

России. — *Бизнес и власть в России: формирование благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата*. М.: ИД ВШЭ. С. 66-77.

Технологии и компетенции PR & GR в условиях цифровой экономики: монография (под ред. С.Ю. Белоконовой, З.Р. Усмановой). 2018. М.: КноРус. 260 с.

ABRADOVA Ekaterina Sergeevna, 2nd year student of the Faculty of Sociology and Political Science, Financial University under the Government of the Russian Federation (49 Leningradsky Ave, Moscow, Russia, 125993)

RELATIONS BETWEEN GOVERNMENT AND BUSINESS IN RUSSIA UNDER THE SANCTIONS OF THE AUTHORIZED PRESSURE OF WESTERN COUNTRIES

Abstract. The article discusses the main problems in the relationship between the government and the business community in Russia under the sanctions pressure of the western countries. Today we can talk about the protracted crisis as a favorable opportunity for development based on the concentration of domestic resources and the search for new growth points. Support for entrepreneurial initiatives and building partnership between the state and the business community can be an impetus to the innovative development of the country and Russia's transition to the leaders of economic development in the world.

Keywords: business, government, sanctions

ИСАЕВ Дмитрий Петрович — кандидат исторических наук, доцент Института истории и международных отношений Южного федерального университета (344006, Россия, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 105/42, disaew@mail.ru)

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОПЫТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭВОЛЮЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ДИНАСТИЙ

Аннотация. В статье рассматривается исторический опыт развития предпринимательства в России сквозь призму формирования и эволюции торгово-промышленных династий. Автор анализирует их характерные черты, ценностные установки и традиции, позволяющие видеть в купеческих семьях признаки профессиональных династий, проводит параллели сходства/различия между опытом династийности дореволюционного времени и нарождающимся в постсоветской России семейным бизнесом.

Ключевые слова: профессиональная династия, купечество, предпринимательство, преемственность, семейный контроль, трансмиссия статуса

В современных условиях формирования постнеклассической науки изучение социальных явлений характеризуется сложностью выработки исследовательских конструктов и применения различных концептов и понятий. Так, «профессиональные династии» (далее — ПД), родовое понятие социологической науки, сегодня как объект изучения все более формируется в междисциплинарном контексте. Династийность изучается в инженерной области, науке, трудовых и лицензируемых профессиях и др. [Инженерные династии... 2017;

Посухова 2018; Aina, Nicoletti 2018]. Причем в силу необходимости диахронного анализа поколений в подобного рода работах органичен и исторический аспект.

В полной мере это относится и к бизнес-исследованиям, поскольку предпринимательская среда, как правило, демонстрирует достаточно высокий уровень преемственности, а семейные компании – жизнестойкость [Важенин, Сухих 2015; Lindquist, Sol, Van Praag 2015]. В мировой науке семейные компании, бизнес-династии традиционно являются предметом социологических исследований [Murzina et al. 2018]. Своеобразная ситуация наблюдается в отечественной науке. Имманентная неустойчивость семейного бизнеса в постсоветской России провоцирует обращение к историческим корням, традициям русского купечества, предпринимательства, торговли. В этом направлении можно отметить работы, акцентирующие внимание на духовно-нравственных истоках хозяйственной деятельности, характерных, к примеру, для старообрядческих семей [Важенин, Сухих 2015; Харсеева 2016]. Представляется, что изучение данной проблематики в контексте формирования, функционирования и эволюции ПД существенно обогатит наши представления о феномене предпринимательства в России.

Несмотря на сохраняющиеся разночтения относительно самого концепта «профессиональная династия», его эвристического потенциала, широты применимости, можно выделить консолидирующие определения с соответствующими признаками, позволяющими придать ему некоторую однородность. Так, О.Ю. Посухова обозначает ПД как «локализованную в производственной и социально-экономической сфере социальную группу, характеризующуюся кровнородственными отношениями, в которой несколько поколений осуществляют свою профессиональную деятельность в одной сфере». Опираясь на систематизацию М.А. Стариковой, исследователь приводит следующие ее признаки: объединение общими интересами, высокий нравственный и психологический климат, взаимопомощь, профориентационная работа, условия для получения опыта, помощь в адаптации, постоянство рабочих мест и профессии, высокое качество труда, добросовестность, традиционные мероприятия [Посухова 2013: 100-101]. При обращении к истории предпринимательства в России мы приходим к выводу, что ПД оказывается вполне работающим понятием, с помощью которого оказывается возможным увидеть общее и особенное в данном опыте дореволюционной и современной России.

