

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В.ЛОМОНОСОВА

На правах рукописи

Мальцева Мария Вячеславовна

**Роль семейно-родственных и партнерских отношений в организации
торговой деятельности провинциального купечества
конца XVIII – первой четверти XIX века**

Специальность 5.6.1. Отечественная история

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата исторических наук

Москва – 2025

Диссертация подготовлена на кафедре истории России до начала XIX века исторического факультета ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова»

- Научный руководитель – **Козлова Наталия Вадимовна-Игоревна**,
доктор исторических наук, профессор
- Официальные оппоненты – **Ульянова Галина Николаевна**,
доктор исторических наук,
ФГБУН Институт российской истории
Российской академии наук, Центр «История
России XIX – начала XX вв.», главный
научный сотрудник
Юркин Игорь Николаевич,
доктор исторических наук, доцент,
ФГБУН Институт истории естествознания и
техники им. С.И. Вавилова Российской
академии наук, отдел историографии и
источниковедения истории науки и техники,
главный научный сотрудник
Четырина Наталья Аркадьевна,
кандидат исторических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Московский государственный
университет имени М.В.Ломоносова»,
факультет политологии, кафедра истории и
теории политики, научный сотрудник

Защита диссертации состоится 19 мая 2025 года в 14:00 часов на заседании диссертационного совета МГУ.056.1 Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова по адресу: 119234, Москва, Ломоносовский проспект, д. 27, корп. 4, исторический факультет МГУ имени М.В.Ломоносова, ауд. А-419.

E-mail: ot-dissovet@hist.msu.ru

С диссертацией можно ознакомиться в отделе диссертаций Научной библиотеки МГУ имени М.В.Ломоносова (Ломоносовский проспект, д. 27) и на портале: <https://dissovet.msu.ru/dissertation/3423>

Автореферат разослан «___» _____ 2025 года

Ученый секретарь
диссертационного совета,
кандидат исторических наук

О.В. Белоусова

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Научная значимость и актуальность темы исследования. История российского купечества и его торговой деятельности давно и плодотворно изучается в историографии. Как правило, в поле зрения исследователей попадали вопросы обращения товаров, ценообразования, установления устойчивых торговых связей между различными регионами страны, масштаба, форм и региональных особенностей торговой деятельности. Между тем, в свете происходящих в науке глубоких историко-антропологических трансформаций, ориентирующих на рассмотрение событий и явлений прошлого через социокультурные практики их участников, актуальным становится обращение к проблеме изучения человека в контексте его социальных контактов. В процессе подобных микроисторических штудий исследователь погружается в поле, в котором так называемый макромир с его глобальными событиями и процессами преломляется через жизнь конкретных людей и трансформируется в их опыт. В свою очередь, это способствует выявлению внутренних механизмов и процессов развития предпринимательства в России XVIII – первой четверти XIX в., а также социально-экономического развития в целом.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования являются социальные (семейные и партнерские) связи, используемые купцами в организации торговой деятельности. Предметом исследования выступает культура (знания, умения, навыки, практики) деловой коммуникации купцов.

Для конкретизации объекта исследования необходимо подробнее остановиться на характеристике купеческих семей, чей опыт организации торговой деятельности изучается в рамках диссертационного исследования. В основе выбора семей лежит критерий обеспеченности источниковым материалом.

Великоустюгские купцы Булдаковы вышли из ремесленной среды и длительное время объявляли капитал по 1-й гильдии. Они вели обширную

торговую деятельность, охватывая всю территорию Российской империи от Архангельска до Кяхты. Петр Матвеевич Булдаков (1765–1812), старший брат в семье, торговал в Великом Устюге, Архангельске, Макарьеве и Ирбите. Средний брат Андрей Матвеевич (1766–1805) в основном проживал в Сибири, торгуя в Якутске, Иркутске и Кяхте. Самым известным представителем Булдаковых стал младший брат – Михаил Матвеевич (1768–1830). Он служил в торгово-промысловой компании Г.И. Шелихова и И.Л. Голикова, где вскоре завоевал доверие к своим деловым и личностным качествам. В 1797 г. он женился на дочери Григория Ивановича – Авдотье (1784–1816), что значительно повлияло на его положение в семье Шелиховых и его определяющую роль в деле образования и развития Российско-американской компании (РАК). Он был первенствующим директором РАК на протяжении 28 лет, при этом продолжая вести частную торговлю с родными братьями. Однако в первой четверти XIX в. под воздействием ряда факторов М.М. Булдаков начал постепенно терять интерес к коммерции и стал вести дворянский образ жизни. В ходе проведенного исследования была учтена динамика изменения социального статуса (к 1810 г. он имел чин надворного советника) и социокультурной идентичности М.М. Булдакова.

Красноярские купцы Ларионовы вышли из среды иркутского мещанства. Петр Федорович Ларионов (1760–1828) после службы у известных иркутских купцов смог объявить капитал по 3-й гильдии купечества, но периодически все же выбывал в мещанство¹. Он торговал в Красноярске (куда переехал в конце XVIII в.), Иркутске и других сибирских городах, имел мыловаренный завод. Главным помощником и преемником дела стал старший сын – Иван (1794–1872), а позднее – младший сын Александр (1812–1859).

Кашинские купцы Терликовы вышли из ремесленной среды: в начале XVIII в. они занимались изготовлением солода. Василий Яковлевич (1762–

¹ *Комлева Е.В.* Красноярские купцы Ларионовы: история династии по материалам семейного архива // Известия Иркутского государственного университета. Серия: История. 2012. № 2–1. С. 230.

