

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. ЛОМОНОСОВА
ИСТОРИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

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

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата исторических наук

Научный руководитель
доктор исторических наук,
профессор Н.В.-И. Козлова

Москва – 2025

Оглавление

Введение	3
Глава 1. Характеристика провинциального купечества на примере семей Булдаковых, Ларионовых, Терликовых.....	31
Глава 2. Организация торговой деятельности провинциального купечества	45
2.1. Описание “торговых обстоятельств” как механизм исследования конъюнктуры рынка	46
2.2. Организация транспортировки товаров.....	61
2.3. Организация хранения товаров.....	71
2.4. Профессиональные знания, умения и навыки провинциального купечества.....	76
Глава 3. Роль семейно-родственных отношений в организации торговой деятельности провинциального купечества.....	94
3.1. Модели организации семейных предприятий.....	95
3.2. Роль жены в организации торговой деятельности.....	105
3.3. Характеристика семейно-родственных отношений за пределами нуклеарной семьи.....	109
Глава 4. Социальные связи купцов и их роль в организации торговой деятельности	122
4.1. Использование социальных связей внутри купеческо-предпринимательской среды для организации торговой деятельности	123
4.2. Задействование для организации торговой деятельности социальных связей вне купеческо-предпринимательской среды.....	136
4.3. Социальные связи М.М. Булдакова вне купеческо-предпринимательской среды. Трансформация социокультурной идентичности купца под воздействием среды общения.....	142
Заключение	156
Список источников и литературы.....	164

Введение

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 (1762–1831), объявляя капитал сначала по 2-й, потом по 1-й гильдии, занимался

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

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. Их фундаментальные исследования важны для понимания социально-экономической реальности конца XVIII – первой четверти XIX в. Однако предлагаемый в диссертации ракурс изучения купеческой деятельности освобождает от необходимости характеризовать их в настоящем историографическом обзоре. В нем будет сделан упор 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, транзитная)³. Причем первые аналитические труды

* При подготовке данного раздела диссертации использовались следующие публикации автора: Гузакова М.В. «Торговые обстоятельства» в переписке купцов Булдаковых // Российская история. 2017. № 4. С. 36–46; Ее же. 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; Ее же. 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; Ее же. Социальные связи в деловой активности великоустюгского купца М.М. Булдакова конца XVIII – первой четверти XIX в. // Вопросы истории. 2021. № 11–1. С. 208–219.

³ Грудцына Н.В. К истории Ростовской ярмарки: организация ярмарочной торговли в первой половине XIX века // История и культура Ростовской земли. 2003. Ростов, 2004. С. 292–299; Демкин А.В. Купечество и городской рынок в России во второй четверти XVIII века. М., 1999; Парусов А.И. Из истории внутренней торговли России конца XVIII – первой четверти XIX столетий: [К вопросу о положении и побегах крепостных крестьян в первой четверти XIX века. К вопросу об официальном направлении в русской историографии XIX века]. Горький, 1960; 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

появились еще в дореволюционной историографии, целью которых было осмысление существующих на тот момент форм торговой деятельности, их взаимосвязей, представляемого ассортимента товаров, используемых путей сообщения. Фактически, они представляли собой наблюдения за купечеством «со стороны»⁴.

В советской историографии обращалось внимание на роль тех или иных форм торговли в экономическом развитии страны, оборотах и ассортименте товаров на них. Значимо исследование В.Н. Яковцевского, рассмотревшего неэквивалентный обмен в торговой деятельности как ключевое условие накопления купеческого капитала. Автор обратил внимание, что в интересах обретения прибыли купцы должны были производить оборот капитала в кратчайшие сроки, что в итоге приводило к концентрации капитала именно у крупных купцов, поскольку только они могли иметь широкую сеть приказчиков, обеспечивающих быстрый товарооборот⁵.

В рамках разработки проблемы развития всероссийского рынка было установлено наличие устойчивых связей ярмарок, находящихся в разных

народов СССР Москов. Областного пединститута. Вып. 1. 1939. С. 5–28; Торговля в Российской империи (XVIII – нач. XX столетия). Спб., 2013 и др.

⁴ Зубов А. Описание Нижегородской ярмонки. Составленное директором ярмарочной конторы. Спб., 1839.; Миллер Г.Б. Описание о торгах сибирских. Спб., 1756; Канделаки И. Роль ярмарок в русской торговле. Спб., 1914; Бочарников К. Краткое описание российского торгова, отправляемого сухим путем с Китаем, Бухарию, Калмыками, Курляндиею и Польшею. Спб., 1782; Василевский Г. Краткое разсуждения о торговле. Спб., 1808; 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.

⁵ Яковцевский В.Н. Купеческий капитал в феодально-крепостнической России. М., 1953; Его же. Роль неэквивалентного обмена в процессе первоначального накопления в России // К вопросу о первоначальном накоплении в России (XVII – XVIII вв.). М., 1958. С. 403–421.

регионах страны⁶, выявлен процесс ценообразования⁷. Как правило, в этих работах в центре исследования находились общие механизмы и закономерности, а личностный фактор оставался вне интереса ученых.

В связи с произошедшим антропологическим поворотом в изучении истории и появлением на современном этапе развития науки новых подходов и методологий (новой социальной истории, истории повседневности, персональной истории и др.), объектом исследований последних десятилетий все чаще становится менталитет, ценности, самосознание, культура купечества и другие параметры личности участника предпринимательской деятельности⁸.

В частности, в рамках направления, занимающегося изучением социокультурного облика купечества, была поднята проблема личностных характеристик купца, необходимых для успешного ведения его деятельности. Частично эта проблема нашла отражение еще в дореволюционных работах, посвященных воссозданию истории известных купеческих фамилий с целью анализа факторов, определивших успех их семейного дела⁹. Значение таких

⁶ Миронов Б.Н. Внутренний рынок России во второй половине XVIII – первой половине XIX в. Л., 1981; Его же. Русский город в 1740–1860-е годы: демографическое, социальное и экономическое развитие. Л., 1990 и другие 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.

⁷ Ковальченко И.Д., Милов Л.В. Всероссийский аграрный рынок XVIII – начало XX века. Опыт количественного анализа. М., 1974.

⁸ 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; Ушакова О.В. Предпринимательство и деловая этика купечества Юго-Восточной Сибири в XIX веке: диссертация ... канд. истор. наук. Иркутск, 2005; Сулягина О.А. Деловой и социокультурный облик сибирского купечества в XIX в.: диссертация ... канд. истор. наук. Томск, 2010; Брянцев М.В. Идеалы нравственного воспитания в купеческой семье // Семья в ракурсе социального знания: сб. научных статей. Барнаул, 2001. С. 65–75. и др.

⁹ Ушаков А.С. Наше купечество и торговля с серьезной и карикатурной стороны. Вып. 1. М., 1865; Маркевич Л.А. Калужские купцы Дехтеревы. Одесса, 1892. и др. См. подробнее: Нилова О.Е. Вопросы культурного облика московского купечества конца XVIII – начала XIX века в дореволюционной историографии // Вопросы истории русской культуры в отечественной и зарубежной историографии. Сб. статей. М., 1988. С. 157–169.

работ состояло в том, что их авторы на основе документов семейных архивов, а также собственных воспоминаний запечатлели отдельные зарисовки быта, личных и деловых качеств купцов, семейного и общественного уклада жизни представителей торгового мира. Значительный вклад в разработку вопросов общего и специального образования в купеческой среде внес А.А. Кизеветтер. На основе сопоставления впервые выявленных им частных проектов архангелогородских купцов 1760-х годов и законодательных актов в области просвещения он проследил расхождение правительственных планов в сфере школьного образования и запросов общества последней трети XVIII в.¹⁰

В современной историографии большой вклад в изучение образа «совершенного купца» внесла Н.В. Козлова. На основе переводной и отечественной литературы о коммерции, а также проектов и предложений самих купцов, адресованных в центральные учреждения, она обрисовала тот круг специальных профессиональных знаний в области торговли (знание товаров, мер и весов, нумизматики, навыки бухгалтерии и др.), а также черт личности ее участников (религиозность, честность, трудолюбие, обходительность и др.), которые в общественном сознании воспринимались в качестве наиважнейших для успешной предпринимательской деятельности купца¹¹. В итоге, автор вышла на важный вопрос о способах обретения купцами умений и знаний, необходимых в коммерческом деле, среди которых наиболее традиционной была «практическая школа» торговли, функционирующая как в семье, так и через институт торгового ученичества¹².

¹⁰ Кизеветтер А.А. Школьные вопросы нашего времени в документах прошлого века // Образование. СПб., 1899. № 2. С. 98–119.

¹¹ Козлова Н.В. Культурно-историческая характеристика российского купца-предпринимателя // Козлова Н.В. Русский город XVIII века. Исследования разных лет. СПб., 2023. С. 423–444; Ее же. Некоторые черты личностного образца купца XVIII в. (К вопросу о менталитете российского купечества) // Менталитет и культура предпринимательских кругов России XVIII – XIX вв. М., 1996. С. 43–57; Ее же. Российский абсолютизм и купечество в XVIII в.: 20-е – начало 60-х годов. М., 1999; Козлова Н.В., Тарловская В.Р. Указ. соч.

¹² Козлова Н.В. Организация коммерческого образования в России в XVIII в. // Исторические записки. Т. 117. М., 1989. С. 288–314; Козлова Н.В. Российский абсолютизм... С. 342.

