

КРАЕВЕДЕНИЕ

УДК 908(470+571)

Н. В. Дутов

Предприниматель-новатор из ярославской «глубинки»

В статье рассказывается о незаслуженно забытом выдающемся организаторе производства уроженце Ярославской губернии А. В. Чичкине. Разработанная им в начале XX в. система обучения, воспитания, подготовки, расстановки и поощрения кадров в настоящее время, начиная с послевоенной Японии, активно используется во всем мире.

Ключевые слова: А. В. Чичкин, А. А. Попов, А. И. Микоян, молочное производство, «манифест делового человека», С. Коприна, С. Погорелка, Ярославская губерния, Рыбинский уезд.

N. V. Dutov

The Businessman-Innovator from Yaroslavl "Remote Places"

In the article is said about the unfairly-forgotten outstanding organizer of manufacture, the native Yaroslavl province – A. V. Chichkin. In the beginning of the XX century he developed the system of training, education, preparation, arrangement and encouragement of staff, since post-war Japan, has been actively used all over the world nowadays.

Keywords: A. V. Chichkin, A. A. Popov, A. I. Mikoyan, dairy manufacture, "the manifesto of the businessman", S. Koprina, S. Pogorelka, the Yaroslavl province, the Rybinsk district.

Знаменитое японское экономическое «чудо» 60-х гг. XX в. во многом основано на идеях русского купца А. В. Чичкина, который сформулировал и реализовал их еще в конце XIX – начале XX в. Причем известно это непосредственно от самих японцев... В зарубежной историографии существует множество статей, книг, монографий, раскрывающих опыт и заслуги А. В. Чичкина перед мировым бизнес-сообществом. В России же лишь ходят легенды «о каком-то там Чичкине» – знаменитом молочнике. Одна из них рассказывает о том, как в 1982 г. в СССР приезжала деловая делегация из Японии, участники которой хотели вручить премию в 2,5 млн долларов наследникам человека, которого они считают главным создателем своего экономического «чуда». Но, к сожалению, никто из советских чиновников не знал, кто такой Чичкин [1].

А. В. Чичкин родился в 1862 г. в селе Коприно Рыбинского уезда Ярославской губернии в семье бывшего лоцмана, ставшего мелким торговцем в Москве. Мальчиком он поступил учиться в местную школу при действовавшей здесь же сыроварне. В конце 70-х гг. В. Бландов – один из основоположников научного молокопроизводства и переработки – забрал его в числе пяти других та-

лантливых выпускников этой школы в Москву. Там Саша Чичкин на средства В. Бландова окончил сначала реальное училище, а затем Петровскую сельхозакадемию (современная Тимирязевка). За отличную учебу он был поощрен трехгодичной стажировкой в институте Пастера в Париже [2].

Свое собственное «дело» А. В. Чичкин начал с небольшой молочной лавки отца – В. П. Чичкина. Здесь продавались масло и сыры фирмы «Братьев В. и Н. Бландовых». Именно они дали А. В. Чичкину сверхльготный кредит, который позволил ему изменить профиль деятельности и оборудовать первую в Москве городскую молочную на Петровке, 17. Этим было заложено основание под совершенно новую для России отрасль молочного производства. До Чичкина переработкой молока в промышленном масштабе никто в России не занимался, а молоко, сметану, творог москвичи получали или через рынок или от домашних молочниц, которые для этого содержали в Москве и пригородах более 7000 коров [3].

С первых дней своего существования молокопереработка Чичкина опиралась на гарантированное высокое качество сырого молока. Поступало оно только от крупных хозяйств. Москвичи сразу

же оценили высокое качество молочных изделий и обеспечили А. В. Чичкину не только всеобщее уважение покупателей, но и колоссальный коммерческий успех, что способствовало более скорому обороту вкладываемого капитала.

