**9 класс История России.**

**Конспект открытого урока. «Купеческие династии и их деятельность в сфере искусства. Купечество и меценатство».**

Задачи урока.

-Способствовать формированию умения дифференцировать культурные особенности представителей разных слоев российского общества.

-Способствовать формированию знания основных этапов истории купеческой культуры.

-Способствовать формированию чувства уважения и устойчивого интереса к традициям русского предпринимательства.

Оборудование урока.

-Компьютер, проекционный аппарат, экран.

-Записи на доске.

-Портреты российских предпринимателей.

-Выставка литературы о меценатах.

План урока.

1. Вводное слово учителя. Инструктаж о порядке работы на уроке.
2. Изложение нового материала и постановка задачи исследования: составить опорный конспект урока, запомнить и записать основные термины и понятия лекции. (Лекция учителя прилагается.)
3. Представление учащимися презентаций по теме «Предприниматели-коллекционеры»: П.М. Третьяков, С.Т. Морозов, П.И. Щукин, С.И. Мамонтов, С.П. Елисеев.
4. Обсуждение изученной темы. Дебаты: вклад российского предпринимательства в развитие культуры.
5. Анализ составления опорных конспектов.
6. Задание на дом: написать эссе об одном из предпринимателей-коллекционеров.

**История предпринимательства в России. Структура «делового мира» России.**

Становление купеческого сословия в России имеет сложную и увлекательную историю. Купечество – социальный слой, занимающийся торговлей, оформилось уже к 10в. (именно к этому времени относятся первые упоминания о купцах в русских летописях). Купцы торговали не только внутри страны, но и далеко за ее пределами. Тех купцов, которые вели самый опасный и, однако, самый выгодный торг с заграницей, называли «гостями» (отсюда и «гостиный двор»).

 К началу 18 в. внешнеторговые операции русских купцов «настолько укоренились, что их не смогло прервать даже вторжение монгольских орд». В 16 в. в России сложились купеческие корпорации: гости, гостиная сотня, суконная сотня. Таким образом, «в России «нового времени» купец стал олицетворение предпринимателя, заботящегося не только о своей выгоде, но и о благе государства».

Для того чтобы точнее определить место купечества в культуре России, необходимо четко представить компоненты социального статуса купца. «Социальный статус»- репутация или престиж, которыми члены общества наделяют отдельных индивидов и представителей определенных групп. Социальный статус определяется не просто экономическим, но в целом социальным положением и выражается в стиле жизни. Концепция обязана своей популярностью в первую очередь М. Веберу, использовавшему ее в желании осуществить более детальный анализ социальной дифференциации общества, не довольствуясь категорией классов. Кроме того М. Вебер утверждал, что социальный статус является более надежной по сравнению с классом основой для анализа социального действия.

Социальный статус каждого купца формировался из следующих компонентов: происхождение, семья, образование, материальный достаток, принадлежность к гильдии, поэтому вполне правомочно говорить именно об этих компонентах при изучении купеческой культуры.

Купцы в средневековой Руси не были выделены в отдельное сословие поскольку предпринимательством и торговлей в то время занимались все слови населения, в том числе князья и бояре. Однако интересен факт, что в 11-12 вв. убийство купца полагалось гораздо более строгое наказание, чем за простого человека, ведь именно торговля приносила богатство и процветание городам.

Во время правления Петра 1 купцами становились некоторые петербургские ремесленники. Те, кто не сумел наладить торговлю, возвращались с берегов Невы домой, поскольку возвращение разрешалось указом 1719г. Купцы входили в силу. Петр прислушивался к их голосу, в раздел о торговле и о купеческом сословии. «Указом 1711г. Купцы получили право « в чем, где какая обида» жаловаться в Сенат. Купцам предоставлялись льготы, оказывалась денежная помощь, передавались на выгодных условиях казенные заводы, создавались торговые копании». Нередко купцы выступали в роли советчиков Петра по вопросам торговли и промышленности. Купечество находилось под покровительством царя, что сулило им большие прибыли.