Еще одним важным современным историографическим направлением является изучение феномена купеческой семьи. Для историографии данной проблемы также характерен скорее взгляд сверху, предполагающий рассмотрение таких вопросов, как структура, численность и половозрастной состав семьи¹³, семейно-имущественные отношения¹⁴, брачный возраст и поведение¹⁵, а также характеристика ценностей и традиций купеческой семьи. Издано множество конкретно-исторических работ, раскрывающих историю отдельных купцов и династий¹⁶. Интересен опыт И.Н. Юркина, рассмотревшего развитие металлургического производства рода Демидовых через призму семейных коллизий¹⁷.

¹³ Гончаров Ю.М. Социальное развитие семьи в России в XVIII – начале XX в. // *Семья в ракурсе социального знания: сб. научных статей*. Барнаул, 2001. С. 25–39; Злобина И.В., Пихоя Р.Г. Семья на Урале в XVII – первой половине XIX вв. // *Деревня и город в эпоху феодализма*. Свердловск, 1986; Миненко Н.А. Городская семья Западной Сибири на рубеже XVII – XVIII веков // *История городов Сибири досоветского периода*. Новосибирск, 1977; Миронов Б.Н. Русский город в 1740–1860-е годы...; Рабинович М.Г. Русская городская семья в начале XVIII в. // *Советская этнография*. 1978, № 5; Его же. К структуре большой семьи у русских горожан в начале XVIII в. // *Русские. Семейный и общественный быт*. М., 1989; Шустрова И.Ю. К вопросу о демографических характеристиках семьи у русских Верхневолжского региона. На материалах Ярославской губернии конца XVIII – XIX века // *Экономика, управление, демография городов Европейской России XV – XVIII вв. Материалы конференции Тверь, 18–21 февр. 1999*. Тверь, 1999; Юрченко Н.Л. Ревизские сказки как источник по социально-демографической истории (опыт обработки на ЭВМ ревизских сказок московского купечества XVIII – первой половины XIX вв.). Дис. ... канд. истор. наук. Л., 1989; Тулупова О.В. Купеческая семья Москвы последней трети XVIII века. Социально-демографическое исследование. СПб., 2022. и др.

¹⁴ Козлова Н.В. Русский город XVIII века...; Зуева Е.А. Русская купеческая семья в Сибири конца XVIII – первой половины XIX в. Новосибирск, 2007.

¹⁵ 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.

¹⁶ 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; Ноздрин Г.А. Ерофеевы: жизнь и судьба // *Проблемы социально-экономического и культурного развития Сибири XVII – XX вв.* Новосибирск, 2005. С. 144–154; Половникова И.А. Геннадий Васильевич Юдин. Жизнь. Библиотека. М., 2010; Поткина И.В. На олимпе делового успеха: Никольская мануфактура Морозовых 1797–1917. М., 2004; Ситников Л.А. Григорий Шелихов. Иркутск, 1990. и др.

¹⁷ Юркин И.Н. Демидовы: Столетие побед. М., 2012.

Отличие современных исследований от предшествующих состоит в том, что семья анализируется с точки зрения ее функциональных качеств¹⁸. Причем речь идет не только о роли семьи в воспроизводстве сословия и накоплении имущества, но и об ее роли в организации предпринимательской деятельности, а также включении ее членов в общественную жизнь и профессиональную деятельность. А.А. Зайцева в работе, посвященной дмитровскому купцу И.А. Толчену подчеркивала, что «семья выступала неизменным условием функционирования предпринимательского и торгового дела, преемственности социальных функций купечества, а также первоосновой купеческого мировосприятия вообще, средством социализации личности»¹⁹.

На институциональную роль семьи особенно обращали внимание М.Н. Барышников²⁰ и А.И. Османов²¹, подчеркивая, что семейное дело оставалось одной из основных форм как торговой, так и промышленной деятельности вплоть до начала XX в. В качестве главной причины авторы выделяли то, что «родственные связи позволяли отчасти сглаживать затруднения, связанные с контрактной формой отношений (проблемами ведения переговоров, составления договоров, слежения за тем, как они претворяются в жизнь, принуждения партнеров к их выполнению и т.д.)»²². Ключевую роль семейно-родственных связей в формировании торговых сетей

¹⁸ Аксенов А.И. Генеалогия московского купечества XVIII в...; Его же. Очерки генеалогии уездного купечества XVIII в. М., 1993; Зуева Е.А. Русская купеческая семья...; Козлова Н.В. Русский город XVIII века...; Тулупова О.В. Купеческая семья Москвы последней трети XVIII века. Социально-демографическое исследование. СПб., 2022 и др.

¹⁹ Зайцева А.А. Самосознание купечества русского провинциального города конца XVIII в.: Дмитровский купец И.А. Толчену // Город как феномен культуры. Вып. 4. Ч. 1. Челябинск, 2006.

²⁰ Барышников М.Н. Семья в институциональном пространстве российского предпринимательства (опыт исторического исследования) // Вопросы экономики. 2005. № 7. С. 150–156; Его же. Семейная фирма в дореволюционной России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 4. С. 51–58; Его же. Эволюция семейного бизнеса Леонтьевых в XIX – начале XX вв. // Terra Economicus. 2014. Т. 12. № 3. С. 102–117.

²¹ Османов А.И. Петербургское купечество в последней четверти XVIII – начале XX века. СПб., 2005.

²² Барышников М.Н. Семья в институциональном пространстве... С. 57.

купечества подчеркивала американская исследовательница Э. Монахан в новейшем труде, посвященном сибирским купцам раннего Нового времени²³.

Интересны наблюдения историков относительно консолидирующей роли женщины в купеческой семье, чему способствовала хозяйственная самостоятельность купеческих жен и овладение ими навыками деловой активности²⁴.

В современной историографии широкое распространение получили социологические подходы к изучению общества. Уже сейчас существует обширная историография по проблеме изучения неформальных связей, включающих семейные, клановые, дружественные, партнерские и патронатно-клиентельные взаимоотношения, которые пронизывали все слои общества в Российской империи и формировали разнообразные сообщества социально-политического и хозяйственного значения²⁵. Как правило, объектами подобных исследований становятся известные фамилии, занимающие высокое положение при дворе и являющиеся центром сетевого взаимодействия. Это, прежде всего, обусловлено сохранностью

²³ Монахан Э. Сибирские купцы: торговля в Евразии раннего Нового времени. М., 2024.

²⁴ 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; Петров А.Ю. Наталия Шелихова у истоков Русской Америки. М., 2012; Ульянова Г.Н. Купчихи, дворянки, магнатки: Женщины-предпринимательницы в России XIX века. М. 2021.

²⁵ Седов П.В. Закат Московского царства: Царский двор конца XVII века. СПб., 2008; Новохатко О.В. Управленцы среднего звена в XVII веке: неформальные контакты служилых по отечеству и приказных // Отечественная история. 2005. № 3. С. 158–169; Ее же. Россия. Частная переписка XVII века. М. 2018; Павлов А.П. Думные и комнатные люди царя Михаила Романова: просопографическое исследование: в 2 т. Т.1. СПб., 2018; Афанасьев М.Н. Клиентелизм и российская государственность. М., 2000; Бекасова А.В. Семья, родство и покровительство в России XVIII в. «Домовое подданство» графа П.А.Румянцева. Дисс...канд. истор. наук. СПб., 2006; Дворяне Москвы: свадебные акты и духовные завещания петровского времени / Н.В. Козлова, А.Ю. Прокофьева. М., 2015; Городская семья XVIII века. Семейно-правовые акты купцов и разночинцев Москвы / Составление, вводная статья и комментарии Н.В. Козловой. М., 2002; Леонов М.М. Российский политический салон рубежа XIX–XX вв. как локальная сеть // Вестник Самарского государственного экономического университета. Экономика. 2011. № 1 (75). С. 94–96; Лавринович М.Б. Как поссорились Николай Петрович с Алексеем Фёдоровичем: патрон-клиентские отношения в русском обществе рубежа XVIII–XIX вв. // Российская история. 2016. № 3. С. 91–110. и др.

разнообразных источников, относящихся к жизни высшего сословия Российской империи. В итоге, уже общим историографическим положением стал тезис о том, что дворянин «уже с момента рождения был интегрирован в густую сеть вертикальных и горизонтальных связей. Наследуемая позиция и связи в значительной степени определяли характер воспитания и карьерную траекторию каждого. Жизнь вне этой системы взаимосвязей практически исключала возможность успешной самореализации»²⁶.

Не вызывает сомнений, что социальными сетями была пронизана и торгово-предпринимательская среда. Как замечает С.А. Саломатина, в современных зарубежных исследованиях по истории бизнеса XIX – начала XX вв. активно применяется теория бизнес-сетей, которая «ставит в центр теоретических разработок группу людей, связанную общей деятельностью, которую объединяют общие информационные каналы»²⁷. В отечественной историографии исследования, посвященные изучению предпринимательских сетей, как правило, проводятся на материале второй половины XIX – начала XX в.²⁸

В отношении периода XVIII – начала XIX в. на данном этапе развития историографии выясняются возможности разнообразных источников по восстановлению социальных сетей, а также по установлению их значения для социального положения купца и его профессиональной деятельности. Прежде всего, социальные связи выявляются путем анализа семейно-родственных

²⁶ Патронат и клиентела в истории России (материалы "круглого стола") // Новая политическая история: Сборник научных работ. СПб., 2004. С. 267.