1831), объявляя капитал сначала по 2-й, потом по 1-й гильдии, занимался развитием винодельческого производства и вел активную торговлю хлебом в европейской части России, используя помощь родного брата Ивана и услуги приказчиков.

Хронологические рамки исследования охватывают период конца XVIII – первой четверти XIX в. Нижняя граница обусловлена комплексом реформ 1775–1785 гг., которые привели к выделению купечества в отдельную сословную группу и юридическому оформлению их положения. Верхняя граница – первая четверть XIX в. – традиционна для исторических исследований. Кроме того, хронологические рамки во многом определены наличием для этого периода эпистолярного наследия изучаемых купеческих семей.

Территориальные рамки исследования охватывают всю территорию Российской империи в границах конца XVIII в., но основной упор сделан на ключевые торговые места, в которых производили торг исследуемые купеческие семьи, – Макарьев, Москва, Санкт-Петербург, Тверь, Кашин, Великий Устюг, Архангельск, Иркутск, Красноярск, Якутск, Кяхта.

Цель и задачи исследования. Цель исследования – раскрыть внутренний механизм торговой деятельности провинциального купечества и установить роль межличностных отношений в ее организации. Изучение этих аспектов истории торговли и купечества в ракурсе исторической антропологии позволит судить о степени зрелости рыночных отношений, а следовательно – оценить особенности социально-экономического развития России в конце XVIII – первой четверти XIX в. Для достижения поставленной цели потребовалось решить следующие исследовательские задачи:

- изучить реальные практики, используемые купцами в организации своей торговой деятельности;
- рассмотреть набор профессиональных знаний, умений и навыков, присущих купцам;

- проанализировать характер семейно-родственных связей купечества и степень их использования в организации торговой деятельности;
- выявить характер деловых взаимоотношений внутри торгово-предпринимательской среды;
- определить место городского сообщества в социальных связях провинциального купечества;
- оценить характер социальных связей купцов вне торгово-предпринимательской среды.

Методологическая основа исследования базируется на принципах историзма и объективности. Они позволили выявить особенности организации торговой деятельности провинциального купечества, понять роль социальных связей купца в этом процессе и определить необходимые профессиональные компетенции для осуществления коммерции. Основными для работы стали методы исторической антропологии и в первую очередь микроисторический подход: в центре исследования находятся конкретные купцы и их опыт организации коммерции во всем его многообразии. В ходе контент-анализа эпистолярного наследия купеческих семей фиксировались все упоминания о каждом аспекте торговой деятельности купцов – об анализе конъюнктуры, об источниках капитала, о логистике, об организации хранения товаров и пр. Это позволило выявить модели поведения купцов в разных обстоятельствах, а также увидеть, какими качествами личности они обладали, о чем беспокоились, какие недостатки имели.

Изучение сети социальных отношений провинциального купечества осуществлялось на основе историко-типологического метода путем анализа каждого имени, встречающегося в переписке, установления типа, характера и степени близости взаимоотношений, оценки интенсивности общения. В итоге была проведена категоризация социальных связей купцов и определена их роль в деятельности торговцев. Это дало возможность взглянуть на купца через призму его социального взаимодействия.

В исследовании задействованы отдельные принципы так называемой новой локальной и казусной истории, когда в ходе анализа коммерческого опыта трех купеческих семей устанавливается, насколько типично было то или иное поведение отдельных купцов.

Степень изученности темы. За длительный период изучения истории гильдейского купечества и сфер, связанных с деятельностью и приложением капитала этой социальной группы, представителями различных историографических школ рассмотрены разнообразные аспекты этой научной проблемы. С учетом предлагаемого ракурса исследования в настоящем обзоре упор будет сделан только на ту литературу, в которой авторы прямо или косвенно обращались к разработке вопросов организации торговли как вида предпринимательской деятельности и вопросов, связанных с их социальными взаимоотношениями, в том числе семейными.

В историографии были основательно изучены различные формы торговой деятельности (ярмарка, торг, торжок, лавочная и разносная торговля, оптовая и розничная торговля, транзитная торговля). Дореволюционные работы имели преимущественно описательный характер и представляли собой наблюдения за купечеством «со стороны»². Советские ученые обращали внимание на роль тех или иных форм торговли в экономическом развитии страны, на обороты и ассортимент товаров в процессе осуществления таких форм³. В рамках разработки проблемы развития всероссийского рынка было

² *Бочарников К.* Краткое описание российского торгога, отправляемого сухим путем с Китаем, Бухарию, Калмыками, Курляндию и Польшю. СПб., 1782; *Василевский Г.* Краткое разсуждение о торговле. СПб., 1808; *Зубов А.* Описание Нижегородской ярмонки. Составленное директором ярмарочной конторы. СПб., 1839; *Канделаки И.* Роль ярмарок в русской торговле. СПб., 1914; *Миллер Г.Б.* Описание о торгах сибирских. СПб., 1756; *Чулков М.Д.* Историческое описание российской коммерции при всех портах и границах от древнейших времен до ныне настоящего, и всех преимущественных узаконений по оной государя императора Петра Великого ныне благополучно царствующей государыни императрицы Екатерины Великия. М., 1781–1788. Т. III. Кн.2.

³ *Рожкова М.К.* К вопросу о значении ярмарок во внутренней торговле дореформенной России (первая половина XIX в.) // Исторические записки. 1955. № 54. С. 298–314; *Рубинштейн Н.Л.* Русская ярмарка XVIII века // Ученые записки кафедры истории народов СССР Московского областного пединститута. Вып. 1. 1939. С. 5–28; Торговля в Российской

установлено наличие устойчивых связей ярмарок, находившихся в разных регионах страны⁴, выявлен процесс ценообразования⁵. Как правило, в фокусе внимания исследователей находились общие механизмы и закономерности, а личностный фактор оставался вне интереса ученых.