Несмотря на то что опыт семейственности в торговле, промышленности (Строгановы, Демидовы и др.) ведется в России с XVI–XVIII вв., собственно импульс к формированию купеческих династий был дан манифестом 1807 г. «О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий [Кротт 2008: 14]. С того времени стали появляться товарищества, торговые дома, формируемые представителями одного рода: отец и сыновья, братья с последующим пополнением новыми поколениями. Данные коммерческие объединения имели характерные названия: «NN и сыновья», «братья NN» и т.д.

В течение века с небольшим (до 1918 г.) в столицах и регионах образовались, росли или угасали многие торгово-промышленные династии. Существовали примеры, насчитывавшие до 5 поколений (Морозовы). Формировалось особое социокультурное пространство с определенными социальными практиками, что позволило писателю П.Д. Боборыкину ввести в употребление понятие «купеческая династия». Анализ данных семейных традиций в рамках сложившейся корпоративной культуры позволяет увидеть в них признаки, типичные для профессиональных династий как таковых. К примеру, в пользу такого

взгляда служит тот факт, что купечество к началу XX в. понималось больше не как сословие, а как определенный вид профессиональных (торговых) занятий.

Успешные представители купечества демонстрировали ряд профессиональных установок, коррелирующих с такими чертами характера, как чувство меры, практический расчет, самообладание, сила воли и др. [Пичугина 2008: 89]. Так, братья Бахрушины (2-е поколение) были бережливы; мотовство, кутежи презирали, строго карая за это своих сыновей [Бахрушин 2012: 246]. Не случайно многие основатели династий были выходцами из старообрядческой среды с ее индивидуалистической этикой. Как правило, их генезис следует вести с появления первого предпринимателя в будущей династии, который обладал определенным даром, реализованным в благоприятных экономических обстоятельствах. Так, в начале – 1-й половине XIX в. проявили себя такие будущие основатели семейных кланов, как М.Я. Рябушинский, Т.В. Прохоров, С.Т. Морозов, А.Ф. Бахрушин и др. В последующих поколениях предпринимательские способности увеличивались. Например, П.М. Рябушинский уже превосходил умом и талантом своего отца.

По словам Д.А. Китовой, талант «в каждом новом поколении оказывался во все более благоприятных условиях, а потому стремление добиваться успеха становится ведущим мотивом личности, тоже передаваемым от поколения к поколению по механизмам социального наследования» [Китова 2017: 51]. Как правило, этому способствовала многодетность семей, в результате чего кто-нибудь обязательно перенимал данные способности. Таким образом, выработывался соответствующий семейный менталитет, базировавшийся на высоком уровне преемственности. К примеру, в многочисленном роду Боткиных всегда находился сын, который продолжал вести дело, когда другие отходили. А династия железнодорожных предпринимателей фон Мекк после смерти основателя Карла пережила новый взлет не сразу, а лишь после того, как за дело после старшего брата Владимира взялся более талантливый младший сын Николай Карлович фон Мекк [Гавлин 2000: 40–42].

Залогом успешности ведения коммерческого предприятия было само отношение к общему делу. Девиз Рябушинских: «все для дела – ничего для себя» символизирует традиционную для успешных династий профессиональную установку. К этому следует добавить патриархальный взгляд на нераздельность жизни семьи и хозяйства. По воспоминаниям Ю.А. Бахрушина, «хозяйева смотрели на фабрику со всем ее живым и мертвым инвентарем как на свою неотъемлемую собственность» [Бахрушин 2012: 248–249]. Фабриканты даже жили с семьями под одной крышей при фабрике. Как признавал В.П. Рябушинский, «родовые фабрики были для нас то же самое, что родовые замки для средневековых рыцарей» [Бурышкин 1991: 151].

