 3-й гильдии, тем самым окончательно избавившись от рекрутской повинности. Во-вторых, жалование его росло из года в год и уже достигало 300 руб. Но, самое главное, у него появилось собственное дело!

Началось всё с торговли чаем в той же лавке: этот товар не нарушал хозяйских интересов и давал неплохую прибыль. Но самая разительная перемена произошла в 1859 году, когда крёстная Николая Мартемьяновича предложила ему 1500 руб. с тем, чтобы он смог из приказчика Решетниковых превратиться в их компаньона. Хозяевам такая комбинация понравилась. Было решено, что Чукмалдин вкладывает в общее дело 2000 руб. и будет получать треть прибыли. Так, после семи лет службы наш герой превратился из наёмного работника в полноправного хозяина.

Счастье новоявленного компаньона было столь велико, что он с головой окунулся в работу – только бы не опуститься, не вернуться в опостылевшую комнатушку приказчика. Купить, доставить, продать, снова купить – большая часть времени проходила в разъездах. Большие партии товара закупались в ярмарках (именно так: «в ярмарке» говорили в то время), из которых самой крупной была Ирбитская. Сегодня мало кому знакомо само название это уральского городка, известного разве что своими мотоциклами, да художественным музеем с уникальной коллекцией европейской гравюры. Полтора века назад Ирбит был местом, где встречались для торговли Восток и Запад, а Ирбитская ярмарка гремела на всю Россию.

День за днём ходил Николай Мартемьянович вдоль бесконечных торговых рядов, изучая цены и конъюнктуру, заключая сделки и присматривая новые товары для торговли. Как и прежде, молодой купец не боялся экспериментировать. Позднее, говоря о том

периоде, он не мог вспомнить местного товара, которым не пробовал бы торговать – и в большинстве случаев успешно. Пару лет спустя вчерашний приказчик настолько окреп, что смог полностью выкупить у Решетниковых их долю в деле и обрести полную независимость.

6. Магнат

Дело набирало обороты год от года. Нашему герою чужды были соблазны, погубившие на его глазах целые семейства – водка и азартные игры. Миновало его и увлечение коммерческими авантюрами – сверхприбыльными и столь же опасными. Николай Мартемьянович сделал ставку на торговлю базовыми, «корневыми» товарами: чай, шерсть, кожа, пенёк, хлеб. Из года в год они приносили стабильный гарантированный доход. Капитал Чукмалдина рос на глазах, превращая его обладателя в подлинного магната: 1861 год – 2 900 руб., 1863 год – 11 000 руб., 1867 год – 18 000 руб., 1869 год – 35 700 руб., 1872 год – 69 400 руб. Более чем двадцатикратный рост за 10 лет – об этом можно было только мечтать. В итоге он стал купцом 2-й гильдии и, главное, расстался со столь надоевшей ему мануфактурной торговлей – мелочной и неопределённой.

Впрочем, не следует представлять это взлёт, как исключительно прямую линию, серию сплошных побед и успехов, приведших нашего героя в элиту тюменского бизнеса. Здесь были свои потери и поражения, а порой и горькие разочарования. Дороже всего стоила Николаю Мартемьяновичу его вера в людей. Приведём только один пример.

Однажды, уже будучи крупным коммерсантом, Чукмалдин стал компаньоном некоего Загорского, не особо удачливого предпринимателя, владельца крахмального и химического заводов в Тюмени. Вернувшись как-то из заграничного путешествия, Николай Мартемьянович с ужасом обнаружил, что Загорский забрал у его доверенного на развитие своих заводов половину его состояния, в то время как качество выпускаемой продукции оставляло желать лучшего.

