

## Маркетинг XIX века

«Дорог хлеб — и всё, батюшка, дорого!» — сокрушённо вздыхали в Иркутске весной 1865 года, когда цена на хлеб на городском рынке поднялась до 1 руб. 35 коп. за пуд.

Прошедшее лето 1864 года выдалось сырым и холодным, непрерывные дожди долго не давали хлебам колоситься, а потом ранние утренние инеи приморозили не успевшее налиться зерно. От этого почти весь яровой хлеб попал под косу, одна только озимая рожь совершенно вызрела, но посевы её оказались совсем незначительны, и уже с осени цена на хлеб начала возрастать и с 40 копеек за пуд ржаной муки дошла до 90 коп. Цена же на хлеб служила планкою и для цен вообще. «Дорог хлеб — и всё, батюшка, дорого!» — вздыхали в Иркутске; но при этом богатые магазины на главных иркутских улицах не закрылись. Танцевавшие под блеском люстр на натёртых до глянца паркетах иркутяне не отказались от прованского масла, черепахового супа и пудефруа, королевских сельдей, трюфелей, анчоусного паштета, итальянской ветчинной колбасы, сарекской горчицы, уральских балыков и конфет московской фабрики Абрикосова.

### «От Балакшина»

Каждый купец держал нос по своему покупателю. Для кого-то это были крестьяне, для кого-то — мещане, а иркутский купец Александр Балакшин зарабатывал на любви к швейцарскому сыру. Подавая в газету рекламные объявления, он так и писал: «Честь имею довести до сведения любителей швейцарского сыра».

В середине шестидесятых годов девятнадцатого столетия можно было без риска заказывать в Иркутск большое количество сыра. Богатые завсегда и винных погребов Ивана Хаминова к заграничному портеру «Аллекок» и «Лучший» с удовольствием прикупали сыр швейцарский. Сановитые дамы, ценительницы ликёров от Штридтера, пробовавшие чёрный рижский бальзам и (совсем уж тайком от мужей) различные сладкие водки от Швайе, брали сыр «Пармезан» и «Зелёный». У Балакшина было всё, если же как-то вдруг оказывалось чего-то, то сейчас же брался заказ. И вскоре в газете «Иркутские Губернские Ведомости» появлялось «вкусное» объявление.

Кстати, объявления Балакшина нередко завершались фразой: «а также предлагаются разные другие предметы». Логично предположить, что это могли быть сопутствующие деликатесам товары — изящные вазы для фруктов, соусницы, кувшины. Но нет: решающим при отборе товаров «по Балакшину» было только их качество и эксклюзивность. К примеру, в 1865 году Балакшин предлагал, помимо деликатесов, духи «Ангарская вода», ваксу, чернила. А в 1864 году он попробовал себя в роли изобретателя — взялся сделать свечку, горящую не менее одиннадцати часов. Задача при тех условиях оказалась совсем не простой, пришлось поволноваться. Но, наконец, пробил час испытаний, и в августе 1864 года в «Иркутских Губернских Ведомостях» появилось объявление: «В магазине моём продаются изготовленные мною свечи, горящие по 11 часов и более каждая. Цена за 4 свечи — 35 коп. Отпуск производится не более 4-х в одни руки, в виде опыта, какое будет заявлено на них требование и как они себя зарекомендуют. Александр Балакшин».

Эта, экспериментальная, партия не устроила Балакшина, в перерывах между торговыми операциями он продолжил опыты и четырнадцать месяцев спустя получил-таки свечи, горевшие долго (до двенадцати часов каждая) и светло. Самое же главное — свечи вышли недорогими: каждый час освещения каждой из них обходился в половину копейки.

Балакшин, державший магазин для богатых, нашёл способ привлечь покупателя и из средних слоёв, причём добился этого исключительно собственным умом и старанием.

Свечное достижение дало и ещё один, сопутствующий эффект — Балакшин получил право публично, со страниц «Иркутских Губернских Ведомостей», заявить: «Цель труда моего — к пользе людей небогатых». А в Иркутске тех лет это было непременно составляющей статуса (а значит, и коммерческого успеха).

Довольный таким замечательным результатом, Александр Балакшин решил, что свечи достойны носить его имя, — и 30 октября 1865 года в газете «Иркутские Губернские Ведомости» появилось увенчанное изящною

рамкой объявление под заголовком «Александровские свечи».