Интересно, что подобная профессиональная преемственность и корпоративность воспитывались и в среде трудящихся, способствуя формированию потомственных рабочих на предприятиях. Неотъемлемой частью данной политики было развитие окружавшей фабричное дело социальной инфраструктуры: для рабочих строились школы, больницы, богадельни и т.д. [Голышев 2015: 20].

Все это сочеталось с требовательностью к качеству своего труда. Отсюда немаловажное значение отводилось тому, чтобы заработать и сохранить хозяйственную репутацию семьи. Образцовым выглядит наставление потомкам Т.В. Прохорова (1797–1854), согласно которому «надобно впредь детей купеческих приучить к постоянному труду, к умеренности в потреблении для жизни, к охотному богатению, но без малейшей алчности и зависти, к равнодушию в потерях выгод, но к равнодушию потери совести и честного имени» [Харсеева 2016: 62]. Высокий пример честности продемонстрировал С.И. Четверинев,

который после смерти отца разыскал его кредиторов и рассчитался с ними, или Н.Д. Морозов, боровшийся против злоупотреблений в промышленном обороте, неплатежей, невыполнения обязательств по контрактам, нарушений данного слова [Бурышкин 1991: 114, 130]. Главы династий создавали таким образом запас репутационной прочности для будущих поколений, даже в ущерб сиюминутной выгоде.

Условием ведения общего дела было сохранение неделимого основного капитала. Важность данного обстоятельства осознавалась настолько, что главы семей иногда были вынуждены применять некоторые меры, если возникала опасность для приобретенного имущества. Так, Г.Н. Ижболдин обделяет частью наследства сына Алексея ввиду неучастия того в общем деле, самовольных отлучек и «непринадлежащего займа у посторонних людей» [Козлова 2008: 28]. Не менее показателен пример из истории семьи Бахрушиных, когда после смерти основателя Алексея Федоровича состоялся «исторический семейный совет», на котором вдова и сыновья приняли решение не делить капитал, выплатить долги, наконец, «ни одного решения, касающегося дела, не принимать порознь, а обязательно всем вместе» [Бахрушин 2012: 241]. Судьбоносный выбор предопределил будущие успехи формировавшейся династии. Долгое время у них сохранялась общая касса. Отметим при этом роль купеческой жены, в вынужденных условиях являвшейся скрепляющим звеном до «созревания» сыновей. Причем это было характерно и для других династий, например Морозовых [Важенин, Сухих 2015: 114].

Создававшиеся торговые дома обуславливались взаимным знакомством, доверием, ручательством за компаньонов или даже своим имуществом. Целесообразность подобных отношений была вызвана тем, что основные пайщики коммерческих объединений были родственниками. Не удивительно поэтому, что полные товарищества и товарищества на вере способствовали расцвету торгово-промышленных династий. Естественно, данную ценностную модель, в частности доверие друг к другу, взаимопомощь, воспитывали с детства, в условиях тесных родственных контактов внутри разраставшегося семейного клана. Как пишут современные исследователи бизнеса, идеальной является ситуация, когда доверие существовало еще до включения в деятельность предприятия, обусловленное, к примеру, родственными связями [Важенин, Сухих 2015: 116]. Условно данная ситуация способствовала увеличению социального капитала семьи как корпорации с последующим получением экономических и других выгод.

Таким образом формировался особый характер отношений в семье, также являвшийся немаловажным фактором успешности династии на хозяйственном поприще. Как правило, в них царили патриархальные нравы с превалированием таких устоев, которые способствовали в т.ч. деловой коммуникации в семье. К примеру, завещание Г.Н. Ижболдина (1846 г.) образцово передает господствовавшие в семье честность, уважение к старшим, справедливость, трудолюбие, коммерческий опыт, передававшийся от поколения к поколению [Козлова 2008: 28].