²⁷ Саломатина С.А. Теория бизнес-сетей и российское банковское дело, вторая половина XIX – начало XX вв. // Роль информации в формировании и развитии социума в историческом прошлом. М., 2004. С. 253.

²⁸ Ананьич Б.В. Банкирские дома в России. 1860–1914 г. Очерки истории частного предпринимательства. М., 2006; Керов В.В. Духовный строй старообрядческого предпринимательства: альтернативная модернизация на основе национальной традиции // Экономическая история. Ежегодник. 1999. М., 2000. С. 195–234; Петров Ю.А. Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. – 1914 г. М., 1998; Петров Ю.А. Немецкие предприниматели в дореволюционной Москве: торговый дом «Вогау и К^о» // Экономическая история. Ежегодник. М., 2001. С. 241–268; Саломатина С.А., Тужилина Е.Д. Банк «для своих»: московское отделение Русско-Китайского банка в 1897–1899 гг. // Экономическая история. Ежегодник. 2011–2012. М., 2012. С. 293–314.

отношений, отношений свойства, а также института восприемства²⁹. Порой исследователи реконструируют родственные связи в среде купечества исключительно с целью отслеживания процесса формирования и изменения купеческого капитала, а также социального статуса купца³⁰. Кроме того, в теме изучения социальных связей купечества присутствует еще одна тенденция, связанная с обращением внимания на контакты купцов с властью, однако не менее важным является изучение роли горизонтальных связей в купеческой среде, которые существовали практически у всех представителей данной социальной группы.

Интересна мысль М.К. Акользиной, что одной из причин породнения с семьями, которые имели дело в однотипной области, было желание снизить конкуренцию в ней³¹, однако об этом трудно судить только по метрическим книгам и фискальной документации. Данная проблема требует дополнительных изысканий с привлечением иных источников, способных раскрыть мотивы заключения браков, а также установить, какие из социальных связей использовались активно, а какие из них были слабыми.

²⁹ 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; Ее же. Взаимоотношения торгово-промышленного населения провинциального города с властными институтами в XIX в. // VIII Бартеневские чтения. Материалы Всероссийской научной конференции с международным участием, посвященной 200-летию со дня рождения выдающихся деятелей России: Александра II, Н.А. Милютина, С.М. Соловьева, И.С. Тургенева, М.Н. Каткова. 2018. С. 158–162; 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.

³⁰ Ефремова Е.Н. Генеалогия тверского купечества: по материалам Государственного архива Тверской области // Традиции династий Верхневолжья: Материалы региональной научно-практической конференции. Тверь-Калязин, 8–10 сентября 2003 г. Тверь, 2004. С. 38.

³¹ Акользина М.К. Корпоративно-родственные связи... С. 34.

В.С. Ржеуцкий, изучая социальные сети во французском землячестве в России второй половины XVIII в., обратил внимание на ведущую роль родственных связей в купеческой среде, которые дополнительно подкреплялись отношениями восприемства. Также интересен пример схемы включения в социальные сети – одно рекомендательное письмо Д. Дидро стало для Левека началом большой дружбы с Фальконе, которая в свою очередь потянула за собой включение его в социальную сеть Фальконе³².

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, которые применяли купцы для организации торговой деятельности, раскрытие внутреннего механизма взаимодействия торговых партнеров в сложных природно-климатических, географических и социально-экономических условиях конца XVIII – начала XIX в. До сих пор почти ничего не известно о том, каким образом организовывалась 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 те или иные товары в конкретной местности, и в целом о тех средствах, с помощью которых купцы ориентировались в конъюнктуре внутреннего рынка. Особенно важным представляется изучение социальных связей купцов – какова их структура, качество, типология и характер, какую роль они играли в процессе организации их торговой деятельности, насколько были важны.

Источниковая база исследования*. Историко-антропологическая направленность исследования определила характер источниковой базы

³² Ржеуцкий В.С. Социальные сети во французском землячестве в России (вторая половина XVIII в.) // «Франция и французы в Санкт-Петербурге: XVIII — XX вв.» Материалы коллоквиума, состоявшегося 24 и 25 октября 2003 г. в рамках выставки «Французы в Санкт-Петербурге. XVIII — XX вв.». СПб. 2005. С. 296.

* При подготовке данного раздела диссертации использовались следующие публикации автора: Ф.Я. Коновалов, М.В. Мальцева. Введение // Эпистолярное наследие устюжской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вологда, 2018. С. 15–33; Их же. Семейное партнерство в торговой деятельности...

работы. Ее основу составили источники личного происхождения, дающие уникальную возможность посмотреть на организацию купеческой деятельности с позиции самих купцов, а не системы, в которой они действуют, проследить судьбу отдельных людей, увидеть проблемы, с которыми они сталкивались и решения, которые они принимали. Ценность источников личного происхождения заключается в том, что в их центре находится человек, поэтому они «способны передать не только фактические свидетельства современников, но и оценочные суждения, эмоциональную атмосферу, дух эпохи»³³.

Среди данных источников особое место занимает деловая и личная переписка, которая была основным средством коммуникации для купцов, постоянно находившихся в разных городах. Поэтому именно она дает наиболее ценный материал для изучения реальных практик, используемых купечеством для организации своей торговой деятельности. Если мемуары, а в некоторой степени и дневники, создаются в расчете на их будущее публичное использование, то частные письма, как правило, изначально лишены такого подтекста. Их содержание определяется лишь взаимоотношениями двух людей или сравнительно небольшого круга лиц, поэтому человек в них раскрывается максимально полно. Причем передаваемая автором письма информация и оценочные суждения ограничены рамками осознаваемого им социального, служебного, семейного, товарищеского положения и отражают его статусные роли. Иными словами, в частных письмах можно увидеть субъективный мир человека в наиболее всестороннем виде.

Обычно письма хранились в личных архивах купцов, которые в большинстве своем не дошли до наших дней. Однако некоторые из них, по счастью, сохранились, а позднее вошли в рукописные собрания архивов и

³³ Кошенова Н.Ю. Источники личного происхождения о сибирском купечестве второй половины XIX – начала XX вв.: дис. ... канд. истор. наук. Барнаул, 2005. С. 3.

музеев³⁴. И хотя ориентация исследователей на изучение социальной истории привела к увеличению объема эпистолярного наследия купцов, вводимого в научный оборот как исследованиями, так и публикациями³⁵, задача по выявлению и вводу в оборот новых комплексов сохраняется.

Одним из малоизвестных является личный архив Булдаковых. По версии Ф.Я. Коновалова, история перемещений архива начинается в 1837 г. в связи с продажей дома М.М. Булдакова в Великом Устюге и переездом его наследников в Вологду³⁶. После прекращения деятельности РАК в 1881 г. часть архива была вывезена в Санкт-Петербург, где затем продана коллекционеру Ю.А. Юдину. В 1906 г. произошел следующий раздел архива – часть коллекции была продана Библиотеке Конгресса США. В 1960 г. письма из юдинской коллекции были перевезены из Красноярска в Российский государственный архив древних актов (РГАДА. Ф. 1605. Оп. 1.)³⁷.

Кроме того, возможно одновременно с продажей писем Ю.А. Юдину, несколько писем М.М. Булдакова попало в коллекцию купца А.П. Бахрушина. А в период с 1904 по 1924 г., согласно его завещанию, все материалы были переданы в Государственный исторический музей (ГИМ. Ф. 1 Оп. 1. Д. 67).

Часть эпистолярного наследия Булдаковых, оставшаяся в Вологде, была передана в Государственный архив Вологодской области (ГАВО). Кроме того, в 1934 г. в отчете сотрудника Бюро по изучению Северного края

³⁴ Комлева Е. В. Эпистолярное наследие красноярских купцов Ларионовых...; Ее же. Рукописная коллекция красноярских купцов Ларионовых как источник по истории сибирского купечества первой трети XIX в. // Гуманитарные науки в Сибири. 2011. № 3. С. 66–70; Ее же. Новые документы по истории сибирского купечества: письма красноярского купца Петра Федоровича Ларионова сыну (1820-е гг.) // Сибирский город XVIII – XX веков: Сб. статей. Иркутск, 2013. Вып. IX. С. 160–176.

³⁵ Архив гостей Панкратьевых XVII – начала XVIII в. Т.1. М., 2001. 392 с.; То же. Т.2. М., 2007. 509 с.; То же. Т. 3. М., 2010. 761 с.; Комлева Е. В. Из наследия красноярских купцов Ларионовых. Вып. 1: Письма конца XVIII – первой трети XIX в. Новосибирск, 2016; Черкасова М.С. Купец Г.М. Фетиев: исследование и архив. Вологда, 2020 и др.

³⁶ Эпистолярное наследие великоустюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII — первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вып. 2. Документы из фондов РГАДА. Вологда, 2023. С. 582.

³⁷ Эпистолярное наследие... С. 584.