В 1721 г. регламентом Главного магистра объявлялось обязательным деление всех «регулярных» граждан (то есть всего городского населения, за исключением иностранцев, духовенства, «подлых» людей – чернорабочих, поденщиков и т.д.) на две гильдии. К первой гильдии были отнесены «банкиры, знатные купцы, имеющие значительные отъезжие торги или продающие разные товары в рядах, городские доктора, шкиперы, купеческих кораблей, золотых и серебряных дел мастера, живописцы. Во вторую гильдию вошли все торговцы мелочными товарами и харчевыми припасами, а также ремесленники. В третий разряд, который в регламенте не назван гильдией, включены чернорабочие и лица наемного труда». Купцы, записанные в строго определенные гильдии, получали ряд весьма серьезных льгот, положивших начало их выделению в новое привилегированное сословие. Помимо разрешения покупать крестьян (но с припиской их к предприятию), купцы освобождались от личной рекрутской повинности при условии уплаты в казну по 100 рублей с человека.

В соответствии с Манифестом 17 марта 1775 г. были четко зафиксированы размеры купеческих капиталов, необходимые для причисления к гильдиям, подушная подать была заменена взносом в казну платы в размере 1% с объявленного капитала. Таким образом, в 1775 г. было образовано гильдейское купечество – три гильдии, в которые можно было записаться в зависимости от объявленного капитала, то есть определяющим для зачисления в гильдию стал материальный фактор.

В 1785 г. купечество окончательно оформляется в самостоятельное сословие. Российские предприниматели получили от Екатерины жалованную грамоту, которая значительно возвысила их положение. Согласно этой грамоте все купцы были разделены на три гильдии. К первой гильдии относились купцы, владевшие капиталом не менее 10 тысяч рублей, получали право оптовой торговли в России и за границей, право создавать фабрики и заводы. Ко второй гильдии принадлежали купцы с капиталом от 5-10 тысяч рублей, получали право оптовой и розничной торговли в России. Третью гильдию составляли купцы с капиталом от 1-5 тысяч рублей. Эта категория купцов имела право только на розничную торговлю. Купцы всех гильдий были освобождены от подушной подати, от личной рекрутской повинности, а также купцы первой и второй гильдии не подвергались телесным наказаниям. И. И. Буганов, А. А. Преображенский, Ю. А. Тихонов утверждают, что гильдии оказались непостоянными не только по численности, но и по социальному составу. Представители других сословий могли записываться в гильдии лишь на временных основаниях и, платя гильдейские повинности, сохраняли свой основной сословный статус. В результате купечество стало не только наиболее сильной в экономическом отношении частью торгово-промышленного населения, но и самым привилегированным после дворянства и духовенства сословием.

С 26 октября 1800 г. для поощрения купцов отличившихся в торговой деятельности было учреждено звание коммерции советника, а затем мануфактур - советника с аналогичными правами. 1 января 1807 г. было введено почетное звание первостатейных купцов, к которым были отнесены купцы 1-й гильдии, ведущие только оптовую торговлю. Но на это звание не имели права купцы, одновременно занимающиеся оптовой и розничной торговлей или державшие откупа и подряды.

Манифест 14 ноября 1824 г. устанавливал новые права и выгоды для купечества. За купцами 1-й гильдии закреплялось право заниматься банкирским промыслом, входить в казенные подряды на любую сумму и т.д. Право купцов 2-й гильдии на торговлю с заграницей было ограничено суммой 300 тыс. рублей в год, а для 3-й гильдии подобная торговля запрещалась. Зато им разрешалось создавать фабрики легкой промышленности с числом работников, не превышающим 32 человека. Пробывшие не менее 12 лет подряд в 1-й гильдии купцы получали право на награждение званием коммерции или мануфактур-советника.