А. В. Чичкин поставил перед собой цель «не посрамить земли русской», преподать Европе образец культуры в обеспечении горожан молочными продуктами самого высокого качества. В своих магазинах он первым ввел кассовые аппараты; первые грузовые автомобили, появившиеся в Москве, также принадлежали ему и обеспечивали высокую надежность поставок сырья и готовой продукции, которая охотно раскупалась, так как имела неоспоримые преимущества: высокое качество при умеренной цене. Фирма Чичкина выпускала свою продукцию в специальных бутылках, банках и кружках, на которых наименование фирмы «А. В. Чичкин» писалось без положенного по правилам тогдашней орфографии твердого знака на конце. Впрочем, эта фамилия везде писалась на новый лад, а ее носитель сам себя называл «Чичкиным без твердого знака» [4].

В годы первой российской революции он снабжал левые партии деньгами и бумагой для листовок. Из числа рабочих молочных магазинов А. В. Чичкина была образована своя дружина, а на одном из митингов рабочих Москвы была выдвинута кандидатура А. В. Чичкина на пост президента будущей республики. Во время боев на Красной Пресне в Москве (декабрь 1905 г.) он дал указание всем своим молочным магазинам готовиться к приему раненых и иметь для этого в наличии необходимые медикаменты для оказания первой медицинской помощи, за что был посажен в Бутырку, но вскоре выпущен «на поруки». Освободившись, А. В. Чичкин тут же распорядился отправить машину масла заключенным. Эта помощь арестованным «за политику» в виде продуктовых посылок и денег не прекращалась вплоть до революции 1917 г. Интересно, что всем своим работникам, арестованным за политическую деятельность, он сохранял плату за все время ареста. Кроме того, он оказывал непосредственную денежную помощь левым партиям. В частности, для большевиков у него получали деньги П. Смилович и А. В. Луначарский [5].

Перед началом строительства первого в Москве крупного городского молочного завода А. В. Чичкин отправил своего ближайшего помощника А. А. Попова в страны Европы для ознакомления с лучшим опытом молоко-переработки, чтобы использовать все самое ценное и достойное для применения в России. Для этого А. А. Попов посетил лучшие производства в Мюнхене, изучил

опыт профессора Гербера – признанного авторитета в этой области – на заводах Цюриха, снял планы трех, в том числе и королевской, молочных в Лондоне. Им был также изучен опыт городских молочных заводов в Берлине, Стокгольме и других столицах Европы. При этом выяснилось, что поступление молока на них не превышало в то время 10–30 т в сутки [6].

В 1910 г. в Москве открылся первый механизированный молочный завод. Созданный по проекту А. А. Попова, он выгодно отличался от всех подобных молочных заведений Европы технической оснащенностью, чистотой, обилием света и продуманностью компоновки цехов, где полностью исключалось применение молочных насосов. Завод был и самым крупным в мире по своей мощности – перерабатывал 100–150 т молока в сутки. При этом необходимо особо подчеркнуть, что закрытие старой молочной на Петровке, 17, пуск и освоение нового завода на Ново-Рязанской улице было осуществлено А. В. Чичкиным в течение одного дня, а москвичи – постоянные и активные покупатели – даже не заметили этого, по-прежнему находя в молочных магазинах фирмы «А. В. Чичкин» все необходимое. Автор проекта, руководитель строительства и пуска завода А. А. Попов в тот же день был поощрен премией в 5000 рублей – суммой для того времени весьма значительной (среднегодовая зарплата рабочих Ярославской Большой мануфактуры – современный «Красный Перекоп» – не превышала 200 рублей) [7].

К 1914 г. молочная фирма «А. В. Чичкин» достигла апогея своего развития. Более 700 ее только основных поставщиков доставляли москвичам от 25000 коров более 2,8 млн ведер (одно ведро = 11 л) высококачественного молока и около 86000 пудов отличных сливок.