А.Ф. Брюханова³⁸ была опубликована информация о том, что в 1923 г. краевед Л.И. Андреевский нашел личные архивы Г.И. Шелихова и М.М. Булдакова в сарае одного из огородников г. Вологды. По данным отчета, в обнаруженной коллекции находилось более 5000 документов. А.Ф. Брюханов писал, что «в числе найденных документов имеются материалы, характеризующие деятельность Российско-американской компании, например, деловая переписка названных выше лиц с сотрудниками, инструкции служащим компании, торговые договоры (с Китаем), балансы главной конторы, торговые книги Компании и др.»³⁹. В итоге, Вологодский архив передал большую часть материалов в Историко-археографический институт Академии наук СССР. Однако в результате его преобразований, произошедших в последующие десятилетия, документы оказались в разных архивохранилищах. В Вологде же осталась небольшая часть коллекции, которая находится в отделе письменных источников Вологодского государственного историко-архитектурного и художественного музея–заповедника (ВГИАХМЗ. ОПИ. Ф. 10. Оп. 1).

В 1948 г., в соответствии с директивой заместителя министра иностранных дел СССР А.Я. Вышинского, разрозненные материалы по истории РАК из различных архивов СССР были переданы в Архив внешней политики Российской империи (АВПРИ) и объединены в единый фонд РАК (Ф. 341. Оп. 888.)⁴⁰.

Таким образом, некогда единый архив Булдаковых в силу обстоятельств оказался разрознен по различным архивохранилищам России и даже США. Выявление и публикация сохранившегося эпистолярного наследия является актуальной исследовательской задачей. Коллектив авторов под руководством Ф.Я. Коновалова, в составе которого находится и автор диссертации, ведет активную работу по публикации этого комплекса купеческой переписки с 2014 г. В первый выпуск вошли письма Булдаковых, хранящиеся в ОПИ ВГИАХМЗ

³⁸ Брюханов А.Ф. К судьбе архива Российско-американской компании // Вестник академии наук СССР. 1934. № 9. С. 38.

³⁹ Там же.

⁴⁰ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 585.

и ГАВО⁴¹, во второй – переписка из коллекции Ю.А. Юдина, находящаяся в РГАДА⁴². На данный момент опубликовано 560 писем из выявленных 900, охватывающих период за 1781–1826 годы⁴³.

Подготовка к публикации эпистолярного наследия Булдаковых стала важной составляющей диссертационного исследования, во время которой проводилось восстановление контекстной информации о лицах, упоминаемых в переписке, о датировке и локализации безадресных и недатированных писем.

В сохранившейся корреспонденции братьев Булдаковых можно выделить три блока писем по хронологическому признаку. Первый относится к периоду с 1782 по 1795 г. Он отличается слабой сохранностью переписки за указанное время (29 писем за 13 лет): как правило, за каждый год имеется только одно письмо, и в редких случаях – три. Это приводит к тому, что сведения о торговой деятельности семьи за этот период приходится собирать по крупицам, и они не могут быть полностью репрезентативными. Большинство писем (17) адресовано Петру Матвеевичу Булдакову, а авторами являются его братья. Остальные письма принадлежат разным лицам, а адресованы Михаилу Матвеевичу Булдакову.

Второй блок писем охватывает период с конца 1798 г. до конца 1799 г. (108 писем), причем все они адресованы Михаилу Матвеевичу. Особенно важно то, что этот комплекс содержит группы писем, хронологически следующих друг за другом, что позволяет в полной мере судить о деятельности купцов в течение одного года. Среди авторов остаются родные братья Михаила – Петр и Андрей, а также появляются новые корреспонденты Федор Львович Мургин, Федор Шергин, Григорий Горловской, Николай Насковский, Иван Грязнухин и

⁴¹ Эпистолярное наследие устюжской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вологда, 2018.

⁴² Эпистолярное наследие... Вып.2. 2023.

⁴³ 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.

другие. Они регулярно предоставляли сведения о торговых обстоятельствах, участвовали в покупке и реализации товаров, а также выполняли разного рода поручения братьев Булдаковых. Наличие большого количества писем от разных авторов, относящихся к одному периоду, дает достаточно полное представление о том, какая информация распространялась среди Булдаковых, и как они использовали ее в своей торговой деятельности. Поэтому этот корпус писем становится ценным источником для выявления организационной составляющей деятельности купечества. К этому же блоку следует отнести переписку за 1800 г., 1802 г. и 1806 г., так как хотя она и не обладает той же количественной полнотой, что переписка за 1798–1799 гг., но она позволяет дополнить картину некоторыми важными деталями.

Третий блок писем относится к периоду за 1808–1826 гг. Он включает письма разных лиц, адресованных к Михаилу Матвеевичу Булдакову. Причем среди них нет его братьев – главных торговых партнеров Михаила. Это самый многочисленный блок, однако в большинстве своем он затрагивает хозяйственные вопросы, не связанные с торговой деятельностью семьи. Однако является ценным источником для исследования проблемы деловых связей купеческой семьи Булдаковых.

Эпистолярное наследие Булдаковых уже давно и плодотворно привлекается в качестве источников, однако исключительно по темам, касающимся истории Русской Америки и Российско-американской компании⁴⁴. Так, материалы фондов использовались при изучении процесса появления РАК, ее функционирования в последующие годы и некоторых других вопросов, посвященных истории Русской Америки. Исследователи

⁴⁴ Гринев А.В. Кто есть кто в истории Русской Америки. Энциклопедический словарь-справочник. М., 2009. и другие 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...; Его 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 другие работы автора; Ситников Л.А. Григорий Шелихов. Иркутск, 1990.

нередко привлекали эти сведения для уточнения некоторых биографических данных отдельных деятелей Русской Америки (Г.И. и Н.А. Шелиховых, М.М. Булдакова, А.А. Баранова и др.). Однако переписка, содержащаяся в архивах, требует всестороннего изучения, и прежде всего, это касается установления круга общения великоустюгской купеческой семьи Булдаковых, а также их торговой деятельности, так как именно эта сторона их жизни наиболее полно отражена в деловых письмах. Важно отметить особенность эпистолярного наследия Булдаковых, заключающуюся в том, что иногда содержание писем не дает возможность однозначно разделить дела РАК и личную торговую деятельность семьи Булдаковых, в которой Михаил Матвеевич во многом выполнял роль координатора, в том числе благодаря своей службе в РАК. В связи с этим, в процессе исследования могло быть допущено смешение этих направлений его деятельности, которые сам он не разделял. И все же привлекаемые к исследованию материалы в первую очередь раскрывают участие Булдаковых в семейном предпринимательстве, нежели деятельность Михаила Матвеевича в РАК.

Учитывая объем эпистолярного наследия великоустюгских купцов Булдаковых, именно оно 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 сделать выводы о том, что действия Булдаковых были не уникальны, а также поставить в первом приближении вопрос о типичности механизма организации коммерции.

Эпистолярное наследие кашинских купцов Терликовых хранится в фондах Кашинского краеведческого музея. Оно состоит из 37 писем, по большей части представляющих собой деловую переписку купца второй гильдии В.Я. Терликова (1762–1831 гг.) со своим приказчиком купцом третьей гильдии О.Я. Кункиным. Переписка охватывает период с 1795 г. по 1811 гг., однако письма по годам сохранились неравномерно: 6 писем за июнь-август

1795 г., 16 писем за январь-сентябрь 1806 г., 2 письма за ноябрь-декабрь 1809 г., 3 письма за январь-март 1810 г. и 9 писем за май-август 1811 г. Наличие писем в указанные временные промежутки объясняется тем, что именно в это время О.Я. Кункин уезжал в другие города (по большей части в Лысков) для ведения торгового дела в пользу В.Я. Терликова. В музее также хранится черновая книга писем О.Я. Кункина за период с 28 мая по 24 августа 1811 г., написанных во время его пребывания в Санкт-Петербурге. Данная купеческая переписка была введена в научный оборот исследователями кашинского купечества⁴⁵, однако ее потенциал не был раскрыт до конца.

Рукописная коллекция красноярских купцов Ларионовых, хранящаяся в фонде Г.В. Юдина Государственного архива Красноярского края⁴⁶, состоит из частной переписки купцов и членов их семей, а также материалов хозяйственной и торговой деятельности. Хронологически коллекция охватывает период последней четверти XVIII – начала XX в. С 2010-х годов Е.В. Комлевой производится комплексное изучение и публикация наследия Ларионовых. На данный момент ею опубликована часть корреспонденции Ларионовых (95 писем) за 1789–1830 годы⁴⁷. Именно эта часть коллекции использована в качестве источников в рамках данного исследования. Деловую переписку Ларионовых можно разделить на следующие блоки, беря за основу критерий задействованных в торговой деятельности лиц. К первому блоку можно отнести письма (18 писем), написанные в период, когда П.Ф. Ларионов обращался в услугах у купцов, а также в период его самостоятельной торговли, но без привлечения сына. Он охватывает временной промежуток с 1789 по 1816 год. Второй блок писем (58 писем) содержит корреспонденцию, когда

⁴⁵ Малова А.П. Письма кашинских купцов как источник изучения торговых связей Верхнего Поволжья в конце XVIII – начале XIX вв. // VIII Золотаревские чтения. Тезисы докладов научной конференции, 16–17 октября 2000 г. Рыбинск, 2000. С. 25–26; Ее же. 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.

⁴⁶ ГАКК. Ф. 796. Оп. 1.

⁴⁷ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов Ларионовых...

старший сын Иван Петрович активно включился в торговую деятельность семьи. Он охватывает период с 1823 по 1829 гг.