В связи с произошедшим антропологическим поворотом, объектом исследований последних десятилетий все чаще становятся менталитет, ценности, самосознание, культура купечества и другие параметры личности участника предпринимательской деятельности⁶. Н.В. Козлова, развивая изучение данной проблематики, рассмотрела способы обретения купцами профессиональных компетенций, среди которых наиболее традиционной была «практическая школа» торговли, функционировавшая как в рамках семьи, так и через институт торгового ученичества⁷.

Другим важным направлением в современной историографии является изучение феномена купеческой семьи: ее структуры, численности и

империи (XVIII – начало XX столетия). СПб., 2013; *Яковцевский В.Н.* Купеческий капитал в феодально-крепостнической России. М., 1953 и др.

⁴ *Миронов Б.Н.* Внутренний рынок России во второй половине XVIII – первой половине XIX в. Л., 1981; *Он же.* Русский город в 1740–1860-е годы: демографическое, социальное и экономическое развитие. Л., 1990 и др. работы автора; *Демкин А.В.* Купечество и городской рынок в России во второй четверти XVIII века. М., 1999; *Мизис Ю.А.* Формирование рынка Центрального Черноземья во второй половине XVII – первой половине XVIII вв. Тамбов, 2006 и др.

⁵ *Ковальченко И.Д., Милов Л.В.* Всероссийский аграрный рынок XVIII – начало XX века. Опыт количественного анализа. М., 1974.

⁶ *Разгон В.Н.* Менталитет сибирского купечества в XVIII – первой половине XIX в. // Предпринимательство в Сибири. Материалы научной конференции. Барнаул, 7–9 сентября 1993 г. Барнаул, 1994. С. 10–17; *Судакова О.Н.* Ценностный мир русского купечества Нового времени (культурологический анализ). Улан-Удэ, 2001; *Сутягина О.А.* Деловой и социокультурный облик сибирского купечества в XIX в.: дис. ... канд. ист. наук. Томск, 2010 и др.

⁷ *Козлова Н.В.* Организация коммерческого образования в России в XVIII в. // Исторические записки. Т. 117. М., 1989. С. 288–314; *Она же.* Культурно-историческая характеристика российского купца-предпринимателя // Русский город XVIII века. Исследования разных лет. СПб., 2023. С. 423–444; *Она же.* Российский абсолютизм и купечество в XVIII в.: 20-е – начало 60-х годов. М., 1999 и др. работы автора.

половозрастного состава⁸, семейно-имущественных отношений⁹, брачного возраста и демографического поведения¹⁰, ценностей и традиций. Издано множество конкретно-исторических работ, раскрывающих историю отдельных купцов и династий¹¹.

Отличие современных исследований от предшествующих состоит в том, что семья анализируется с точки зрения ее функциональных качеств¹², включая, в частности, изучение ее роли в организации предпринимательской деятельности¹³. Интересны наблюдения историков относительно консолидирующей роли женщины в купеческой семье¹⁴.

В современной историографии немало работ посвящено изучению неформальных связей, формирующих сообщества социально-политического характера (П.В. Седов, А.П. Павлов, А.В. Бекасова). Активируются усилия по

⁸ *Гончаров Ю.М.* Социальное развитие семьи в России в XVIII – начале XX в. // *Семья в ракурсе социального знания: сборник научных статей.* Барнаул, 2001. С. 25–39; *Миненко Н.А.* Городская семья Западной Сибири на рубеже XVII–XVIII веков // *История городов Сибири досоветского периода.* Новосибирск, 1977; *Миронов Б.Н.* Социальная история России периода империи (XVIII–XX в.). В 2 т. 1999; *Рабинович М.Г.* Русская городская семья в начале XVIII в. // *Советская этнография.* 1978. № 5 и др.

⁹ *Козлова Н.В.* Русский город XVIII века. Исследования разных лет. С. 287–444; *Зуева Е.А.* Русская купеческая семья в Сибири конца XVIII – первой половины XIX в. Новосибирск, 2007.

¹⁰ *Фомина О.В.* Характер брачных связей московских купцов по материалам третьей ревизии и окладных сказок (1763–1767 гг.) // *Столичные и периферийные города Руси и России в средние века и раннее Новое время (XI–XVIII вв.).* М., 2003. С. 276–289.

¹¹ *Бурлуцкая Е.В., Обнорская Н.В.* Дюковы и Веснины: ростовское купечество в истории Оренбурга // *Купечество оренбургское. Сборник статей.* Оренбург, 2016. С. 23–31; *Деловая элита старой Сибири: исторические очерки.* Новосибирск, 2005; *Жиров А.А.* Деловые и родственные связи сибирских купцов Немчиновых // *Из глубины времен.* СПб., 2000. Вып. 12. С. 203–211 и др.

¹² *Аксенов А.И.* Генеалогия московского купечества XVIII в. (Из истории формирования русской буржуазии). М., 1988; *Он же.* Очерки генеалогии уездного купечества XVIII в. М., 1993; *Козлова Н.В.* Русский город XVIII века. Исследования разных лет. С. 287–444; *Тулупова О.В.* Купеческая семья Москвы последней трети XVIII века. Социально-демографическое исследование. СПб., 2022 и др.

¹³ *Барышников М.Н.* Семья в институциональном пространстве российского предпринимательства (опыт исторического исследования) // *Вопросы экономики.* 2005. № 7. С. 150–156 и др. работы автора; *Османов А.И.* Петербургское купечество в последней четверти XVIII – начале XX века. СПб., 2005.