Помимо крупнейшего завода в Москве, фирма имела в Подмосковье 27 его сметано-творожных филиалов, в том числе в Рязанской губернии – 22, в Московской – 3, в Тверской и Владимирской – по одному. Маслом и сыром фирма обеспечивалась с собственных заводов из Херсонской, Бессарабской, Костромской и Ярославской губерний. 91 московский молочный магазин, облицованный снаружи и изнутри белой плиткой с надписью «А. В. Чичкин», обслуживала масса ломовых лошадей, 36 грузовых и 7 легковых автомобилей. Кроме того, фирма имела 7 молочных магазинов и молочный завод в Одессе, 5 магазинов в Тифлисе (современный Тбилиси), по 3 – в Киеве, Ялте, Алуште, Вологде, Екатеринославе и Ташкенте. Существовала целая сеть маслосырозакупочных пунктов и в Сибири. Только в штате фирмы чис-

лилось более 3000 сотрудников, треть из которых работали в Москве. В их распоряжении, кроме общежитий, находились бесплатные столовые и прачечные, лазареты с врачами и обслуживающим персоналом. Основной капитал фирмы на 1 июля 1917 г. оценивался в 10 млн рублей, а ежедневный доход составлял 100–150 тыс рублей [8].

В 1918 г. все это огромное хозяйство было передано советской власти в полной сохранности без каких-либо даже малейших попыток саботажа и укрывательства. Комиссия по национализации особо отметила, что «с ноября 1917 года большая половина рабочих фирмы прочно стоит на платформе советской власти. Все рабочие состоят членами профсоюза. Организован Союз рабочей молодежи – 120 человек. Степень сознательности и культурный уровень рабочих удовлетворительный. Трудовая дисциплина существует (что было редчайшим явлением в то время. – прим. автора), так как она является результатом неуклонно проводившейся в течение 30 лет системы, при которой воспитывалось более трех поколений дедов, отцов и детей». По окончании приемки имущества фирмы всем членам ее правления было предложено остаться на своих местах (а это было редким явлением в те годы) и лишь предписывалось принять трех большевиков, но из своих же работников фирмы. В своем заключении правительственная комиссия особо выделила, что «не может быть никакого сомнения и разговоров о расстройстве аппарата снабжения и распределения. Не только расстройства не произойдет, но даже ни малейшей заминки в ходе всего дела никакой не будет». Исключительность этого случая определяется обстоятельствами, когда вокруг закрывались фабрики и заводы, процветал откровенный саботаж мероприятий Советской власти. Здесь же, «на фирме», под руководством технорука завода профессора А. А. Попова, его построившего, было сделано все по организации снабжения молоком детей Москвы, а также по спасению племенного молочного скота в имениях бывших поставщиков [9].

Постановление Президиума Высшего Совета Народного Хозяйства (ВСНХ) о переходе в полное ведение Российской республики предприятий торгово-промышленного товарищества А. В. Чичкина вышло в свет и было опубликовано в газете «Известия ВЦИК» от 5 октября 1918 г. Но самого Александра Васильевича в момент составления акта приемки в Москве уже не было. Причиной послужили трагические обстоятельства личного характера. В 1918 г. его постигли сразу три больших несчастья: попал под трамвай и погиб его единственный и горячо любимый восемнадцати-

летний сын, в Одессе скончался от сыпного тифа брат Иван Васильевич, а выехавший на его похороны второй брат, Николай Васильевич, оступился, упал в шахту лифта молочного завода и разбился насмерть. А. В. Чичкин немедленно выехал в Одессу на похороны брата Николая (кстати, тоже летчика) вместе с его вдовой. Так он оказался сначала в Одессе, а затем, волею судеб и событий, попал во Францию.

В 1922 г. с помощью графа Игнатъева (бывшего резидента русской разведки во Франции, перешедшего на сторону советской власти, а потому пользовавшегося ее полным доверием) и Семашко (первого наркома здравоохранения) А. В. Чичкин вернулся на родину. В период нэпа он с помощью своих бывших служащих открыл в Москве в Охотном Ряду оптовый молочный магазин, торговавший сыром и маслом. Но вскоре А. В. Чичкин был репрессирован и выслан в Казахстан, где работал технологом на молочном производстве. В начале первых пятилеток о нем вспомнили и представили по рекомендации академика В. Р. Вильямса – друга и соратника А. В. Чичкина – как непревзойденного специалиста и организатора молочного производства в то время наркому пищевой промышленности СССР А. И. Микояну [10].