Для решения задач, связанных с анализом социальных связей купцов потребовалось привлечение дополнительных источников, поскольку зачастую содержание писем не дает возможности определить ни социальный статус человека, ни его места жительства или профессиональной деятельности, ни тип связи. Прежде всего речь идет о социальной сети М.М. Булдакова, так как именно она в наибольшей степени обеспечена эпистолярным материалом. Основными источниками стали капитальные книги Великого Устюга, сохранившиеся в Великоустюгском центральном архиве (ВУЦА) в фондах городской думы и городского магистрата за 1796 г.⁴⁸, 1798 г.⁴⁹, 1799 г.⁵⁰, 1819 г.⁵¹. Они относятся к учетно-статистическим источникам. Их появление было вызвано сословно-податной реформой 1775 г., когда окончательно была определена структура купеческого сословия. Условием вхождения в гильдейское купечество стало добровольное объявление своего капитала, с учетом которого рассчитывался размер налогового сбора (подушная подать была заменена 1% сбором «с объявленного по совести капитала»).

Капитальные книги представляют собой список купеческих фамилий (глава семейства с детьми мужского пола) с указанием количества ревизских душ (с выделением «вновь рожденных») и суммы объявленного капитала. Эти списки за разные годы позволяют установить сословную и территориальную принадлежность некоторых лиц, с которыми братья Булдаковы вступали во взаимодействие, а также проследить изменение их социального статуса.

Еще одним источником, позволяющим уточнить некоторые сведения о купцах, фигурирующих в переписке, являются ведомости великоустюгского городского магистрата «о торгующих при портах купцах», находящихся в составе книг «Ежемесячные рапорты и ведомости о количестве

⁴⁸ ВУЦА. Ф. 145. Оп. 1. Д. 12.

⁴⁹ Там же. Ф. 361. Оп. 3. Д. 6294.

⁵⁰ Там же. Д. 6959.

⁵¹ Там же. Ф. 145. Оп. 1. Д. 92.

опротестованных векселей»⁵². Они также относятся к учетно-статистическим видам источников, составленным в городском магистрате Великого Устюга по запросу вологодского губернского правления, исполняющего указ правительствующего Сената. Ведомости сохранились за январскую и майскую треть 1798 г., за майскую треть 1799 г. и за январскую, майскую и сентябрьскую треть 1800–1802 гг. Ведомости представляют собой таблицу, содержащую список великоустюгских купеческих фамилий, ведущих торговую деятельность в Архангельском порту, разбитых по гильдиям (порядка 30 фамилий) и с указанием суммы объявленного капитала, сведений о наличии недвижимой собственности (дом, амбар, лавка), промышленных заведений (фабрик и заводов), наличии аттестатов на право торговли и кратким описанием характера хозяйственной деятельности купца или группы купцов. Данная информация позволяет в общих чертах представить характер торговой деятельности некоторых лиц, присутствующих в письмах Булдаковых – купца 3-й гильдии Ф.Л. Мургина и купцов 2-й гильдии И.О. Булдакова, А.А. Смолина и С.А. Смолина.

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 просмотра материалов фонда великоустюгского городского магистрата удалось обнаружить «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

⁵² ВУЦА. Ф. 361. Оп. 3. Д. 6626.

таком виде сохранилось 9 книг за 1781 г.⁵³, 1786 г.⁵⁴, 1788 и 1790 гг.⁵⁵, 1793 г.⁵⁶, 1795 г.⁵⁷, 1796 г.⁵⁸, 1797 г.⁵⁹, 1798 г.⁶⁰, 1799 г.⁶¹.

Книги кредитным письмам представляют собой крепостные записи верящих писем, предъявленных в магистрате, которые, как правило, в полном объеме копировали подлинник письма. Данные источники носят характер частноправовых актов.

Верящие письма на совершение торговых операций составлялись по формуляру, который включал в себя имена доверителя и доверенного лица с указанием их сословной принадлежности, конкретные поручения, а также полномочия доверенного лица, определяющие степень его свободы в совершении операций от имени хозяина. Чаще всего они касались возможности брать/отдавать вексели на имя/от имени хозяина в течение торговли. Наличие или отсутствие подобного разрешения свидетельствует о степени доверия купца к своему поверенному.

К настоящему исследованию было привлечено 80 крепостных записей верящих писем – это те письма, в которых упоминаются фамилии или Булдаковых, или лиц, фигурировавших в их эпистолярном наследии: 2 письма за 1781 г., 12 – за 1786 г., 4 – за 1788 г., 10 – за 1790 г., 2 – за 1793 г., 6 – за 1795 г., 4 – за 1796 г., 9 – за 1797 г., 9 – за 1798 г., 22 – за 1799 г.

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 великоустюгского городского сиротского

⁵³ ВУЦА. Ф. 361. Оп. 3. Д. 252.

⁵⁴ Там же. Д. 2673.

⁵⁵ Там же. Д. 3910.

⁵⁶ Там же. Д. 4681.

⁵⁷ Там же. Д. 5354.

⁵⁸ Там же. Д. 5734.

⁵⁹ Там же. Д. 5927.

⁶⁰ Там же. Д. 6242.

⁶¹ Там же. Д. 6978.

суда за 1791 г.⁶², 1792 г.⁶³, 1793 г.⁶⁴, 1794 г.⁶⁵, 1795 г.⁶⁶, 1796 г.⁶⁷, 1800 г.⁶⁸ и 1801 г.⁶⁹. Выборка осуществлялась по тому же принципу, что и в случае с верящими письмами: анализировались те прошения, которые поступали от лиц, чьи фамилии фигурировали в эпистолярном наследии Булдаковых – в общей сложности 68 записей.

В данных прошениях сообщались следующие сведения: фамилия, имя, отчество просителя, сумма, которая бралась под вексель, а также имена лиц, выступавших в качестве поручителей (2-3 человека). Большинство прошений купцов и мещан было о продлении взятого ранее векселя, прошения же о выдаче новых векселей поступали только в случае возврата прежде выданных денег кем-то из векселедержателей.

К исследованию также были привлечены единичные верящие письма, зафиксированные в делопроизводственных документах Кашинского⁷⁰ городского магистрата, в качестве иллюстрации некоторых особенностей деловых отношений в торговой деятельности Терликовых.

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

⁶² ВУЦА. Ф. 134. Оп. 1. Д. 255.

⁶³ Там же. Д. 280.

⁶⁴ Там же. Д. 290.

⁶⁵ Там же. Д. 347.

⁶⁶ Там же. Д. 332.

⁶⁷ Там же. Д. 52.

⁶⁸ Там же. Д. 419.

⁶⁹ Там же. Д. 427.

⁷⁰ ГАТО. Ф. 170. Оп. 1. Д. 399. Д. 3932.

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).

Глава 1. Характеристика провинциального купечества на примере семей Булдаковых, Ларионовых, Терликовых.

В Российской империи конца XVIII – первой четверти XIX в. основным экономическим условием получения торговой прибыли был неэквивалентный обмен товаров. Наилучшим образом эта цель достигалась с помощью ведения отъезжего торга. Посредническая роль торговли определялась также такими факторами российской действительности как обширность территории страны, низкая плотность населения, неразвитость путей сообщения и слабое развитие городов⁷¹. Это приводило к тому, что купец был вынужден постоянно находиться в разъездах, перемещаясь от одного места торговли к другому. Такой вид торговой деятельности, по наблюдениям исследователей, был характерен прежде всего для провинциального купечества. Еще одной отличительной чертой провинциального купечества, было отсутствие специализации купцов на определенном виде товаров⁷². Причем региональная специфика провинциального купечества заключалась главным образом в направлении торговой деятельности, включающем выбор мест торговли и ассортимента товаров.

⁷¹ Разгон В.Н. Сибирское купечество в XVIII – первой половине XIX в. Региональный аспект предпринимательства традиционного типа. Барнаул, 1998. С. 134.

⁷² Яковцевский В.Н. Купеческий капитал в феодально-крепостнической России. М., 1953. С. 75; Обнорская Н.В. Ярославцы Соболевы и кашинцы Зызыкины – родственники и конкуренты // Традиции династий Верхневолжья: Материалы региональной научно-практической конференции. Тверь–Калязин, 8–10 сентября 2003 г. Тверь, 2004. С. 162; Бойко В.П. Томское купечество в конце XVIII – XIX вв. Из истории формирования сибирской буржуазии. Томск, 1996. С. 44.



Город Великий Устюг, с одной стороны, расположился у слияния двух рек Сухоны и Юга, дающего начало Северной Двине, которая является единственным водным путем, соединяющим торговый порт Архангельска с центральными губерниями. С другой стороны, через Великий Устюг издавна проходила дорога «за Камень», то есть за Уральские горы и далее в Сибирь. Таким образом, Устюг расположился на большой торговой дороге, связывающей Архангельский порт с Сибирью. Такое выгодное географическое расположение города определило основное направление торговли великоустюжского купечества – обеспечение товарообмена между Западом, центральными регионами России, Сибирью и Кяхтой.