¹⁴ *Козлова Н.В.* Имущественное право и положение женщины в купеческой семье Москвы XVIII в. // *Столичные и периферийные города Руси и России в средние века и раннее Новое время (XI–XVIII вв.).* М., 2003. С. 259–275; *Ульянова Г.Н.* Купчихи, дворянки, магнатки: женщины-предпринимательницы в России XIX века. М., 2021 и др.

выяснению возможностей разнообразных источников для восстановления таких связей в предпринимательской среде¹⁵. Особое внимание обращено на контакты купцов с властными структурами, однако не менее важным является изучение роли горизонтальных связей в купеческой среде.

Как видно из историографического обзора, история торговли и купечества изучалась в самых разных ракурсах и аспектах, однако для всестороннего ее раскрытия представляется важным понимание реальных практик, применявшихся купцами для организации торговой деятельности, раскрытие внутреннего механизма взаимодействия торговых партнеров в сложных природно-климатических, географических и социально-экономических условиях России конца XVIII – начала XIX в. До сих пор почти ничего не известно о том, каким образом организовывались закупка товаров в других регионах и их поставка в городские центры и на ярмарки, как, откуда и за счет чего купцы узнавали о колебаниях цен на товары в конкретной местности, а также в целом о тех средствах, с помощью которых купцы ориентировались в конъюнктуре внутреннего рынка. Особенно важным представляется изучение социальных связей купцов – каковы их структура, качество, типология и характер, какую роль они играли в процессе организации торговой деятельности.

Источниковая база исследования. В силу историко-антропологической направленности исследования его основу составили источники личного происхождения, а именно – эпистолярное наследие. Деловая и личная переписка была основным средством коммуникации для занимавшихся

¹⁵ *Акользина М.К.* Корпоративно-родственные связи как фактор социальной и территориальной мобильности торгово-предпринимательских слоев населения провинциального города России в первой половине XIX века // Б.Н. Чичерин и традиции философской и социально-политической мысли в России: материалы Международной научной конференции. Тамбов, 2013. С. 31–35; *Беспаленок Е.Д.* Метрические книги как источник по истории купечества XVIII в. (по материалам Смоленской губернии) // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI–XIX вв. Сборник материалов второй международной научной конференции (Курск, 2009). Курск, 2009. С. 160–166; *Орлова В.Д.* Родственные, деловые и соседские связи предпринимательских семей городов Тамбова и Моршанска в XIX в. // Вестник Тамбовского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 1. С. 133–144 и др.

отъезжим торгом купцов, поэтому именно она дает наиболее ценный материал для изучения реальных практик, использовавшихся купечеством для организации своей торговой деятельности. Выявление эпистолярных комплексов – актуальная задача современной исторической науки.

Одним из таких комплексов является эпистолярное наследие великоустюгских купцов Булдаковых. В силу обстоятельств оно оказалось разрозненным по различным архивохранилищам России и США¹⁶. Коллектив авторов под руководством Ф.Я. Коновалова, в составе которого находится и автор диссертации, с 2014 г. ведет активную работу по публикации этого комплекса купеческой переписки. В первый выпуск вошли письма Булдаковых, хранящиеся в Отделе письменных источников Вологодского государственного историко-архитектурного художественного музея-заповедника (ОПИ ВГИАХМЗ) и Государственного архива Вологодской области (ГАВО)¹⁷, во второй – переписка из коллекции Ю.А. Юдина, находящаяся в Российском государственном архиве древних актов (РГАДА)¹⁸. Другая часть эпистолярного наследия хранится в Архиве внешней политики Российской империи (АВПРИ. Ф. 341. Оп. 888), в Государственном историческом музее (ГИМ. Ф. 1. Оп. 1. Д. 67)¹⁹ и Библиотеке Конгресса США.

На данный момент опубликовано 560 писем из выявленных 900. Переписка охватывает период с 1781 г. по 1826 г. При широком и

¹⁶ Более подробно об истории перемещений архива см.: *Коновалов Ф.Я., Овчинникова Н.А.* Эпистолярный семейного архива великоустюгской купеческой семьи Булдаковых в документальных хранилищах России и США // Эпистолярное наследие великоустюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вып. 2. Документы из фондов РГАДА. Вологда, 2023. С. 581–586.

¹⁷ Эпистолярное наследие устюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вологда, 2018.

¹⁸ Эпистолярное наследие великоустюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вып. 2. Документы из фондов РГАДА.

¹⁹ Материалы РГАДА и ОПИ ВГИАХМЗ привлечены к диссертационному исследованию в полном объеме. Материалы АВПРИ изучены фрагментарно по независимым от автора обстоятельствам. В то же время известно, что эти материалы в большей степени раскрывают деятельность М.М. Булдакова на поприще службы в РАК и использовались в исследованиях, посвященных изучению Российско-американской компании.

разнообразном круге корреспондентов подавляющее большинство писем адресовано М.М. Булдакову.

Эпистолярное наследие Булдаковых уже давно привлекается в качестве источников, однако исключительно по темам, касающимся истории Русской Америки²⁰. Между тем переписка, содержащаяся в архивах, требует всестороннего изучения.

Именно эпистолярное наследие Булдаковых составляет основу диссертационного исследования. К исследованию были также привлечены личные архивы еще двух купеческих семей – Терликовых (Кашин) и Ларионовых (Красноярск), – значительно меньших по объему корреспонденции. Анализ повторяющейся информации о принципах организации торговой деятельности позволяет судить о том, насколько меры Булдаковых были уникальны.