## Иван Грозный как бонус

Совершенно особое место в иркутской печати девятнадцатого столетия занимают рекламные объявления журналов из европейской России. Журналы «толстые и умные» покупали в газете солидную площадь и начинали подробный рассказ, с какою целью они основаны, как менялась она с течением времени. Журналы «лёгкие» старались взять подписчика премиями, подарками. К примеру, «Новейшие парижские моды» в 1882 году торжественно обещали: «Все годовые подписчики получают главную большую премию — прекрасную олеографическую картину «Иоанн Грозный в опочивальне Василисы Мелентьевны». Картина представляет ту сцену, когда Иоанн Грозный, не будучи в силах противостоять красоте Василисы Мелентьевны, снимает свой царский кафтан и укрывает им засыпающую красавицу; её чудная, роскошная красота смягчает даже суровое сердце Грозного. Он впирается жадными глазами в очаровательное лицо Василисы, стараясь в то же время прочесть в нём, действительно ли она любит его или притворяется, льстит и обманывает?».

Стилистика коммерческих объявлений, их энергетика очень многое говорили о характере коммерческой деятельности, её размахе. Иван Степанович Хаминов, человек масштабный, три срока отслуживший иркутским городским головой, входивший в многочисленные комитеты, и коммерцией занимался масштабно, с перспективой. Вряд ли он сам составлял объявления для газет — этот инструмент для него был достаточно второстепенен. Надо ли удивляться, что тексты хаминовских объявлений носили простой информационный характер, места занимали немного, редко выделялись на полосе рамками или, скажем, шрифтами.

Иное дело — коммерсант средней руки, сосредоточенный на определённом товаре, державший «яйца в одной корзинке», — он чрезвычайно зависел от конъюнктуры, для него и простое газетное объявление было той соломинкой, за которую ухватиться не грех. Для него ни в одном объявлении не было мелочей, а, напротив, было всё важности первостатейной — и заголовок, и слог, и тон, и композиция...

### «От Иодловского»

Обувной коммерсант Константин Иодловский, прежде чем уезжать за товаром на запад, считал долгом предупредить об этом своих покупателей. Он обращался к ним через газету в нескольких номерах подряд. Объяснял на случай, что, придя в магазин, не застанут его, Иодловского, и, не дай Бог, подумают что-то недоброе. Так вот, никаких причин для этого нет, уверял он, потому что «мастерская, существующая под моим именем, будет продолжать свои занятия под управлением человека, знающего это дело, с ответственностью за точность исполнения всех заказов и требований, какие только могут случиться».

И на случай, что поездка кому-то покажется увеселительной, Иодловский снимал все возможные подозрения: «Желая более соответствовать условиям требований и вкусу потребителей, я решился лично съездить за закупом сапожного товара в Москву, Санкт-Петербург и Варшаву, как города более известные у нас доброкачественностью выделки кож. А также при этом сделать выбор обуви готовой всех сортов и для различных возрастов обоюбого пола. Одним словом, цель моей поездки есть улучшение производства заведения моего. Извещая о сем почтеннейшую публику, надеюсь, что не только вполне оправдаю приобретённое мною до сего времени мнение, но и заслужу одобрение».

Перечтя этот текст два-три раза, господин Иодловский решил, что, возможно, не хватает преамбулы. И с румянцем удовольствия на лице дописал: «Имея в Иркутске сапожное и башмачное заведение, а также магазин готовой обуви в собственном доме на Большой улице, и занимаясь этим специально, я успел приобрести некоторую известность и вместе с тем узнать в точности все местные требования насчёт обуви, какого она должна быть достоинства, и все условия потребностей в этом отношении», — текст ложится вкрадчивый, витиеватый, совсем как при расставании с женщиной, от которой хочется, чтоб дождалась.

Возвратившись в Иркутск, Иодловский сразу же известил об этом своих покупателей, заботливо перечислив всё, что привёз. И такое внимание не было безответным: иркутяне с удовольствием шли именно в магазин Иодловского, и со временем он отстроил замечательный особняк на Большой, восхищающий и поныне.

Автор: Валентина Рекунова © Восточно-Сибирская правда ИСТОРИЯ, ИРКУТСК 👁 2350 09.04.2007, 15:10  
👍 299

URL: <https://babr24.com/?ADE=37044> Bytes: 8178 / 8157 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

[irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krsyar.babr@gmail.com](mailto:krsyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)