А. В. Чичкин проработал консультантом у Микояна вплоть до выхода на заслуженный отдых и стал одним из первых персональных пенсионеров союзного значения (в то время оно давалось за исключительные заслуги в революционном движении и социалистическом строительстве). Умер А. А. Чичкин в 1949 г. и был похоронен на Новодевичьем кладбище. Могила его находится рядом с захоронением Любви Орловой [11].

Он не оставил потомкам никаких печатных трудов, дневников или воспоминаний. Всю жизнь он не подпускал к себе журналистов, всячески избегал саморекламы. Единственное, что удалось обнаружить его ученикам, – это составленный им в 1907 г., но так и не зачитанный текст речи по случаю кончины одного из зачинателей молочной промышленности в России Н. В. Верещагина. Однако этот небольшой документ, по справедливому замечанию долго знавшего его ветерана чичкинской фирмы Н. Э. Локатели, – своего рода «манифест русского бизнесмена» [12].

«Мир не раз уже имел честь убедиться, каким мощным многоцветьем талантов обладает русская нация, – гласила первая страница рукописи А. В. Чичкина, – но есть у нас, к сожалению, совсем не распаханное поле деятельности, где не только талантов, но и ростков-то их – раз, два и обчелся. Не думая, не выращивая, не лелея их, мы

ставим под удар все свои национальные сокровища, все, чем донельзя богата Россия. Больно и грустно смотреть, будучи русским, на круглогодичное пиршество европейских коров, на ухоженные до блеска поля и пастбища, чистые домики и образцовые дороги Дании, Голландии, Франции. Еще тяжелее сознавать, что мы, русские, не имеем всего этого лишь потому, что совершенно не умеем работать. Мы либо лежим, либо бежим! Либо на скаку, либо на боку. Золотой середины нет! Ритма нет! Зато равнодушия, упования на “авось”, обломовщины, любителей потешаться, зубоскалить и подставлять подножку всем, кто умеет и хочет работать, хоть отбавляй. Помешать работать всегда легче, чем помочь, и большинство наших чиновников занимаются этим» [13].

«Деловитость не груша, она с ветки не падает, – утверждал в своем “Манифесте” Чичкин, – ее надо воспитывать с пеленок, о ней надо твердить в школах, департаментах, министерствах, везде и всюду, ежедневно и ежечасно, растить ее во всех без исключения делах наших, радостно отличать малейшие ее проявления и ростки ее, где бы они ни проявлялись, и, не жалея сил, тянуть их вверх, туда, где слово и дело, сливаясь воедино, звучат без фальши, как симфония до блеска отрегулированного трудового ритма» [14].

Мечтая об этом, А. В. Чичкин воспитывал деловитость у своих торговых мальчиков и будущих сотрудников фирмы с тринадцати лет. Он учил деловитости и честности их самих, их детей и внуков [15].

Еще на заре своей деятельности А. В. Чичкин самым детальным образом продумал систему моральных и материальных стимулов при воспитании сотрудников своей будущей фирмы, с учетом психологических возрастных нюансов. Тем самым он обогнал минимум на полстолетия японцев, усиленно занятых этой проблемой в наши дни.

Весь трудовой путь каждого сотрудника молочной фирмы А. В. Чичкина был разбит им условно на пять возрастных этапов. Первому из них, «Рождение мечты и любви к профессии», рассчитанному на юношей и отроков от 13 до 19 лет, прибывших к нему из родного села Коприно, он придавал исключительно большое значение и не жалел для воспитания ребят ни средств, ни энергии, на втором этапе – «Энтузиазм» – находилась у него молодежь в возрасте 20–24 лет, на третьем этапе «Честолобие», в который попадали сотрудники в возрасте 25–29 лет, использовались все средства для очень тонко рассчитанной игры на самолюбии, четвертая группа в возрасте 30–39 лет, обретая опыт и ритм, работала с полной отдачей под негласным девизом А. В. Чичкина: «При-

ручив – береги», «старая гвардия» в возрасте 40–65 лет, являя собой пример профессиональной гордости и патриотизма, стимулировалась в основном исключительным вниманием, уважением и доброжелательностью, подчеркнутым преклонением перед ее мудростью и опытом, особенно при общении ветеранов с молодежью [16].