Переориентация в XVIII в. основных торговых путей с Европой на Балтику способствовала еще большему расширению сибирского компонента в торговой деятельности устюжан. Не случайно, М.Д. Чулков в своем многотомном труде «Историческое описание российской коммерции» констатировал: «Главным ...своим торгом и цветущим по оному состоянию обязан он Сибири»⁷³. Уже в 1721 году, по наблюдениям Г.Н. Чебыкиной в сибирских городах находилось более 40 устюжан – «для торгового своего промыслу» уехали в Сибирь Балувев Алексей с братьями Петром и Василием, Шергин Никифор, Торшнева Прохор, Макарьев Михайло и другие⁷⁴. Как

* При подготовке данного раздела диссертации использовались следующие публикации автора: Гузакова М.В. «Торговые обстоятельства» в переписке купцов Булдаковых // Российская история. 2017. № 4. С. 36–46; Ее же. Профессиональные знания и умения «совершенного купца» и их реализация в деловой активности великоустюжской купеческой семьи Булдаковых в конце XVIII — начале XIX в. // Вестник Московского университета. Серия 8. История. 2019. № 3. С. 69–81; Ф.Я. Коновалов, М.В. Мальцева. Семейное партнерство в торговой деятельности великоустюжской купеческой семьи Булдаковых в конце XVIII – первой четверти XIX века // Эпистолярное наследие устюжской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вологда, 2018. С. 276–292.

⁷³ Чулков М.Д. Историческое описание российской коммерции Т. 6. Кн. 4. 1786. С. 290–291.

⁷⁴ Чебыкина Г.Н. Торговля устюжских купцов в Сибири в XVIII веке // Устюжане в Сибири, на Дальнем Востоке и в Русской Америке. XVII – I пол. XIX вв. (Материалы краеведческих чтений, посвященных 350-летию морского похода Семена Дежнева и Федота Попова. Великий Устюг, 5 июня 1998 г.). В. Устюг, 1998. С. 59.

свидетельствует В.Н. Разгон, основная масса товаров «сибирского привоза» обеспечивалась на Макарьевской ярмарке торговыми людьми Поморья, доминировавшими в XVIII веке в сибирской торговле, среди которых значительную часть составляли устюжане⁷⁵. Успехи в торговой деятельности вовлекали в нее все больше горожан и к концу XVIII в. Устюг стал превращаться в город купцов. В 1791 году к купеческому сословию относилось уже 1170 человек, что составляло более 12% от всего населения города⁷⁶. Любопытно, что и по количеству представителей этого сословия, и по их доле в общей массе населения, Устюг в тот период был впереди такого крупного торгового центра, как Архангельск (951 чел. и 7,6%), хотя и уступал Вологде⁷⁷.

По наблюдениям Г.Н. Чебыкиной, великоустюгские купцы отправлялись к Архангельскому порту весной, после вскрытия рек, где продавали «хлебные припасы, говяжье сало, лен, семя льняное, холст, свиную щетину, рогожи, сермяжные сукна, овчины, юфть», а приобретали, прежде всего для сибирской торговли, «немецкие» товары; «ладан, сахар, перец, олово в деле и прутовое, изюм, чернослив, виноградные вина, квасцы, сандал, красные и синие сукна, «разных разборов» стамеды, выбойку, белое железо, свинец, деревянное масло и многое другое»⁷⁸.

Москва и ряд крупнейших ярмарок Центральной России являлись центрами, стягивающими товары из различных районов, откуда в дальнейшем товары шли в другие концы страны. В Сибири купцы, как правило, приобретали пушнину, в Центральной России – продукты сельскохозяйственного производства, а Кяхта, Архангельск и Петербург были городами, откуда в Россию они завозили иностранные товары (китайские

⁷⁵ Разгон В.Н. Сибирское купечество... С. 141.

⁷⁶ Челищев П. И. Путешествие по Северу России в 1791 г. СПб., 1886. С. 166.

⁷⁷ Там же. С. 85, 213–214.

⁷⁸ Чебыкина Г.Н. Торговля устюжских купцов в Сибири в XVIII веке // Устюжане в Сибири, на Дальнем Востоке и в Русской Америке. XVII – I пол. XIX вв. Великий Устюг, 1998. С. 57–67. (Торговля устюжских купцов в Сибири в XVIII в. (booksite.ru). Дата обращения: 18.08.2024).

шелковые и бумажные ткани, чай, москательные товары)⁷⁹. Интересную закономерность на основе анализа таможенных книг и отчетов сибирских генерал-губернаторов выявил В.Н. Разгон: на главных ярмарках Сибири на протяжении всего XVIII – первой трети XIX в. уверенно доминировало купечество из России, привозившее товары из Европейской России — сахар, москательные товары, вина. Сибирское же купечество предлагало пушнину и китайские товары, которые российское купечество приобретало на средства, вырученные от продажи своих товаров⁸⁰.

О начальном периоде торговой деятельности сыновей Матвея Андреевича Булдакова можно судить по содержанию писем за 1782–1795 гг., которые дошли до исследователей в крайне малом количестве, и немногочисленным записям в делопроизводственных книгах городских магистратов. Наличие такой скудной информации позволяет нарисовать масштаб деятельности семьи только в общих чертах.

Переписка позволяет с точностью сказать, что Петр и Андрей начали самостоятельную торговую деятельность в возрасте не позже 16 и 15 лет соответственно, Михаил – не позднее 15 лет. Примечательно, что в 1782 г. Матвей Андреевич помогал сыновьям в их делах. Так, он стремился решить проблему недостатка денежных средств, возникшую у Петра Матвеевича на ярмарке в Архангельске: «писал ты об денгах, а денег негде не мог батюшка промыслить»⁸¹. Также из письма от 2 июля 1784 г. становится понятно, что братья не были свободны в своих решениях, касающихся торговли, а наиболее сложные задачи выполнялись старшими, либо под их контролем: «ежели тебе (Петру – М.М.) позволяют родители (здесь и далее курсив автора – М.М.) в попку входить немецких для себя товаров...»⁸². Позже в письмах уже не

⁷⁹ Кафенгауз Б.Б. Очерки внутреннего рынка России первой половины XVIII века (по материалам внутренних таможен). М., 1958. С. 321.

⁸⁰ Разгон В.Н. Указ.соч. С. 139.

⁸¹ Эпистолярное наследие... С. 34.

⁸² Там же. С. 46.

встречается упоминаний о действиях Матвея Андреевича, который, по всей видимости, постепенно отошел от дел.

Есть все основания предполагать, что никто из братьев не получил специального коммерческого образования, а познание торгового искусства осуществлялось традиционно – на практике, в период «обращения в услугах» у других купцов, которые приходились им родственниками: двоюродные старшие братья купцы второй гильдии Иван Осипович Булдаков (1752–1818) и Прокопий Семенович Басин (1751–1809), а также муж родной сестры купец 2-й гильдии Прокопий Аникитич Черемисинов (1757–1800). Кроме того, Михаил Матвеевич приобрел ценный опыт во время службы в Северо-Восточной компании у Г.И. Шелихова и И.Л. Голикова.

Однако братьям Булдаковым в момент «ученичества» удалось не только освоить важнейшие навыки «купечествования», но и отработать стратегию взаимодействия друг с другом в масштабе всей России. В 1790-х годах в их самостоятельной деятельности определилась специализация по территории: Петр совершал непосредственно торговые операции в европейской части России, Андрей и Михаил – в Сибири. Тем самым они оптимизировали затраты времени на перемещения и имели возможность охватить большее число ключевых ярмарок без риска опоздания на них. Однако большое значение имело и то, что, постоянно пребывая в одном регионе, они лучше узнавали конкретную местность: природно-климатические условия, дороги, местные факторы, влияющие на ценовые колебания.

Так, братьям Булдаковым удалось связать своей деятельностью центральный и северный регионы России с Сибирью, осуществляя в них посредническую торговлю русскими и сибирскими товарами в Сибири и России соответственно.

Якутск, Иркутск, Кяхта, Макарьев, Москва, Архангельск, Великий Устюг были ключевыми городами, где Булдаковы вели торговлю, однако помимо них купцы участвовали в торгах, которые проводились на основных торговых путях. Это подтверждают слова Андрея Матвеевича в письме из Якутска, куда

он прибыл из Иркутска: «русскими товарами дорогой торговали хорошо, а здесь еще пусто»⁸³. Примечательно, что у Булдаковых, как и у подавляющего большинства торговцев в это время, отсутствовала специализация на торговле тем или иным видом товара.

Булдаковы ездили за пушниной в Сибирь, в места ее добычи, приобретенный мех отправляли в Центральную Россию и Кяхту, где променивали ее на китайские товары, которые затем везли в европейскую часть России и на Макарьевскую ярмарку. Так поступали многие великоустюгские купцы, о чем писал один из представителей местного купечества Л.Г. Захаров в письме к М.М. Булдакову: «я здесь от приятелей довольно наслышался, что в Якуцке обыкновенно бывает пышным товарам покупка для Москвы и Кяхты одно при другом, а чтоб на одну московскую руку купить – того невозможно»⁸⁴. То есть фактически Булдаковы, как только им позволил размер накопленного капитала, встали на уже проторенную тропу. Относительно размера оборотов торгового дела Булдаковых ввиду отсутствия материалов невозможно сделать более-менее точные выводы, однако по обрывочным сведениям мы можем предположить, что они были достаточно крупными. Так, в письмах А.М. Булдакова несколько раз встретилась информация о сумме, которую братья предполагали выручить за продажу отправленного из Сибири товара: в ноябре 1798 г. – «Всего с якутскими будет по сумме на 43000 руб.»⁸⁵, а в июле 1799 г. – «у меня готового товару на 22000 руб. есть»⁸⁶. Учитывая, что не менее крупный торг производился братьями в Кяхте, Макарьевске, Москве и Архангельске, получается, что вложенный капитал обращался не менее 3 раз в год. Поэтому можно сделать осторожное предположение, что годовой оборот Булдаковых составлял не менее 100 тысяч рублей. Однако следует учесть, что весь капитал, как это было характерно для коммерции XVIII – XIX вв., находился в обороте.