М. Н. Барышников в своей работе утверждает следующее: "крупные предприниматели, объединенные в гильдийское купечество, подразделяются на три категории: 1) промышленники; 2) ведущие торговлю товарами; 3) действующие в области нетоварного обращения (в кредитной сфере). В целом по европейской России в рядах гильдейского купечества преобладали - 86,6 %: промышленники - 9,5 %; давало иную картину: I место - заведения нетоварной торговли - 56,2 %; II место - заведения товарной торговли - 36,4 %; III место - промышленные заведения - 7,4 %. Причем большая часть предпринимателей располагалась в Москве или Петербурге, и их пригородах"

По характеру занятий купечеству требовались длительные отлучки, нередко связанные с дальними поездками и сменой места жительства. "Поэтому вопрос о свободе передвижения был для купцов одним из важнейших. Власти очень неохотно и постепенно шли на предоставления таких прав. Лишь в 20-х гг. XIX в. была несколько упрощена процедура "перечисления" купцов из одного города в другой (по предъявлении непросроченных паспортом)».

Только человек, выкупивший сословной гильдейское свидетельство, имел право именоваться купцом. Купеческие свидетельства выдавались только в городах. Лица, не принадлежавшие ранее к купеческому сословию и выкупившие свидетельства, могли либо причислиться к купечеству, либо сохранить свое прежнее звание. Но, поскольку сословные права купцов были значительными, правом сохранить свое прежнее звание пользовались немногие, преимущественно дворяне. Наоборот, стремясь получить сословные купеческие привилегии, в гильдии записывались лица, не обладавшие крупными капиталами.

В отличие от других сословий, пребывание в купечестве не было пожизненным, поэтому купец обязан был выкупать гильдейское свидетельство ежегодно. Если же в установленный срок он не возобновлял свидетельство, то вместе с членами своей семьи выбывал из гильдии. В сословном купеческом свидетельстве указывались все члены семьи купца, причем все родственники, записанные в свидетельство, считались причисленными к купеческому сословию и обладали, таким образом, всеми сословными правами и привилегиями, к числу которых относились: освобождение от телесных наказаний, свобода передвижения, право при определенных условиях получить личное или потомственное почетное гражданство право на участие в сословном самоуправлении и другие.

Допускалось включение в состав семьи усыновленных детей, случаи усыновления в купечестве были достаточно частыми явлением. Чаще всего это происходило в тех семьях, где не было собственных детей. Кроме того, разрешалось включать незамужних сестер, в состав семьи их брата, а также купец мог зачислить в свое семейство вместе с женой детей от ее первого брака: сыновей до совершеннолетия, дочерей до замужества. Купеческой вдове предоставлялось право включать в свою семью детей е умершего мужа от его первого брака наравне с ее собственными детьми. Причем даже, если ее бывший муж состоял с ней во втором или третьем браке.

Осуществлялся свободный переход купцов из гильдии в гильдию, и из купцов в мещане. Переход купцов из города в город разрешался лишь при условии отсутствия недостатков по гильдейским и городским сборам, взятия увольнительного свидетельства. Поступать на государственную службу купеческим детям не разрешалось ( кроме детей купцов 1-й гильдии), если такое право не приобреталось образованием.

Важно отметить, что пополнение рядов ого купечества было характерно в первую очередь для крупных городов. За период 50-60-х гг. 19 в. более чем в два раза возросла численность московских купцов, достигнув к 1871 г. 29 222 человек. Хотя в последующие годы наметилась тенденция к их сокращению (до 19 491 в 1891 г), что было связано со следующими причинами. Среди купцов было немало таких, кто вообще не занимался предпринимательской деятельность, записываясь в сословие и платя для этого значительные суммы, чтобы, например, избежать ограничений в торговой деятельности или просто в гражданских правах, существовавших для лиц иудейского вероисповедания, а также освободиться от несения рекрутской повинности. Поэтому после реформы, проведенной в 1874 г. об отмене освобождения от военной службы, часть «предпринимателей» фактически порывают с купечеством. Также в пореформенные годы увеличилось количество «коллективных» купцов первой гильдии, то есть владельцы крупнейших торгово-промышленных фирм оформляли гильдейские свидетельства не на себя лично, а на целое предприятие. Так как многие купеческие семьи (Морозовых, Прохоровых, Рябушинских) разрастались, под одной вывеской действовало несколько предпринимателей с собственными крупными фирмами, имевших большие капиталы. К концу 19 века это явление получило еще более распространение.