Вся разработанная А. В. Чичкиным система поощрения деловых качеств сотрудников в целом была оптимистичной и звала к активной деятельности всех без исключения и вне зависимости от возраста.

Первый этап «Рождение мечты и любви к профессии» [17]

Говоря современным языком, профориентация на молочное дело начиналась у А. В. Чичкина в копринской и погорельской школах. Возглавлял эту подготовительную работу его бывший учитель, талантливейший педагог с полувековым стажем работы Дмитрий Михайлович Попов.

«Ежегодно к новогодним праздникам из Москвы от А. В. Чичкина, – вспоминает его землячка А. С. Ваумина, – приходили посылки с книгами, сладостями, орехами, украшениями на елку и подарками лучшим ученикам». Д. М. Попов великолепно играл на скрипке и фисгармонии. Его ученики отлично пели. После их чудесного разноголосого хора стало неприлично орать во все горло на улице, как это было принято раньше.

В знак благодарности погорельским и копринским учителям Александр Васильевич оборудовал в Москве для их собственных детей общежитие на 11 человек, одно – для мальчиков, другое – для девочек, продолживших свою учебу в гимназиях. Большинство из них вернулись впоследствии в Копринскую волость учителями.

Для работы в Москве Поповым отбирались не только самые талантливые ребята с математическими способностями, но, прежде всего, дети из наиболее честных и трудовых семей. «В Москве все пятиалтынные одинаковы, а вы должны блестять!» – с таким напутствием отправлял Д. М. Попов на трудовое поприще своих питомцев. Забрав их в Москву, приняв на полный пансион, одевая и кормя их за счет фирмы, А. В. Чичкин блестяще использовал на первых порах их ребячью энергию в «битве» с молочниками, снабжавшими москвичей никем не проверенным молоком. Открыв для ребят возможность для проявления смекалки, инициативы, расторопности и умения завоевать симпатию своей подтянутостью, всегда чистой синей формой, культурой и вежливостью при доставке молока фургонами на дом, он не жалел для их воспитания буквально ничего. Театры, музеи и цирк, загородные экскурсии с пикниками

возле исторических мест и отличнейшие дорогостоящие экскурсоводы – все было брошено им на воспитание главной опоры, призванной поставить на ноги его молочную фирму.

«Нам категорически запрещалось курить до 17 лет, читать детективную литературу, бегать по улице, вспоминал И. А. Ильин. За пьянство и картежную игру грозила немедленная отправка домой к родителям. От нас, так же как и от всех работников фирмы, требовалась абсолютная вежливость как к покупателям, так и к окружающим. Сквернословие строго преследовалось. Приказчик не имел права не только колотить мальчика, но и ругать его скверными словами. В противном случае ему грозило увольнение. Сколько раз приходилось по долгу службы бывать у самого Чичкина в кабинете и прежде, чем начать разговор, Чичкин подает руку: “Здравствуйте, господин Ильин! Садитесь!” А “господину” Ильину всего-то 17 лет. Такая вежливость самого хозяина, безусловно, отражалась на всех его рабочих и служащих».

Меткие и очень тонкие удары по самолюбию ребят блестяще довершали дело их воспитания. Вот лишь один пример в дополнение к этому, рассказанный В. В. Костыговым: «Работая торговым мальчиком, получил я как-то задание помочь какому-то генералу отвезти на извозчике заказанные им молочные продукты. Привез, перетаскал их на 2-ой этаж. Поклонился. Генерал сует мне 5 рублей на чай. Кланяясь еще раз: “Фирма Чичкина на чай не берет!” Отвечаю так, как нас учили, и ухожу. Вечером на подушке записка: “Завтра к хозяину”. Струхнул не на шутку. Утром А. В. Чичкин пожал мне руку, поблагодарил и сообщил о прибавке мне жалования 10 руб. в месяц. Эффект воздействия морального порядка на всех остальных ребят был сногшибательный» [18].