Эпистолярное наследие Терликовых хранится в фондах Кашинского краеведческого музея. Оно состоит из 37 писем за период с 1795 г. по 1811 г. (по большей части представляющих собой деловую переписку В.Я. Терликова с его приказчиком О.Я. Кункиным) и черновой книги писем О.Я. Кункина за период с 28 мая по 24 августа 1811 г., написанных во время его пребывания в Санкт-Петербурге. Переписка была введена в научный оборот исследователями кашинского купечества²¹, однако ее потенциал не был раскрыт до конца.

²⁰ *Гринев А.В.* Кто есть кто в истории Русской Америки. Энциклопедический словарь-справочник. М., 2009 и др. работы автора; *Зорин А.В.* Соперничество торгово-промышленных компаний в Русской Америке (1787–1797) // Вопросы истории. 1998. № 11–12. С. 151–156 и др. работы автора; *Петров А.Ю.* Образование Российско-американской компании. М., 2000; *Он же.* Финансово-хозяйственное состояние Российско-американской компании на рубеже XVIII–XIX вв. // Русское открытие Америки: сборник статей, посвященный 70-летию академика Николая Николаевича Болховитинова. М., 2002. С. 451–459 и др. работы автора; *Ситников Л.А.* Григорий Шелихов. Иркутск, 1990.

²¹ *Малова А.П.* Кашинское купечество конца XVIII – первой половины XIX в. // Города Европейской России конца XV – первой половины XIX в.: материалы Международной научной конференции. В 2 ч. Тверь, 2002. Ч. 2. С. 517–523; *Казанский А.М., Шляпникова С., Малова А.* Ванчаковы и Терликовы из города Кашина XVII–XX вв. // Тверская старина. 1999. № 18. С. 54–81.

Рукописное наследие купцов Ларионовых, хранящееся в фонде Г.В. Юдина Государственного архива Красноярского края (ГАКК. Ф. 796. Оп. 1.), постепенно вводится в оборот Е.В. Комлевой. На данный момент ею опубликована часть корреспонденции (95 писем) за 1789–1830 гг.²². Именно эта часть коллекции использована в качестве источников в рамках данного исследования.

Для решения задач, связанных с анализом социальных связей купцов, потребовалось привлечение дополнительных источников. Прежде всего речь идет о социальной сети М.М. Булдакова, так как именно она в наибольшей степени поддается изучению ввиду обеспеченности эпистолярным материалом. Основными источниками стали капитальные книги Великого Устюга, сохранившиеся в фонде 145 (Великоустюгская городская дума) и фонде 361 (Великоустюгский городской магистрат) Великоустюгского центрального архива (ВУЦА) за 1796 г., 1798 г., 1799 г., 1819 г. Они относятся к учетно-статистическим источникам. Их появление было вызвано сословно-податной реформой 1775 г., по условиям которой вхождение в гильдейское купечество обеспечивалось добровольным объявлением капитала.

В фонде 361 ВУЦА находится еще один источник, позволяющий уточнить некоторые сведения о купцах, – ведомости великоустюгского городского магистрата «о торгующих при портах купцах». Они также относятся к учетно-статистическим видам источников и были составлены в городском магистрате Великого Устюга по запросу вологодского губернского правления. Ведомости сохранились за январскую и майскую трети 1798 г., за майскую треть 1799 г. и за январскую, майскую и сентябрьскую трети 1800–1802 гг.

Для дополнительных зарисовок о торговой деятельности купцов весьма важно изучение их хозяйственной документации, часть которой, как правило, находила отражение в крепостных записях городских магистратов. В ходе

²² *Комлева Е.В.* Из наследия красноярских купцов Ларионовых. Вып. 1. Письма конца XVIII – первой трети XIX в. Новосибирск, 2016.

просмотра материалов фонда 361 ВУЦА обнаружены «книги кредитным письмам, данным от разных купцов и мещан», которые оказались вшиты в «книги для записи купцов и мещан, получивших паспорта для проезда в разные города для торговых сделок». В таком виде сохранилось 9 книг: за 1781 г., 1786 г., 1788 г., 1790 г., 1793 г. и 1795–1799 гг. Они представляют собой крепостные записи верящих писем, предъявленных в магистрате, которые зачастую копировали подлинник письма в полном объеме. К настоящему исследованию было привлечено 80 крепостных записей верящих писем – это те письма, в которых упоминаются фамилии или Булдаковых, или лиц, фигурирующих в их эпистолярном наследии.

Важными материалами для изучения источников финансирования торговой деятельности купцов, а также восстановления их деловых связей с помощью института поручительства стали записи «прошений великоустюгских купцов и мещан в сиротский суд даваемых сумм на год под векселя». Они сохранились в фонде 134 (Великоустюгский городской сиротский суд) за 1791–1796 гг., 1800 г. и 1801 г. Выборка осуществлялась по тому же принципу, что и в случае с верящими письмами. В общей сложности проанализировано 68 записей.

В качестве иллюстрации некоторых особенностей деловых отношений в торговой деятельности Терликовых также были привлечены единичные верящие письма, зафиксированные в делопроизводственных документах фонда 170 (Кашинский городской магистрат Тверского губернского магистрата) Государственного архива Тверской области (ГАТО).

Научная новизна исследования состоит во впервые предпринятом определении реальных практик, использовавшихся провинциальным купечеством в процессе организации торговой деятельности в России в конце XVIII – начале XIX в. На основе деловой переписки купеческих семей трех регионов проанализирован процесс сбора, обмена и анализа информации о рыночной конъюнктуре. Определены профессиональные компетенции провинциального купечества, которые являлись важнейшими составляющими

успеха их торговой деятельности. Предпринята попытка определить социальные связи провинциального купечества, их структуру и качество. В результате, установлена роль семейно-родственных связей на всех этапах организации торговой деятельности провинциального купечества, зафиксирована устойчивость отношений с земляками, проанализированы патрон-клиентские отношения в купеческо-предпринимательской среде. В процессе исследования межличностных отношений М.М. Булдакова установлена роль брачного союза как способа накопления социального капитала купца.