Одной из главных особенностей московской торгово-промышленной жизни перед революцией был семейный характер предприятий. Фабрика и торговые фирмы оставались в основном собственностью той семьи, члены которой дело создали, сами руководили и передавали его по наследству членам своей же фамилии. «Так, например, Прохоровская мануфактура и принадлежала семье Прохоровых, Морозовская фирма оставалась в руках Морозовых…» [12, c. 59]. Тогда как принадлежность к купечеству не переходила по наследству. В подтверждение этому П. А. Бурышкин пишет, что «я был «купеческий сын», что юридически не имело никакого значения, так как мы были «потомственные почетные граждане». Чтобы сохранить связь нашей семьи с купечеством, я должен был, после смерти отца, «как бы вновь в купеческое сословие».

Купеческие династии были в экономическом отношении могущественны, но не отличались долголетием. Как правило, они существовали на протяжении 2-3 поколений. Свою роль играло слабое внутреннее воспроизводство родов, а также экономическая политика государства и прочее.

В купеческих семьях, социальный статус которых определялся имущественным положением, все зависело от личных качеств того или иного человека. Поэтому продолжительность купеческой династии не превышавшая двух поколений (то есть, например, внуки купца первой гвардии были вынуждены уже переходить в низшее сословие), была характерна для купцов, которые занимались в основном торговой деятельностью, так как торговля, строившаяся на оборотных операциях, не оставляла в наследство значительные капиталы. Следовательно, более устойчивыми среди купечества были те семьи, которые помещали свои капиталы в производственную сферу деятельности.

Следует отметить, что « степень устойчивости купеческой фамилии проявлялась не только в продолжительности рода, но и в его семейно-брачных отношениях. Браки играли важную роль как средство накопления первоначальных капиталов, выступая одним из факторов возвышения купеческих фамилий. В случае когда брак по мужской линии предшествовал переходу в первую гильдию, именно «женитьба с приданным» являлась для купца основанием либо для начала, либо для дальнейшего развития собственного дела» [3, c.50].Например, М. П. Барышников приводит в пример судьбу Клима Горбунова. Прибывший 1763 г. из калужских купцов второй гильдии без значительного капитала, он удачно женился на дочери крупного московского фабриканта- Михаила Еремеева и немедленно поднялся, вознесся на высшую ступень в купеческой иерархии. «Со смертью тестя и жены положение Горбунова угрожающе пошатнулась, он выбыл во 2 гильдию, но поправил дела вторым удачным браком с дочерью крупного купца В.В. Коржавина, обеспечив себе тем самым возвращение в первую гильдию» [1, c. 137].

Среди русских предпринимателей, вышедших на деловое поприще в 60-е годы 19 в. преобладали дельцы-практики, не имевшие достаточного коммерческого образования. В своей работе М.Н. Барышников указывает на то, что предприниматели не были довольны существующими гимназиями, поэтому отправляли детей учиться в частные пансионы, а затем за границу, так как хотели дать своим сыновьям общее образование и, конечно же, подготовить их к руководству семейными фирмами. «Например, дети известного московского купца Щукина школьные обучения начали в Выборге, где преподавание велось на немецком языке. Затем они воспитывались в петербургском частном пенсионе Гирса. Занятия в пансионе дополнялись глубокой домашней подготовкой (по русскому языку и математике), а также посещением университетских лекций. Затем П.И. Щукин был направлен родителями в Германию для практического изучения коммерции в качестве бюджетного стажера («волонтера») в одну из оптовых фирм. После этого коммерческое образование было продолжено в Литве, а затем в Гамбурге (в течение 2-х лет)»

 Девочкам даже из богатых семей не разрешалось поступать в учебное заведение. В основном они получали скромное домашнее обучение. Сыновей отправляли учиться только в том случае, если они продолжали дела отца. Купцы, которые имели право торговать с заграницей, отправляли сыновей учить иностранные языки.