Второй этап «Энтузиазм»

На этом этапе, рассчитанном на молодежь от 20 до 24 лет, ведущим стимулом к системе А. В. Чичкина были «широко распахнутые ворота» для проявления личной инициативы. Как это выглядело на деле, легче всего проследить по воспоминаниям Н. Э. Локатели, ухитрившегося за четыре года этапа подать свыше 70 предложений по улучшению работы фирмы А. В. Чичкина. В течение трех лет работы в Одессе жалование Н. Э. Локатели, без малейшего намека с его стороны, подскочило от 25 до 125 рублей. Однажды, сам того не желая, Н. Э. Локатели подслушал разговор двух братьев Чичкиных о собственной персоне. Разговор этот стоит того, чтобы воспроизвести его. Говорил собственно Александр Васильевич. Младший брат Иван, заведующий отделом фирмы в Одессе, только слушал.

– Ты хочешь кому-то навязать свою волю! Но как?! С раздраженным голосом ничего никому не докажешь. Он выводит из равновесия психику, нарушает рабочий ритм делового контакта и взаимопонимания. Для того чтобы управлять людьми, нужна ежедневная тренировка собственной силы воли. Начни с малого. Научись хотя бы 3–5 минут ежедневно смотреть не моргая в переносицу собственного зеркального отражения, – поучал старший брат младшего. – Отработал «центральный взгляд» – тренируй голос. Учись быть аристократом. Ни перед кем, ни перед царем, ни перед псарем не унижай и не возвышай себя, не повышай и не понижай голоса. Отчекань его тембр и ритм намертво. Немного тренировки – и ты сам начнешь уважать себя за это. Отработав «центральный взгляд», беспокойный голос, попробуй испытать их в действии. Врывается к тебе взволнованный человек, говорит повышенным тоном. Не вздумай ему поддаваться, говори спокойно и предложи сесть. Это не только вежливость, это прием силовой борьбы, игра на равенство, ход к перемирию и взаимопониманию. Человек, лежа, ругаться не может. Сидя, это уже ему легче. Стоя, да еще имея возможность размахивать руками, он возбуждается и теряет контроль над самим собой. Сев по твоей просьбе, твой «противник», сам того не ведая, дарит тебе пусть маленькую, но победу твоей воли. Перейдя на спокойный, навязанный ему тобой тон, он вручает тебе ключи от второй такой же победы. Слушай его, обязательно опусти глаза, не исключено, что твой «противник» обладает не менее сильным волевым взглядом. Ни в коем случае не обрывай его на полуслове фразами, убивающими желание продолжать разговор, вроде: «Я это давно знаю», «Это известно», «Не ново» или «Простите, мне некогда!» и т. д. Помни, петух и в навозной куче находит жемчужные зерна. А они всегда на доннышке и высвечиваются, как правило, в самом конце разговора. Дождись конца речи, никогда не отвергай предложения сразу. Спроси: «У вас все?» – «Да!» Тогда попробуй продолжить вслух мысль собеседника, и, когда он, успокоенный тем, что его правильно поняли, начнет поддакивать, переводит стрелку на свои рельсы хотя бы такой фразой: «Хорошо. Если мы сделаем по-вашему, не получится вот это или вот это?» Говоря это, обязательно смотри ему прямо в глаза. В зависимости от той уверенности, с какой он будет возражать, смотреть на тебя, принимая решение, или принять его предложение, или дать ему время продумать все вопросы, от которых он встал в тупик. В любом случае держи таких людей возле себя. Опирайся на тех, кто оказывает тебе сопротивление,

имея собственное мнение, инициативу, волю и светлую голову. Опасайся бесхребетных, тех, кто смотрит тебе не в глаза, а в рот, это очень опасные люди, у них гибкие спины и страшные скользкие плечи...

На крутых поворотах их никогда нет рядом. Теперь о деле. Ты отклонил предложение Локатели об организации производства брынзы в Бессарабии. Плеснул холодной водой, остудил его пыл и думаешь, что прав? Нет, и еще раз нет. Загоняя его инициативу в тупик, ты показал прежде всего свою собственную беспомощность. Возглавляя дело, ты обязан находить выход из любого положения. Иначе люди перестанут к тебе обращаться» [19].