Характерной чертой семейных отношений в купеческих династиях выступала внутрисемейная дисциплина, обозначавшая определенный символический статус ее представителей. Так, у Рябушинских каждому члену было отведено соответствующее место, на первом же – старший брат (в данном случае им был самый известный представитель династии П.П. Рябушинский). Причем зачастую авторитет старшего в семье перерастал в непосредственный диктат, подпитываемый той же патриархальностью нравов. Например, некоторой суровостью отличался П.А. Бахрушин (2-е поколение). Как писал П.А. Бурышкин,

Петр Алексеевич «правил всем домом, всей семьей: и братьями, и взрослыми, женатыми сыновьями, – как диктатор. Своим братьям, которые были значительно его моложе, он говорил “ты”, “Саша”, “Вася”, но они обращались к нему: “Вы, батюшка-братец Петр Алексеевич”. До приходу его в столовую никто не мог сесть» [Бурышкин 1991: 135, 187-188].

Естественным образом лидерство в семье сочеталось с серьезными обязательствами по отношению к остальным членам. Очевидно, что это затрагивало и репутацию, моральный облик рода. Интересно, что уже в эмиграции, на излете своей активности Рябушинские по-прежнему заботятся о сохранении прежних семейных нравственных ценностей. Характерен обмен суждениями братьев Сергея и Михаила Павловичей. Первый писал: «Взяв на себя лидерство, ты принял тяжелую моральную ответственность: нас не погубить и не опозорить в деловом смысле». Из ответа Михаила: «Собери братьев и пусть решают, выгнать меня из дела или нет» [Седова 2003: 115]. Из чего можно судить о степени самостоятельности и семейном контроле, который могла себе позволить династия.

Другой стороной подобного контроля выступала родственная помощь всем, даже нерадивым членам семей. Мы приводили пример обделения наследством Алексея Ижболдина. При этом глава семьи выделил капитал, на проценты от которого мог жить сын, с последующей передачей его потомкам [Козлова 2008: 28]. Показателен также пример с Н.П. Рябушинским, прокутившим половину своего наследства. В результате этого он был срочно взят под контроль братьями, что, таким образом, обеспечило тому достойную жизнь и возможность проявиться определенным талантам [Седова 2003: 113]. Семейная опека позволяла выстраивать успешные социальные траектории, даже не связанные непосредственно с профессиональной направленностью династии. И мы еще будем об этом говорить.

Далее важно отметить, что символический статус членов семей, будучи в подвижном состоянии, мог подвергаться определенным испытаниям. Так, по признанию В.П. Рябушинского (3-е поколение), после того как он бросил учебу в Гейдельберге, его авторитет в семье был подорван. И лишь войдя в семейное дело, Владимир скоро его восстанавливает [Седова 2003: 111]. Безусловно, подобные практики взаимоотношений влияли на само деловое будущее семьи. Младшие члены должны были демонстрировать пиетет перед семейной традицией, что укрепляло как доверие друг другу, так и элементарную предсказуемость поведения, позволявшую выстраивать стратегию развития фирмы. К примеру, И. Рябушинский был отлучен от семейного дела из-за женитьбы вопреки воле отца [Девлетов, Семенова, Филиппова 2017]. То есть, сыном была показана модель поведения, мало совместимая, по мнению главы семьи, с семейной деловой коммуникацией, в результате чего была допущена эксклюзия.

Преимуществом семейному делу обеспечивало получение сыновьями делового опыта. Как правило, дети с раннего возраста начинали выполнять мелкие поручения, по мере взросления более тесно соприкасаясь с торговым делом. К примеру, П.М. Рябушинский (2-е поколение) с 15 лет работал в лавке отца, затем уже замещая отца при устройстве фабрик. Поскольку в 1-й половине XIX в. купцы имели только начальное образование, освоение бухгалтерского и мануфактурного дела осуществлялось и детьми самостоятельно [Седова 2003: 110].

В то время характерным было полупренебрежительное отношение к образованию, просвещению как таковому. Экономическая конъюнктура позволяла в целом обходиться без этого. Про А.Ф. Бахрушина правнук писал, что «недостаток образования заменялся у него природным умом и наблюдательностью» [Бахрушин 2012: 234]. Основатель династии М.Я. Рябушинский книжного воспитания вообще не признавал. Другой глава семейства, И.В. Щукин, стремился

детям дать «отличное» образование, но при этом постарался, чтобы оно не отвлекало их от торговых дел [Из воспоминаний... 1911: 544].