Как назло, именно в эти дни случилось и другое несчастье: на Каме затонула баржа с крупной партией крахмала, отправленной в Нижегородскую ярмарку. Неудачи следовали одна за другой, бывшие партнёры уже сторонились его и вчерашний магнат оказался на грани полного разорения. «Я сделался мнительным, раздражительным и считал себя чуть ли не вконец разорённым, - вспоминал Чукмалдин годы спустя. – Аппетита и сна не было, я ходил целые ночи напролёт из комнаты в комнату, не находя себе покоя и выходя гнетущей тоски».

Спасение пришло неожиданно. К убитому горем другу заехал тюменский купец Ф.С. Колмогоров. Он был краток: «Кто капитал потерял – половину потерял. Веру в себя потерял – всё потерял». Что вы кисните и сидите дома без сна и пищи? Посмотрите на себя, на что вы стали похожи. Ну, потерял деньги, что ж делать – работай снова и наживай их опять». Он вручил Чукмалдину безо всяких расписок и квитанций 10 000 руб., сказав: «Вернёшь, когда сможешь».

Встряска пришлась вовремя. Наш герой рьяно взялся за дело и вскоре полностью ликвидировал не только убыточный химический завод, но и все свои дела в Тюмени, решив полностью переехать в Москву. Капитал его сократился с 70 000 до 40 000 руб., но не беда – были бы здоровье, да вера в себя.

7. Москвич

На здоровье 36-летний Чукмалдин, слава богу, пожаловаться пока не мог, вера в себя вернулась с первыми же успехами. И то, и другое очень пригодилось ему в первые годы московской жизни. Николай Мартемьянович, конечно же, бывал в столице и раньше – приезжал по делам на недельку-другую. Однако самой жизни Москвы, её нравов и обычаев он не знал совершенно, за что вскоре жестоко поплатился.

Привыкший в Тюмени верить, по крайней мере, людям своего круга, товарищам-купцам, в Москве он столкнулся с атмосферой всеобщего недоверия и отчуждения. Так, если тюменские купцы легко одалживали друг другу тысячные суммы на пару недель безо всяких документов и расписок, москвичи, давая заём на два-три дня, требовали документы и проценты (а то и не одалживали вовсе). Не сразу привык наш сибиряк к суровым законам столичной жизни. Лучшим учителем стала бухгалтерия: за первые полгода пребывания в Москве он не только прожил и потерял за должниками всю заработанную прибыль, но и лишился 5 000 руб. основного капитала. И снова тяжёлый каждодневный труд: с 8 утра до 7 вечера, 6 дней в неделю. Лавки, склады, ярмарки…

Много времени приходилось проводить в разъездах по ярмаркам, включая уже знакомую нам Ирбитскую. Ежегодно, в феврале там собирались все клиенты Николая Мартемьяновича, а личная встреча всегда значила в бизнесе много больше заочного общения. Современным коммерсантам, для которых слетать на неделе 2-3 раза в столицу – обычное дело, никогда не понять всех «прелестей» деловой поездки конца XIX столетия.

Так, чтобы добраться из Москвы до Ирбита, Чукмалдину приходилось сперва ехать по железной дороге до Нижнего Новгорода, затем пересаживаться в сани и через Казань и Пермь, безостановочно, день и ночь мчаться от одной станции к другой. Февраль в Сибири – не лучшее время для поездок, снежная метель при быстрой езде хлестала в лицо, а застёгивать повозку было опасно: случалось, что, наехав на кочку, сани переворачивались и тогда багаж мог запросто задавить ездока (так едва не погиб тюменский купец Решетников).

Вспоминая об этом позднее, Николай Мартемьянович не раз говорил о просто «немыслимой быстроте езды». Что это означало на деле? На путешествие от Тюмени до Омска уходило не меньше 2,5 суток, до Томска – 6 суток, от Москвы до Ирбита - больше месяца. При этом сани мчались дни и ночи напролёт, остановки делались лишь дважды в день для приёма пищи. Опытные купцы обычно брезговали обедать тем, что готовят на станциях и брали еду с собой. Поскольку «Доширак» и т.п. блага цивилизации ещё не были изобретены, роль полуфабрикатов выполняли «мороженые щи» или пельмени. Отрубив кусок щей, его бросали в кипящую воду и 10 минут спустя обед был готов, а ещё через 10 минут путешественник вновь летел прочь в санях, закутанный в доху и полушубок. Непросто давались купеческие миллионы!