Третий этап «Честолюбие»

Этап, ограниченный пятилетием от 25 до 29 лет, был самым ответственным и требовал от сотрудников максимальных усилий для завоевания авторитета, чтобы на следующем этапе этот авторитет работал на них. Выявлению лучших был подчинен в это время весь управленческий аппарат фирмы.

Добиться чести было главным стимулом в работе всех, еще не утративших задор молодости сотрудников фирмы в период, когда самолюбие играет особенно сильную роль в психике человека.

«В магазинах работники не имели постоянного места, – вспоминает И. А. Ильин, – за каждым работником велось постоянное наблюдение, и если работник стоит, то его переводили с повышением, а повышения по службе были разные. В магазинах с большой пропускной способностью работник имел значительно больше, чем в маленьких магазинах. Например, я лично в 1915 году, проработав два года, был переведен в магазин № 67, где за оптовым прилавком имел зарплату 8 рублей, а проценты составляли 40–45 рублей, то есть общий мой заработок превышал 50 рублей. Помимо остальных переводов из магазина в магазин, 4 раза в год были общие переводы помощников приказчиков, мальчиков, кассиров, а приказчикам общие переводы производились раз в год.

Карьерный рост не ограничивался лишь должностью приказчика магазина. Наиболее достойных ставили на должность ревизоров либо управляющих магазинами других городов, где заработная плата была свыше 100 рублей в месяц. Управляющий в Москве И. Д. Трофимов из деревни Мешково Копринской волости руководил не только магазинами, а всеми предприятиями как Москвы, так и других городов. Аналогичные права имел Н. Т. Радин, управляя как производственными, так и подсобными предприятиями. Для перевода существовали специальные типографические

бланки, на которых указывалось: «И. А. Ильин с ... декабря ... года переводится в магазин №... на должность... “подпись”». Получение такого бланка встречалось с радостью, так как в большинстве случаев перевод означал повышение заработка и в должности. Работники молочной фирмы все без исключения ценились только по деловым качествам, и никакие знакомства и «блат» не допускались. В противном случае не могло бы быть и в помине такого монолитного предприятия, как молочная фирма «А. В. Чичкин». Приходится только удивляться, как четко и добросовестно был поставлен контроль за каждым из нас в центральной конторе фирмы».

Исключительно большое значение в осуществлении этого контроля играл отряд ревизоров. Обладая огромными полномочиями в перетасовке сотрудников фирмы по деловым качествам, ревизоры могли появиться в магазине в любую минуту. В их распоряжении находилось 7 легковых автомобилей, которыми они управляли сами. Указания ревизора были обязательны для всех и выполнялись беспрекословно и немедленно. Безукоризненная чистота и порядок во всех молочных магазинах фирмы в немалой степени была заслугой этого летучего всевидящего отряда ревизоров, олицетворявшего честь и совесть всего коллектива фирмы. Стать ревизором мог только безукоризненно честный и добросовестный работник, прошедший все ступени подъема к этой почетной и очень ответственной должности [20].

В немалой степени такому четкому наблюдению за сотрудниками способствовал сам А. В. Чичкин, державший у себя втайне от всех «Книгу живота моего», в которой собственной рукой, не доверяя никому, внес себе на память более двух тысяч фамилий своих сотрудников с краткими характеристиками их биографии, проступков и достоинств [21].

Четвертый этап «Ритм»

Этап, в который вступали сотрудники фирмы, перешагнув порог 30-летнего возраста, был сравнительно спокойным периодом их работы. Обретя уже привычку к добросовестному и честному труду, они пожинали в какой-то степени плоды своей активной предыдущей деятельности. А плодов этих было, в общем, не так уж мало. После 5 лет работы у А. В. Чичкина каждый его сотрудник получал 50 рублей наградных и право на ежегодно оплачиваемый отпуск. После 10 лет работы на фирме выдавалось 100 рублей наградных и начинали начисляться проценты за выслугу лет. Обеспечивая бесплатным жильем и питанием, А. В. Чичкин не выдавал сотрудникам жалованье на руки, а начислял его на их счет, выплачивая 6 %

годовых – в 3 раза больше, чем платили государственные сберкассы, что в немалой степени заинтересовало очень многих (холостяков особенно) материально. К 30–40 годам у сотрудников фирмы вырабатывалась гордость за свою профессию, любовь к избранному делу, и это в немалой степени влияло на их поведение, самодисциплину и, как следствие, на хорошую производительность их труда. В данном случае полностью подтверждался на практике еще один тезис А. В. Чичкина о том, что, если есть забота, чтобы люди работали в человеческих условиях, значит, будет и налаженное производство [22].