Важность получения систематического образования со временем все более осознавалась в торгово-промышленной среде. М.З. Третьяков уже сам следил за обучением детей [Бурышкин 1991: 142]. По воспоминаниям Ю.А. Бахрушина, его отец, бросивший учебу после 7 класса, впоследствии жалел об этом [Бахрушин 2012: 108]. В целом, со 2-й половины XIX в. купцы уже стремились дать детям престижное образование, обеспечивая тем самым необходимые социальные траектории молодому поколению. В домах появляются библиотеки.

Потребности дальнейшего развития семейного дела требовали более интенсивных действий в деле получения профессиональных навыков. Дети начинают обучаться и практиковаться за границей с последующим возвращением к делам с достаточным опытом. Показателен пример И.А. Хлудова, который за свою небольшую жизнь успел поработать в бременской конторе, изучить хлопковое дело в Англии, США, Средней Азии [Бурышкин 1991: 162], или С.Т. Морозова (3-е поколение), специально изучавшего химию за рубежом, чтобы впоследствии основать химическую компанию по производству красителей [Важенин, Сухих 2015: 114].

С течением времени интеллектуальный труд, основанный на систематическом образовании, стал весьма распространенным в торгово-промышленных династиях, даже если это не касалось непосредственно основной линии их деятельности. Согласно точному замечанию В.В. Стасова, в купеческих семьях появилась «порода людей», у которых была «великая потребность в жизни интеллектуальной, было влечение ко всему научному и художественному». В результате чего многие уходили в науку, искусство. К примеру, в династии Рябушинских на научном поприще проявили себя братья Владимир, Дмитрий, Федор Павловичи (3-е поколение). Многочисленная династия Абрикосовых во 2-м, 3-м поколениях также была богата представителями науки и других либеральных профессий [Бурышкин 1991: 124, 173]. Таким образом, в династиях со 2-й половины XIX – начала XX в. продуцируются не только преемственность/воспроизводство, но и отказ/уход в другие профессии как варианты трансмиссии статуса. Помимо новых ценностей интеллектуализма, здесь в качестве фактора следует признать саму их многочисленность. То есть, в силу количественного разрастания семьи сама потребность участия в деле всех или почти всех членов отпадала. Таким образом, можно констатировать, что в семейной стратегии династий дореволюционного времени не была востребована модель социальной инерции в силу наличия различных ресурсов социальной мобильности для их членов.

И, говоря о культуре купеческих и промышленных династий, нельзя не упомянуть традиции меценатства и благотворительности. Именно купцы в наибольшей степени проявили себя в данной области. Собираение коллекций живописи, строительство школ, больниц, церквей, домов призрения, театров велось с большой интенсивностью. К примеру, семью Бахрушиных за их систематические пожертвования называли «профессиональными благотворителями» [Бурышкин 1991: 136]. Истоки данной традиции следует искать в самом отношении русского купечества к богатству, «греху сребролюбия». В упомянутом выше наставлении Т.В. Прохорова встречаем: «Богатство то хорошо, когда человек, приобретая его, сам совершенствуется нравственно, духовно, когда он делится с другими и приходит им на помощь». Подобную установку мы находим в практической деятельности многих династий. Так, П.М. Третьяков признавался: «Моя идея была с юных лет наживать для того, чтобы нажитое от общества вернулось бы также обществу (народу) в каких-либо полезных учреж-

дениях» [Харсеева 2016: 63]. Таким образом, обязательное проявление себя в общественно-культурной жизни страны становилось уже династической традицией.

Торгово-промышленную династию дореволюционной России как целостный феномен можно рассматривать с определенными допущениями. Менялись сами династии, эволюционировали их традиции, ценностные установки. К началу XX в. развитие капитализма подвергло проверке на прочность саму идею семейственности в коммерции. Процессы монополизации, концентрации банковского капитала приводили к тому, что, например, в правление мануфактур приходилось включать представителей от банков. Круг деловых отношений, все более опосредованных, постепенно выходил за родственные рамки. Наемный труд приходил на смену патриархальным отношениям с «семейными» работниками.