Теоретическая значимость исследования. Результаты исследования дополняют научное знание о российском купечестве, его социально-культурном облике и о социально-экономических процессах, протекавших в России в конце XVIII – первой четверти XIX в. Предложенный подход может быть использован для дальнейшего изучения истории купечества XVIII–XIX вв.

Практическая значимость исследования заключается в том, что его материалы могут быть использованы в историко-краеведческой работе, так как содержат конкретный материал по истории семей Великого Устюга, Кашина и Красноярска, а также дополняют портреты некоторых известных личностей – таких, как архангелогородский купец-просветитель А.Я. Фомин, камергер Н.П. Резанов, супруга именитого иркутского купца Г.И. Шелихова – Наталья Алексеевна. Материалы диссертационного исследования могут быть использованы в общих и специальных курсах по экономической и социальной истории России, а также в научных исследованиях по истории торговли и купечества раннего Нового времени.

Достоверность исследования определяется широтой источниковой базы, состоящей из трех комплексов эпистолярных источников и делопроизводственных документов городских магистратов, адекватностью примененных для их обработки и анализа методов.

Апробация результатов исследования. Настоящая диссертация прошла обсуждение на кафедре истории России до начала XIX века исторического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова и была рекомендована к защите.

Основные результаты исследования были представлены на 5 международных и всероссийских научных форумах и конференциях, а также в 11 публикациях общим объемом 7,85 п.л., из которых 4 статьи объемом 3 п.л. опубликованы в рецензируемых научных изданиях, рекомендованных для защиты в диссертационном совете МГУ имени М.В.Ломоносова по группе специальностей 5.6. Исторические науки.

Структура диссертации организована в соответствии с проблемно-хронологическим принципом. Диссертация состоит из введения, четырех глав, в основном разделенных на параграфы, заключения, списка использованных источников и литературы.

Основные положения, выносимые на защиту:

1. Эпистолярные материалы архивов купеческих семей Великого Устюга, Красноярска и Кашина конца XVIII – первой четверти XIX в. позволяют в деталях представить реальные практики, применяемые провинциальными купцами в организации торговой деятельности, раскрыть внутренний механизм взаимодействия торговых партнеров, показать роль в этих процессах внутрисемейных и социальных связей.

2. Вне зависимости от масштабов и размеров оборота торговой деятельности провинциального купечества разных регионов их организационные схемы и практики ведения коммерции во многом были идентичными. Они включали: анализ конъюнктуры рынка (указание актуальных цен на товары, определение величины спроса и предложения, рассуждения о воздействии природно-климатических катаклизмов и общественно-политических событий), обеспечение транспортировки и хранения товаров. Количество и сложность анализируемых параметров определялись уровнем коммерческой культуры купца. Торговая стратегия, включавшая выбор мест торговли, групп товаров и способов их доставки,

зависела от региональных особенностей и традиций и усваивалась в процессе обучения коммерции в «практической школе» торговли.

3. В торгово-предпринимательской среде существовала градация по уровню образованности и развитию коммерческой культуры. Основная масса торговавших удовлетворялась ограниченным набором знаний и умений, необходимых для ведения торговли. В то же время в среде купечества выделялась немногочисленная интеллектуальная прослойка, активно воспринимавшая элементы новой культуры Просвещения, главными компонентами которой были непрерывные самообразование и саморазвитие. Тем самым такие купцы, в том числе из числа провинциального купечества, наиболее близко соответствовали описанному в литературе о коммерции XVIII в. образу «совершенного купца».

4. Ключевую роль в организации торговой деятельности провинциального купечества играли семейно-родственные связи, которые составляли преимущественную часть в структуре социальной сети купца: наиболее удобной и устойчивой формой организации торгового дела было семейное партнерство, родственники непосредственно участвовали в поддержке и увеличении социального (а порой и материального) капитала, найм работников часто происходил из среды родственников. Исключительное значение в организации торговой деятельности великоустюгских купцов и важное место в структуре их социальных сетей имел институт землячества. При найме приказчиков, транспортных и других работников купцы прежде всего предпочитали обращаться к лицам, принадлежавшим к той же территории, что и они.

5. Преобладание семейно-родственных и земляческих связей в структуре социальной сети купечества было обусловлено тем, что на данном этапе развития экономики доверие, обеспечивавшее защиту от рисков, возникало на личностном, а не на институциональном уровне. В случае с родственными и земляческими связями поведение людей и соблюдение договоренностей

находилось под контролем соответствующего микросообщества (семейно-родственного или городского).

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во **введении** дается обоснование научной значимости и актуальности темы исследования, определяются объект и предмет работы, формулируются ее цель и задачи, указываются хронологические и территориальные рамки, раскрывается методология, оценивается степень изученности рассматриваемых проблем, анализируется и систематизируется источниковая база исследования, характеризуются научная новизна, а также теоретическая и практическая значимость диссертации, обосновывается ее достоверность, дается информация об апробации и структуре работы, приводятся основные положения, выносимые на защиту.

Первая глава – «Характеристика провинциального купечества на примере семей Булдаковых, Ларионовых, Терликовых» – посвящена рассмотрению торговой деятельности изучаемых купеческих семей в контексте особенностей ведения коммерции соответствующего региона. Самым распространенным видом торговой деятельности среди провинциального купечества был отъезжий торг. Булдаковы вели наиболее обширную торговлю (и по ассортименту товаров, и по размеру торгового оборота), охватывая своей деятельностью огромную территорию от Архангельска до Кяхты и Якутска. Торговая деятельность Ларионовых и Терликовых была значительно скромнее и охватывала территорию соответственно Сибири и Европейской России. Во всех трех случаях купцы реализовывали традиционную для своего региона стратегию торговли.