Пятый этап «Исполнение мечты»

Если суммировать все воспоминания бывших сотрудников А. В. Чичкина об этапе «Исполнение мечты» – последнем этапе трудовой деятельности, от 40 до 65 лет и старше, о том самом тревожном периоде человеческой жизни, где наиболее болезненно проявляет себя у японцев «синдром сорокалетних» и «атрофия талантов», то никто из них этого «синдрома», по-видимому, не чувствовал и не ощущал.

«В чем специфические особенности пожилого человека, продолжающего трудиться на благо общества?» – пишет В. М. Словянов. Во-первых, в очень сильно повышенной реакции на внимание, уважение и ласку, питающих его жизненный тонус, и во-вторых, в страшно болезненном восприятии грубых приказаний, бестактности к нему в присутствии посторонних и, особенно, несправедливая оценка деловых качеств, наплева-тельное отношение ко всему хорошему и достойному благодарности, что было им сделано в продолжение всей его жизни. Незаслуженное оскорбление, издевательство и насмешка над профессиональной гордостью пожилого человека травмируют его, унося его последние силы точно так же, как уносит их кровь, текущая из открытой раны. А. В. Чичкин это великолепно понимал и берег свою «старую гвардию», как берег ее когда-то Наполеон, блестяще используя ее «отработанный пар» для повторной закваски и выращивания с ее помощью новых отрядов патриотов молочного дела [23].

«Верю и надеюсь, – гласит последняя страница его “Послания потомкам”, – что не за горами то время, когда рядом с гигантами нашей литературы и искусства, художниками-передвижниками, богатырями “Могучей кучки” встанут во весь свой рост новые атланты России, которые подымут на своих могучих плечах на мировую высоту ряд совершенно новых отраслей нашей отечественной промышленности» [24].

Примечания

1. Дутов Н. В. Гений русской деловитости // Особенности менталитета ярославцев. Ярославль как культурно-исторический тип: образ жизни, поведенческие модели, люди, события / автор-составитель Н. В. Дутов. – Ярославль : Ремдер, 2007. – С. 60–61.
2. Кишкин А. А. Самородок русской деловитости // Северный рабочий. – 1989. – 19 мая. – С. 2.
3. Дутов Н. В. Пророк в своем отечестве // Стратегия Капитал. – 2008. – Октябрь. – С. 70.
4. Там же.
5. Там же.
6. Дутов Н. В. Гений русской деловитости. С. 78.
7. Там же. С. 79.
8. Дутов Н. В. Пророк в своем отечестве. С. 71.
9. Там же. С. 72.
10. Кишкин А. А. С. 2.
11. Дутов Н. В. Гений русской. С. 82.
12. Там же. С. 62.
13. Кишкин А. А. С. 2.
14. Дутов Н. В. Гений русской деловитости. С. 63.
15. Там же. С. 64.
16. Кишкин А. С. И поил молоком пол-России // Родина. – 1998. – № 9. – С. 67.
17. Иващенко А. Зеленые побеги на зеленом дереве // Новый мир. – 1993. – № 4. – С. 147.
18. Копылова И. Раздумья унесенного ветром // Северный край. – 1996. – 4 сентября. – С. 2.
19. Дутов Н. В. Гений русской деловитости. С. 70–71.
20. Кишкин А. А. Самородок русской деловитости. С. 27–34.
21. Дутов Н. В. Гений русской деловитости. С. 73.
22. Там же. С. 74.
23. Там же.
24. Кишкин А. С. Нераспаханная целина (к 130-летию А. В. Чичкина) // Рыбинские известия. – 1992. – 14 мая. – С. 2.