8. Меценат

Став поистине большим человеком, совершив головокружительный взлёт к вершинам достатка и влияния, Чукмалдин не забыл о своём прошлом. Он помнил, как учился у беглого солдата и писал углём на стене, как терпел унижения, будучи приказчиком, как читал тайком газеты и книги – лишь бы не увидел хозяин. Перед его глазами проходили лица земляков – крестьян, мещан и даже именитых купцов, утопивших в вине всё своё состояние и саму честь свою. Он помнил всё и не мог делать вид, что его это больше не касается. Это было его дело.

К благотворительности Николай Мартемьянович подходил столь же трезво и основательно, как и к бизнесу. На дух не переносивший бездарей и тунеядцев, он предпочитал давать деньги на дело, а не «на бедность». Свои главные вложения на общественную пользу Чукмалдин сделал в образование и борьбу с пьянством. Грамотный и трезвый человек сам всего добьётся, - рассуждал он.

Николай Мартемьянович стал одним из основателей тюменского музея, подарив городу собранные им ценнейшие коллекции. Он принимал активное участие в организации частной школы Канонниковой, готовившей детей к поступлению в средние учебные заведения. Основал клуб приказчиков, стремясь создать очаг культуры для этого многочисленного сословия. Для развития коврового промысла Чукмалдиным была создана

фабрика-школа с оборудованием и учителями, выписанными из Москвы. Во многом именно Николаю Мартемьяновичу тюменцы обязаны тем, что Транссибирская магистраль прошла через наш город, окончательно утвердив его лидерство в регионе.

Но любимым детищем бывшего крестьянского сына стала его родная деревня Кулакова. Здесь им было построено каменное двухэтажное училище с садом, огородом и бесплатной библиотекой. Для поддержки местных ремесленников и земледельцев он учредил специальный сельский банк, неоднократно высылал им самые современные земледельческие орудия, саженцы и семена.

Немало сил и денег положил Николай Мартемьянович на борьбу с местным кабаком. Сперва он убедил кулаковцев вместо существовавшего в деревне заведения открыть кабак на его имя, а всю прибыль от него направлять на местные нужды. Так продолжалось 2-3 года, пока кто-то не донёс властям, что Чукмалдин мол лишает казну дохода и сокращая продажу вина тайно наносит государству убыток. Тогда он стал просто платить сельскому обществу 100-200 руб. в год за то, чтобы оно не разрешало никому открывать кабака в деревне. И действительно, в Кулаковой кабак исчез. Зато он тут же появился в смежной деревне Гусельниковой. Чукмалдин стал платить и ей по 100 руб. в год, но тогда водку начали продавать тайком на дому, так что вместо одного открытого кабака возникло несколько тайных. Позднее Николай Мартемьянович сам подвёл итог своей более чем двадцатилетней борьбы: «Да, кабак меня победил».

Многое из задуманного сделать не удалось – тяжёлая болезнь отнимала последние силы. Он боролся как мог и даже согласился на сложную операцию в Берлине, но смерть не пошла на сделку и 15 апреля 1901 года Чукмалдина не стало. Он умер вскоре после операции - рак кишечника был слишком запущен.

Последним подарком землякам стала большая каменная церковь в древнерусском стиле. Строительство было закончено весной 1901 года, освящение назначили на 9 мая – Никольин день, день ангела мецената. Оно состоялось в срок, но было совмещено с другим, уже не радостным событием – в этот день кулаковцы провожали в последний путь своего самого знаменитого земляка, Николая Мартемьяновича Чукмалдина.