 В работе «Петербургское купечество в 19 в.» автор обращает свое внимание на то, что были такие случаи, когда дети, не смотря на запреты отца, шли учиться по собственному выбору Так, например, сын Е.Т. Полилова посещал публичные лекции, выучил английский, французский, шведский финский языки, а сын биржевика Ковригина окончил Академию художеств. Именно на таких детях и обрывались купеческие династии. Вот еще один напрашивающийся сам собой вывод о том, что купеческие династии были весьма и весьма недолговечны и потому, что из-за непослушания и невыполнения родительской ноли от таких сыновей отказывались, таким образом, прекращались купеческие династии.

На рубеже 19-20 вв. социальное положение российских предпринимателей оставалось весьма противоречивым. С одной стороны, они были носителями прогресса, не способствовали развитию производительных сил в стране, с другой – в глазах общества они по-прежнему выглядели эксплуататорами, обогащавшимися за счет подневольного труда рабочих. М.Н. Барышников отмечал, что по-прежнему «продолжали сохраняться довольно прохладные отношения между деловыми кругами и демократической общественностью со свойственным последней неприятием буржуазного мира, буржуазной идеологии и морали»

В общественном сознании надолго утвердилось определенное отношение к предпринимателям до 1917 г. Негативному отношению способствовало и то, что среди населения, сохранившего традиции общинной жизни, еще не был популярен культ деловой расчетливости и предприимчивости, который был очень характерен для стран Запада. Так же следует учесть «состояние политического сознания предпринимателей, основная масса до революции 1905 г. сохраняла веру и созидательные возможности царской власти»

Итак, вплоть до середины 19 в. все русское купечество делилось на три гильдии, в которые молено было записаться в зависимости от материального благосостояния. Купечество было неоднородным, и между купцами, относящимися к разным гильдиям, отношения были напряженными. Это однородность проявлялась в материальном состоянии, в происхождении, в пути купца на деловом поприще, в образе жизни. Сложность и неоднородность купеческой среды порождало своеобразие культурных проявлений представителей купеческого сословия.

Активизация купеческого сословия, укрепление его общественного положения способствовали тому, что купечество (шире – буржуазия) стало играть все более значительную роль в экономической и общественной жизни России.

Древнерусские купцы не были выделены в сословие, лишь во времена правления Екатерины 2 купечество оформилось в отдельное сословие. Только тот, кто выкупал сословное гильдейское свидетельство, имел право носить звание купца. В отличии от других сословий пребывание в купечестве не было пожизненным и не передавалось по наследству, именно поэтому каждый купец был обязан ежегодно выкупать гильдейское свидетельство. Не продлив в строго установленный срок это свидетельство, купец вместе с членами своей семьи выбывал из определенной гильдии.

Купеческие династии были в экономическом отношении могущественны, но не отличались долголетием, поскольку иногда в купеческих семья складывалось такая ситуация, что представители молодого поколения не желали продолжать и развивать дело отцов.

Социальный статус представителей купечества во многом определялся особенностями семейно-брачных отношений, имевших преимущественно деловой характер, принадлежностью к определенной гильдии.

В 19 – начале 20 вв. купечество представляло собой самостоятельную общественную силу, основанную на значительном капитале; можно с уверенностью заявить, что оно составляло силу, равновесную дворянству.

Рассмотрев социальное положение купечество в разные времена его существования и развития, следует отметить, что представители данного сословия всегда обладали различными льготами и привилегиям. Ведь купцы занимались повышением уровнем жизни всего российского государства, что, несомненно, благоприятно сказывалось на экономической жизни страны.

Основным занятием купцов как сословие была предпринимательская деятельность. Именно деловая активность обуславливала специфику положения купечества в культуре России.