⁸³ Эпистолярное наследие... С. 99.

⁸⁴ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 251.

⁸⁵ Эпистолярное наследие... С. 95.

⁸⁶ Там же. С. 102.

Так, в этих же письмах А.М. Булдаков следом за отчетом о крупном размере партии товаров жаловался на отсутствие денег: «Денгами у меня, братец, весьма скудно и то расходу на их много: на провозы товаров и на клажеские расходы, а выручить ис нечева»⁸⁷.

Таким образом, с одной стороны, торговая деятельность семьи Булдаковых является типичным примером коммерции провинциального купечества Русского Севера, занимающегося отъезжим торгом. Что характерно, несмотря на длительное пребывание М.М. Булдакова в связи со службой в РАК в Санкт-Петербурге, Булдаковы не изменили традиционные маршруты торговли, и столица Российской империи так и не стала дополнительным пунктом их торговой деятельности. С другой стороны, деятельность и положение Михаила Матвеевича Булдакова, стоявшего во главе управления Российско-американской компанией, несомненно давали ему и его братьям ряд преимуществ, связанных прежде всего с существенным расширением социального капитала. Также благодаря деятельности компании братья могли получить более легкий доступ к пушнине или, например, возможность приобщить свои товары к транспортировке компанейских. В эпистолярных материалах нет прямых свидетельств, указывающих на это, но не исключено, что подобные практики просто не осознавались купцами как выходящие за рамки обычной купеческой деятельности.



Сибирское купечество занимало территорию Северной Азии, включающую в себя территорию от Уральских гор до Тихого океана с низкой плотностью населения. Е.В. Комлева в рамках комплексного исследования сибирского купечества установила, что для региона было характерно «менее стабильное положение купечества, долговременная малочисленность крупных капиталов, зависимость купцов от местных властей», а также «большая выраженность таких общих для всего российского купечества в целом

⁸⁷ Эпистолярное наследие... С. 95.

явлений, как семейная организация бизнеса, обмен товаров на товары, пересылка денег с частными письмами» и «широкое распространение взаимного кредитования»⁸⁸. Как и для российского купечества конца XVIII – начала XIX века, для сибирского предпринимательства было характерно преобладание торгового капитала. Направление торговой деятельности купцов находилось в зависимости от специфики конкретного региона Сибири, которая включала в себя влияние таких факторов, как «близость к границам, контакты с аборигенными народами, наличие казенных заводов»⁸⁹. Так, например, «восточносибирские купцы были связаны с торговлей с Китаем, западносибирские – со Средней Азией. Еще одно направление составляла торговля с аборигенными народами сибирского севера»⁹⁰.

В.Н. Разгоном было установлено, что основу товарооборота в Сибири «составлял обмен местных промысловых и сельскохозяйственных товаров на промышленные товары, завозимые из европейской части страны»⁹¹, причем «сибирские купцы были более активны в привозе на ярмарку товаров, поступавших с восточного направления – сибирских, китайских и среднеазиатских»⁹².

По наблюдению Е.В. Комлевой, красноярское купечество, имевшее небольшие капиталы, было ориентировано на восточное направление. Так, «в 1820-х–начале 1830-х гг. из Красноярска «велся значительный торг» в Иркутск и Кяхту сырыми коровьими и конскими кожами на обертку в Кяхте цибики с чаем; в Иркутск отвозили и много масла, сала и сальных свечей»⁹³. Причем связи красноярского и иркутского купечества значительно окрепли именно в конце XVIII – начале XIX века, что было связано с развитием Московско-

⁸⁸ Комлева Е.В. Сибирское купечество: социокультурные практики в контексте освоения Северной Азии (конец XVIII – XIX век): автореферат диссертации док. истор. наук. С. 15.

⁸⁹ Там же. С. 121.

⁹⁰ Комлева Е.В. Сибирское купечество... С. 114.

⁹¹ Разгон В.Н. Сибирское купечество... С. 179.

⁹² Там же. С. 139.

⁹³ Комлева Е.В. Выходцы из Иркутска в составе красноярского купечества (конец XVIII – XIX вв.) // Иркутский историко-экономический ежегодник: 2011. С. 334.

Сибирского тракта, благодаря которому все транзитные грузы из Центральной России и Средней Азии проходили через Красноярск⁹⁴.

Красноярские купцы Ларионовы вели отъезжий торг преимущественно в Иркутске и Красноярске, имеющих значение узловых центров Сибири. Через эти города проходили товаропотоки из Центральной России, Китая, Монголии и Средней Азии. «В конце XVIII – начале XIX в. из Красноярска в Иркутск везли промышленные товары из Европейской России, гнали большие табуны крупного рогатого скота, поставляли алтайский мед, а также скупленные в верховьях Енисея хлеб и масло. В свою очередь, красноярские торговцы закупали в Иркутске китайские товары, привозившуюся из Якутии и Аляски пушнину»⁹⁵. Также купцы торговали по дороге во время транспортировки товара из одного пункта в другой. Такой торг производили ямщики, пользующиеся доверием хозяев и получившие подробные инструкции о возможных условиях сделок.

Ларионовы торговали свежими мясом и рыбой, солониной, скотом, хлебом, хмелем, маслом, медом, прочими продуктами сельского хозяйства, а также китайскими товарами – сукнами, табаком и сахаром⁹⁶. Отдельной статьей торговой деятельности купцов была сыромять, ключевым покупателем которой была Российско-американская компания. Часто Ларионовы даже получали заблаговременный заказ на поставку сыромятной кожи от якутской конторы РАК.

Помимо торговли, Ларионовы вкладывали свой капитал в производство. Так, Петр Федорович держал «отдельный от своего дому» мыловаренный завод, на котором в 1812 г. был занят один рабочий и изготовлено 150 пуд. мыла, а в середине 1820-х гг. с помощью двух работников вываривалось около 200 пуд. мыла в год»⁹⁷.

⁹⁴ Комлева Е.В. Сибирское купечество... С. 116.

⁹⁵ Комлева Е.В. Красноярские купцы на иркутском рынке в первой трети XIX в. // Гуманитарные науки в Сибири. 2013. № 1. С. 18.

⁹⁶ Там же. С. 20.

⁹⁷ Комлева Е.В. Красноярские купцы Ларионовы... С. 231.

П.Ф. Ларионов нередко обращался к другим купцам с целью выяснения конъюнктуры, осуществления торговых сделок, но с включением старшего сына в деятельность подобные запросы частично сократились. Однако даже в таких обстоятельствах Ларионовы сохраняли партнерские отношения с купцами из других городов с целью расширения охвата своей торговой деятельности.

Ларионовы на протяжении конца XVIII – первой четверти XIX века объявляли капитал по третьей гильдии, периодически выбывая в мещанство. Точный размер их годового оборота также неизвестен, однако учитывая нестабильность их социального статуса, очевидно он был небольшим. Если обратить внимание на упоминания конкретных сумм, вырученных за товары, то можно сделать предположение, что торговый оборот Ларионовых не превышал 10 тысяч рублей. Так, в 1812 г. Ф.И. Лычагов отчитывался П.Ф. Ларионову о том, что продал в Иркутске товаров на сумму 601 руб. 84 ½ коп.⁹⁸. А в феврале 1822 г. И.П. Ларионов писал отцу: «кондиеву юфть сдал всю без остатку, получил товарами на 4000 ру[б.] 28 ко[п.] да [на]личными деньгами 2259 ру[б.] 73 ко[п.]»⁹⁹. В этом же году Ларионовы условились с иркутской конторой РАК продать им «250 сыромятей ценою по 14 ру[б.] за сыромять»¹⁰⁰, что составило 3500 руб.

Последующие поколения красноярской династии Ларионовых продолжили развивать начатые основателем династии Петром Федоровичем торговлю и мыловарение. А его старшему сыну Ивану Петровичу удалось дополнительно приобрести свечную фабрику, заняться кирпичным делом и виноторговлей¹⁰¹ и в 1863 г. объявить капитал по второй гильдии. Это

⁹⁸ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 137

⁹⁹ Там же. С. 215.

¹⁰⁰ Там же. С. 212

¹⁰¹ Комлева Е.В. Красноярские купцы Ларионовы... С. 232.

положение в 1870–1890-х гг. смогли сохранить и его дети – Иван Иванович и Петр Иванович Ларионовы¹⁰².

Таким образом, красноярская династия купцов Ларионовых в рассматриваемое время является типичным примером низшего слоя провинциального купечества Восточной Сибири, что следует из направлений ее хозяйственной деятельности.



Направление хозяйственной деятельности купечества городов, расположенных на Верхней Волге, в конце XVIII – первой четверти XIX века определялось особенностями их географического положения, а именно тем, что они находились на главном транспортном пути, соединяющем Центральный регион с Санкт-Петербургом и его портом. Как отмечает А.В. Демкин, их роль особенно усилилась в начале XIX в., в связи с появлением трех искусственных водных систем. В частности, «Кашинская пристань относилась к Вышневолоцкому водному пути (между Угличем и Калязином)»¹⁰³, что обеспечило серьезное экономическое развитие города.