Трансформировались и нравственно-ценностные модели поведения в предпринимательской среде. Так, в предвоенные годы появляется слой капиталистов – «новоиспеченных богатеев», ориентировавшихся на ценности американских миллиардеров. По словам Ю.А. Бахрушина, «если они и коллекционировали, то лишь подражая другим, безо всякой любви к этому делу, бесстрастно... если они меценатствовали, то только потому, что хотели, чтобы о них говорили, а не из желания помочь рождению нового» [Бахрушин 2012: 379].

Однако и эти процессы оказались насильственно прерванными после прихода к власти в России большевиков в 1917 г. Частная собственность была отменена, торгово-промышленные предприятия – национализированы. Представители многих ПД промышленников и купцов оказались в эмиграции.

Предпринимательство в России возрождается во 2-й половине 1980-х гг. Начиная с законов «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1986 г.), «О кооперации в СССР» (1988 г.), наконец, закона «О собственности в РСФСР» (1991 г.), разрешившего в стране частную собственность, оформляется первичная законодательная база развития семейного бизнеса и, соответственно, возможность формирования будущих бизнес-династий.

Возможности исторического анализа данного периода весьма ограничены. Первое поколение российских предпринимателей в основном находится еще в активном возрасте. Однако пунктирно можно наметить ряд тезисов. В 1990-е гг. во многих фирмах, занимающих микро- и малый уровень бизнеса, стали воспроизводиться те модели вовлечения в дело, передачи опыта, которые были характерны для династий дореволюционной России. Дети с раннего возраста приобщались к работе на семейном предприятии, вникали в деловые разговоры родителей. Многие предприниматели попытались актуализировать одну из основных ценностей семейного бизнеса – доверие [Баенкова 2017]. С другой стороны, проблематизируется едва ли не главный признак формирования профессиональной династии – преемственность. По мнению Д.А. Волкова, «непрерывное и продолжающееся развитие семейного бизнеса требует увеличения значительной части участников с “семейными установками”» [Волков 2012: 25], что в условиях господства малодетных семей, индивидуализированного сознания едва ли кажется выполнимым требованием. Сейчас популярно мнение, что «большинство частных российских компаний, действующих сегодня, останутся бизнесом в единственном поколении»¹. И при отсутствии благоприятной конъюнктуры развития мелкого и среднего бизнеса в стране это является вполне реальным прогнозом.

¹ Отцы и дети: как российский бизнес решает проблему преемственности. Доступ: http://winner.club/business_heritage (проверено 20.10.2019).

Таким образом, формируясь в основном с начала XIX в., торгово-промышленные династии приобретали признаки профессиональных. В их среде развивался деловой менталитет, культивировались профессиональные установки, обеспечивалась преемственность. Патриархальное отношение к общему делу помогало выстраивать между членами рода доверительные отношения. Как правило, вырабатывался механизм передачи делового опыта молодому поколению, в т.ч. через получение специализированного образования. Причем в условиях многодетности, популяризации духа интеллектуализма семьи могли пробовать различные варианты трансмиссии статуса, вплоть до ухода в другие области деятельности. Устоявшейся династической традицией стало активное участие в общественно-культурной жизни страны. Намотившаяся ментальная эволюция в династиях была насильственно прервана в 1917 г. Возрождающийся в постсоветской России семейный бизнес пытается приобрести характерные черты династийности. Однако иная политико-экономическая, культурная ситуация накладывает на данный процесс определенные ограничения.

Работа выполнена при поддержке Российского научного фонда, проект № 19-18-00320 «Конструктивный и деструктивный потенциал профессиональных династий в российском обществе».

Список литературы

Баенкова И. 2017. Фамильные ценности: как в регионе формируются новые предпринимательские династии. Доступ: <https://altapress.ru/zhizn/story/familnie-tsennosti-kak-v-regione-formiruyutsya-novie-predprinimatelskie-dinastii-206847> (проверено 20.10.2019).

Бахрушин Ю.А. 2012. *Воспоминания*. М.: ГЦТМ им. А.А. Бахрушина. 540 с.