Вторая глава – «Организация торговой деятельности провинциального купечества» – посвящена изучению реальных практик провинциального купечества, использовавшихся ими в процессе организации своей торговой деятельности.

В первом параграфе – «Описание “торговых обстоятельств” как механизм исследования конъюнктуры рынка» – раскрыты способ исследования конъюнктуры рынков и его значение в процессе организации торговой деятельности. Купцы анализировали конъюнктуру рынка с целью сокращения издержек обращения. Изучение «торговых обстоятельств» могло включать: цены на товары, величину спроса и предложения, объем продаж, условия оплаты товара, степень урожайности и улова, особенности внутри- и внешнеполитической обстановки. Количество и сложность анализируемых параметров зависели от уровня образованности купца и его опыта. Эти сведения купцы собирали всеми возможными способами: через общение с другими торговавшими и покупателями, путем сбора слухов и подслушивания разговоров. Полученная информация позволяла купцам определять объем закупаемых товаров и цены на них, а также принимать соответствующие решения о предстоявших торгах. Особенностью описания «торговых обстоятельств» было насыщение их именами, что свидетельствует о сильной персонификации торговых отношений.

Во втором параграфе – «Организация транспортировки товаров» – изучаются реальные практики организации транспортировки товаров и проблемы, с которыми сталкивались купцы в процессе доставки товаров к месту торговли. От грамотности решения логистических вопросов (определение способа доставки, найм работников, заключение контрактов с перевозчиками, упаковка товара) зависело то, в какое время и в каком состоянии придет товар, что непосредственно оказывало влияние на успех предстоящего торга.

В третьем параграфе – «Организация хранения товаров» – рассматриваются варианты размещения товаров или их остатков после завершения торга. Особенное внимание купцы уделяли тщательности упаковки товаров, чтобы максимально сохранить их вид и существенные характеристики. В случае неудачи некоторые купцы могли прибегать к разного рода хитростям, обманывая своих будущих покупателей.

В четвертом параграфе – «Профессиональные знания, умения и навыки провинциального купечества» – выявляются профессиональные компетенции купцов, а также описываются практики их применения в организации торговой деятельности. Высокий уровень коммерческой культуры предполагал наличие многочисленных знаний в совершенно разных областях (от конкретных знаний работы почты и времени распутицы на дороге до правил ведения первичной документации и понимания влияния общественно-политических факторов на торговлю), аналитического склада ума, отточенных навыков планирования, развитых коммуникативных навыков, а самое главное – навыка самообразования. Исследование демонстрирует, что купцы, превосходно владевшие искусством коммерции, встречались не только в трудах просветителей XVIII в., но и в реальной жизни.

Третья глава – «Роль семейно-родственных отношений в организации торговой деятельности провинциального купечества» – посвящена раскрытию роли социально-родственных связей изучаемого сообщества в его занятиях торговлей.

В первом параграфе – «Модели организации семейных предприятий» – на примере организации торгового дела Булдаковых, Терликовых и Ларионовых рассмотрены разные модели организации торговой деятельности. Выбор модели семейного торгового предприятия прежде всего зависел от возраста членов семьи: чем меньше была возрастная разница между ними, тем больше предпочтения отдавалось партнерским отношениям, а в случае наличия большой разницы в возрасте, между братьями или отцом и сыном возникали отношения подчинения.

Во втором параграфе – «Роль жены в организации торговой деятельности» – изучается практика вовлечения супруги в организацию торговой деятельности: оцениваются оказывавшаяся ею помощь в ведении отчетности и осуществлявшаяся с ее стороны поддержка необходимых социальных связей (а иногда и непосредственная деятельность супруги по их наращиванию), взаимодействие с наемными работниками.

В третьем параграфе – «Характеристика семейно-родственных отношений за пределами нуклеарной семьи» – рассматривается практика вовлечения родственников в процесс организации торговой деятельности: обучение коммерции, найм работников, материальное обеспечение торговой деятельности, поручительство, взаимопомощь на всех этапах организации торговой деятельности.

Четвертая глава – «Социальные связи купцов и их роль в организации торговой деятельности» – посвящена описанию разнообразия социальных связей провинциального купечества и выявлению их роли в организации торговой деятельности.

В первом параграфе – «Использование социальных связей внутри купеческо-предпринимательской среды для организации торговой деятельности» – изучена самая большая категория социальных связей купца – отношения с лицами, принадлежавшими к торгово-предпринимательской среде. Взаимодействие с ними происходило на всех этапах осуществления торговли. Широта и разнообразие этих связей приобретали особенное значение в процессе изучения конъюнктуры рынка, обеспечивая полноту информации о «торговых обстоятельствах».

Во втором параграфе – «Задействование для организации торговой деятельности социальных связей вне купеческо-предпринимательской среды» – рассмотрены примеры взаимодействия купцов с представителями дворянско-чиновничьей среды. Они нашли отражение только в переписке М.М. Булдакова, что не исключает их наличия в социальных сетях Ларионова и Терликова. Характерно, что эти связи были взаимовыгодными.

В третьем параграфе – «Социальные связи М.М. Булдакова вне купеческо-предпринимательской среды. Трансформация социокультурной идентичности купца под воздействием среды общения» – на примере опыта М.М. Булдакова показывается влияние на мировоззрение и ценностные установки купца его близких отношений с представителями дворянско-чиновничьей среды. Сохраняя характерную купцам инициативность, Булдаков

к середине первой четверти XIX в. стал видным представителем просвещенного общества, начав вести дворянский образ жизни.