Бурышкин П.А. 1991. *Москва купеческая*. М.: Высшая школа. 352 с.

Важенин С.Г., Сухих В.В. 2015. Семейный бизнес в России: уроки истории. — *Экономика образования*. № 2. С. 112-118.

Волков Д.А. 2012. «Устойчивость» семейного бизнеса и семейная идентификация. — *Российское предпринимательство*. № 17(215). С. 24-30.

Гавлин М.Г. 2000. *Из истории российского предпринимательства: династия фон Мекк*. М.: ИНИОН РАН. 76 с.

Голышев В.Г. 2015. Российская государственность и частное предпринимательство на рубеже XIX–XX веков: отдельные аспекты сосуществования. — *Вестник МГОУ. Сер. Юриспруденция*. № 4. С. 15-24.

Девлетов О.У., Семенова Ю.В., Филиппова Ю.В. 2017. Развитие семейного бизнеса на примере семьи Рябушинских. — *Бизнес и дизайн ревю*. Т. 1. № 2(6). С. 5-5.

Из воспоминаний П.И. Шукина. 1911. — *Русский архив*. Кн. 3. М. С. 544-551.

Инженерные династии России: монография (науч. ред. В.А. Мансуров). 2017. М.: РОС. 331 с.

Китова Д.А. 2017. История зарождения и развития предпринимательства в дореволюционной России: психологический анализ. — *Вестник УРАО*. № 1. С. 46-57.

Козлова Д.А. 2008. Купеческая династия Ижболдиных: предпринимательство и семейные традиции. — *Вестник Чувашского университета*. № 3. С. 27-33.

Кротт И.И. 2008. Корпоративное предпринимательство в российском законодательстве XIX – начала XX вв. — *Вестник Нижневартковского государственного гуманитарного университета*. № 3. С. 14-18.

Пичугина Л.А. 2008. Генезис российского предпринимательства как исто-

рико-культурная предпосылка современной российской корпоративной культуры. — *Вестник МГУКИ*. № 2. С. 87-90.

Посухова О.Ю. 2013. Профессиональная династия как результат семейных стратегий: инерция или преемственность? — *Власть*. № 12. С. 100-103.

Посухова О.Ю. 2018. Роль профессиональных династий в академической среде российского общества. — *Власть*. Т. 26. № 7. С. 89-95.

Седова В. 2003. «Все для дела — ничего для себя». Братья Рябушинские. — *Третьяковская галерея / The Tretyakov Gallery*. № 1. С. 110-118.

Харсеева Н.В. 2016. Семейные традиции воспитания купечества как духовно-нравственная основа хозяйственной деятельности. — *ASPECTUS*. № 3. С. 61-65.

Aina C., Nicoletti C. 2018. The Intergenerational Transmission of Liberal Professions. — *Labour Economics*. Vol. 51. Iss. C. P. 108-120.

Lindquist M.J., Sol J., Van Praag M. 2015. Why Do Entrepreneurial Parents Have Entrepreneurial Children? — *Journal of Labor Economics*. Vol. 33. No. 2. P. 269-296.

Murzina J., Turčeková N., Mensh E., Nakonieczny J. 2018. Family Business and Business Dynasties: A Case Study of Russia. — *Journal of International Studies*. Vol. 11. No. 2. P. 288-303.

ISAEV Dmitriy Petrovich, *Cand.Sci. (Hist.)*, Associate Professor of the Institute of History and International Relations, Southern Federal University (105/42 Bolshaya Sadovaya St, Rostov-on-Don, Russia, 344006; disaew@mail.ru)

TRANSFORMATION OF ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA IN THE CONTEXT OF FORMATION AND EVOLUTION OF PROFESSIONAL DYNASTIES

Abstract. *The article considers the historical experience of entrepreneurship development in Russia through the prism of formation and evolution of commercial and industrial dynasties. The author analyzes the characteristic features, values, and traditions, which make it possible to define the signs of professional dynasties in merchant families and draws parallels of similarities and differences between the experience of dynasties in pre-revolutionary time and the family business emerging in post-Soviet Russia.*

Keywords: *professional dynasty, merchants, entrepreneurship, continuity, family control, status transmission*