В **заключении** подводятся итоги работы. Изучение эпистолярного наследия купеческих семей Великого Устюга, Красноярска и Кашина конца XVIII – первой четверти XIX в. позволило выявить реальные практики организации торговой деятельности провинциального купечества и определить роль социальных связей купцов в этом процессе. Несмотря на разный масштаб, территорию и оборот торговой деятельности, купцы преимущественно применяли одни и те же организационные схемы. Больше всего внимания они уделяли изучению конъюнктуры рынка с целью принятия взвешенных решений по поводу ассортимента и объема закупаемых товаров, ценового диапазона на них и мест будущего торга. Качество и адекватность проведенного анализа зависели от уровня коммерческой культуры купца, который имел свою градацию: от довольствования ограниченным набором профессиональных знаний и умений до стремления к постоянному саморазвитию. Одним из важнейших, необходимых купцу навыков было умение выстраивать социальные взаимоотношения, от широты и устойчивости которых во многом зависел успех коммерции на каждом этапе ее организации. Ключевое место в структуре социальных связей купцов занимали лица, связанные с ними семейно-родственными узами. Они сопровождали купцов на протяжении всей профессиональной жизни: от начального обучения коммерции до взаимодействия в качестве партнеров или приказчиков, а также на основе взаимопомощи. У великоустюгского купечества не менее значимую роль играл институт землячества. Возникновение доверия преимущественно на персональном (а не на институциональном) уровне, обеспеченного контролем со стороны соответствующего микросообщества (семейно-родственного или городского), свидетельствует как о недостаточном развитии рыночных отношений, так и об отсутствии должного уровня правовой защиты от рисков, связанных с предпринимательской деятельностью.

Основные положения и выводы диссертации отражены в следующих публикациях:

Публикации в рецензируемых научных изданиях, индексируемых в базах данных Web of Science, Scopus, RSCI, и в изданиях, рекомендованных для защиты в диссертационном совете МГУ имени М.В.Ломоносова по группе специальностей 5.6. Исторические науки:

1. *Гузакова М.В. (Мальцева М.В.). «Торговые обстоятельства» в переписке купцов Булдаковых // Российская история. 2017. № 4. С. 36–46 (0,7 п.л.).* Импакт-фактор SJR – 0,123.

2. *Мальцева М.В. Профессиональные знания и умения «совершенного купца» и их реализация в деловой активности великоустюгской купеческой семьи Булдаковых в конце XVIII – начале XIX в. // Вестник Московского университета. Серия 8: История. 2019. № 3. С. 69–81 (0,8 п.л.).* Импакт-фактор RSCI, РИНЦ – 0,217.

3. *Мальцева М.В. «Сию верную оказию к вам в Иркутск, кою ежели бы пропустил, то было б для меня непростительно...». Из эпистолярного наследия купцов Русского Севера. 1799 г. // Исторический архив. 2019. № 1. С. 188–199 (0,7 п.л.).* Импакт-фактор RSCI, РИНЦ – 0,049.

4. *Мальцева М.В. Роль семейно-родственных связей в торговой деятельности великоустюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – начала XIX в. // Вестник Московского университета. Серия 8: История. 2020. № 2. С. 3–15 (0,8 п.л.).* Импакт-фактор RSCI, РИНЦ – 0,217.

Другие публикации по теме диссертации:

5. *Гузакова М.В. (Мальцева М.В.). Семейный архив Шелиховых–Булдаковых как источник по истории торговой деятельности купечества конца XVIII – начала XIX века // Каргополь и Русский Север в истории и культуре России. X–XXI вв. Материалы XIV Каргопольской научной конференции (15–18 августа 2016 г.). Каргополь: Каргопольский историко-архитектурный и художественный музей, 2017. С. 349–351 (0,2 п.л.).*

6. *Мальцева М.В.* Искусство торговли по материалам деловой переписки великоустюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – начала XIX в. // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI–XIX вв.: сборник материалов Четвертой международной научной конференции (Нижний Новгород, 28–30 сентября 2017 г.). Нижний Новгород: Якушов Ю.И., 2018. С. 585–588 (0,25 п.л.).

7. *Мальцева М.В.* Социальные связи в деловой активности великоустюгского купца М.М. Булдакова конца XVIII – первой четверти XIX в. // Вопросы истории. 2021. № 11–1. С. 208–219 (0,7 п.л.).

8. *Мальцева М.В.* Межличностные отношения в деловой активности великоустюгского купца М.М. Булдакова // Эпистолярное наследие великоустюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вып. 2. Документы из фондов РГАДА. Вологда: Древности Севера, 2023. С. 613–624 (0,75 п.л.).

9. *Коновалов Ф.Я., Мальцева М.В.* Введение // Эпистолярное наследие устюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вологда: Древности Севера, 2018. С. 15–33 (1,2 п.л. / 0,75 п.л.).

10. *Коновалов Ф.Я., Мальцева М.В.* Семейное партнерство в торговой деятельности великоустюгской купеческой семьи Булдаковых в конце XVIII – первой четверти XIX века // Эпистолярное наследие устюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вологда: Древности Севера, 2018. С. 276–292 (1 п.л. / 0,8 п.л.).

11. *Коновалов Ф.Я., Мальцева М.В., Плех О.А.* Введение // Эпистолярное наследие великоустюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вып. 2. Документы из фондов РГАДА. Вологда: Древности Севера, 2023. С. 27–38 (0,75 п.л. / 0,25 п.л.).