Ключевое место в транзитной верхневолжской торговле занимал Рыбинск (Рыбная слобода). Как замечает Н.В. Обнорская, «именно в нем происходила перегрузка транзитных товаров с «нижневолжских» судов с большой осадкой на «верховые» суда, приспособленные к плаванию по порожиному и относительно мелководному верхнему плесу реки»¹⁰⁴.

Основой торговой деятельности верхневолжского купечества в целом, и кашинского в частности, была хлеботорговля, причем подавляющее большинство хлебных товаров направлялось «в Петербург и места,

¹⁰² Комлева Е.В. Рукописная коллекция красноярских купцов Ларионовых как источник по истории сибирского купечества конца XVIII–XIX вв. // Гуманитарные науки в Сибири. 2011. № 3. С. 66.

¹⁰³ Демкин А.В. Русское купечество XVII – XVIII вв.: города Верхневолжья. М., 1990. С. 10.

¹⁰⁴ Обнорская Н.В. Роль ярославцев в Волжской торговле в XIX веке // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв.: Сборник материалов Четвертой международной научной конференции. Нижний Новгород, 2018. С. 349.

расположенные на пути в столицу для оптовой продажи»¹⁰⁵. В отношении томского купечества В.П. Бойко замечал, что «с хлеботорговлей было тесно связано винокурение и виноторговля, так как зерновой хлеб являлся главным сырьем в винокурении, а все винозаводчики были крупнейшими в крае виноторговцами»¹⁰⁶. Однако данное утверждение применимо и к характеристике хозяйственной деятельности всего купечества Российской империи.

Торговые интересы кашинского купца Василия Яковлевича Терликова охватывали Северо-Запад и Центр Российской империи. В селе Лысково под Нижним Новгородом Терликов с помощью приказчиков реализовывал вина собственного производства и закупал «хлебные товары» (пшеница, рожь, овес, жито), крупы и рыбу. Далее приобретенные товары продавались в Санкт-Петербурге, где на вырученные деньги приобретались специи (сандал, лимонные корки, корица, перец, лавровый лист, гвоздика, померанцевые орешки и корки), прежде всего для обеспечения нужд собственного винодельческого производства, орехи, чай, кофе, какао, вина и железо¹⁰⁷. Причем интересно, что его приказчик О.Я. Кункин во время пребывания в Лыскове регулярно оповещал В.Я. Терликова о торговых обстоятельствах на «хлебные товары», а последний, в свою очередь, писал о ценах на хлеб, вина и мясные товары в Кашине и Санкт-Петербурге. Таким образом, происходила постоянная сверка цен для принятия решений по торговым операциям.

В Рыбинске купцы оставляли хлеб на зимовку и перегружали грузы на маломерные суда¹⁰⁸, но учитывая интерес к ценам на «хлебные товары» и крупу, в этом городе производилась в том числе и торговля названными товарами. К сожалению, оценить торговый оборот Терликовых даже с

¹⁰⁵ Демкин А.В. Указ. соч. С. 10.

¹⁰⁶ Бойко В.П. Томское купечество в конце XVIII – XIX вв. Из истории формирования сибирской буржуазии. Томск, 1996. С. 52.

¹⁰⁷ Казанский А.М., Шляпникова С., Малова А. Указ. соч. С. 59.

¹⁰⁸ Малова А.П. Указ. соч. С. 25.

большой долей допущения не представляется возможным, ввиду отсутствия источников.

Василий Яковлевич обладал высоким авторитетом в Кашине и занимал должность выборного городского головы в период 1806–1809 годов¹⁰⁹.

Младший брат Василия Иван Яковлевич Терликов входил в число биржевых купцов Санкт-Петербурга, и «вместе с сыном Павлом и наемными приказчиками вел самостоятельные операции с закупкой и продажей хлеба и других товаров. В Петербурге у них был балаган с хлебной торговлей»¹¹⁰. В фонде музея хранится 4 письма от него к О.Я. Кункину, содержащие различные поручения: от покупки саней до приема товаров в другом городе и совершения торговых сделок. Характерно, что Иван не вмешивался в торговые дела своего старшего брата и не брал на себя ответственность по принятию решений, хоть это и приводило к потере столь ценного времени: «На оная (письма – М.М.) вам за отлучкою братца Василья в Москву ничего решительнаго сказать не могу, а прошу вас делать все полудчее»¹¹¹.

Наследники купцов Терликовых продолжили заниматься виноделием и торговлей, сохраняя за собой статус купцов первой (сыновья Василия) и второй (сын Ивана) гильдий. Самым известным из них стал Николай Васильевич Терликов, снискавший славу не только благодаря успешному продолжению семейного торгово-промышленного дела, но и в связи с широкой благотворительной деятельностью, в том числе государственного масштаба. В 1841 г. он поддержал население во время голода в Центральной России, продавая хлеб в Кашине, Москве и Петербурге в полтора – два раза дешевле рыночных цен. За этот шаг он получил личную благодарность от императора Александра II¹¹². Он был также награжден медалями «За

¹⁰⁹ Казанский А.М., Шляпникова С., Малова А. Указ. соч. С. 58.

¹¹⁰ Там же. С. 59.

¹¹¹ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 9.

¹¹² Казанский А.М., Шляпникова С., Малова А. Указ. соч. С. 64.

содействие к прекращению пожара» (1844 г.), «За полезное» (1847 г.) и «За оказанную в минувшую (Севастопольскую) войну усердие» (1857 г.)¹¹³.

В Кашине Николай Васильевич избирался городским головой 4 раза: с 1842 по 1848 и с 1851 по 1857 годы¹¹⁴. В 1864 г. ему было присвоено звание потомственного почетного гражданина Кашина и звание коммерции советника¹¹⁵.

Таким образом, семья Терликовых представляет собой типичных представителей провинциального купечества, занимающихся как торговлей, так и мелким производством. Они занимались отъезжим торгом в местах, характерных для верхневолжских городов, обеспечивая товаропоток, прежде всего «хлебных товаров», между Санкт-Петербургом и Нижегородским уездом, а также в городах, расположенных на этом пути.

¹¹³ Казанский А.М., Шляпникова С., Малова А. Указ. соч. С. 64.

¹¹⁴ Там же. С. 63.

¹¹⁵ Там же. С. 64.

Глава 2. Организация торговой деятельности провинциального купечества.

В российской империи конца XVIII – первой четверти XIX в. в условиях больших пространств и неразвитой системы путей сообщения периодическая торговля, несмотря на постепенное укрепление постоянных форм торговли, не только не теряла свое значение, но и получала дальнейшее активное развитие. Основываясь на разнообразном источниковом материале и используя разную методологию, исследователи фиксируют одно и то же явление: многочисленные ярмарки и торги были объединены в различные региональные торговые сети, которые обеспечивали функционирование сложной системы торговых связей, покрывающую всю территорию России¹¹⁶. Среди них заметно выделялась Макарьевская ярмарка, фактически играющая роль центра, в который сходились товаропотоки со всех регионов России.

В этой связи организация торговой деятельности провинциальных купцов – главных участников ярмарочной торговли, предусматривала обеспечение множества различных процессов: изучение конъюнктуры региональных рынков, транспортировку товаров, заключение торговых сделок, хранение нереализованных товаров, контроль исполнения договорных обязательств. На каждом из них следует остановиться подробнее, обращая внимание на набор знаний и умений, которые требовались для их осуществления.

¹¹⁶ Ковальченко И.Д., Милов Л.В. Всероссийский аграрный рынок XVIII – начало XX века. Опыт количественного анализа. М., 1974; Миронов Б.Н. Внутренний рынок России во второй половине XVIII – первой половине XIX в. Л., 1981.

2.1. Описание “торговых обстоятельств” как механизм исследования конъюнктуры рынка*.

Как уже было отмечено в первой главе, коммерческой основой отъезжего торгова было наличие разницы в ценах на одни и те же товары на различных территориях. Однако высота цен, будучи величиной непостоянной, подвергалась влиянию множества факторов, среди которых В.Н. Яковцевский выделяет время года, величину спроса и предложения, количество продаваемого товара и другие¹¹⁷. Для избегания всевозможных рисков и извлечения максимальной прибыли купцам необходимо было уметь ориентироваться на рынке и просчитывать любые колебания цен. Особую роль в этом деле играло наличие полной актуальной информации о состоянии конъюнктуры рынка, а также умение анализировать ее. В своей переписке купцы называют это «торговыми обстоятельствами», «обстоятельствами» («обстоятельства здесь в старых положениях»¹¹⁸), и иногда – с уточнением конкретной местности («о якутских обстоятельствах»¹¹⁹, «московских обстоятельствах»¹²⁰), а также «уведомлением о ценах» («Благодарю вас за писание и за уведомление о ценах»¹²¹). Характерно, что в переписке Терликовых, в которой купцы перечисляли исключительно цены без характеристики других факторов, они не использовали термин «обстоятельства». На этом основании можно предположить, что описание

* При подготовке данного параграфа диссертации использовались следующие публикации автора: Гузакова М.В. «Торговые обстоятельства» в переписке купцов Булдаковых // Российская история. 2017. № 4. С. 36–46; Ее же. 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; Ф.Я. Коновалов, М.В. Мальцева. 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, 2018. С. 276–292.

¹¹⁷ Яковцевский В.Н. Роль неэквивалентного обмена... С. 83.

¹¹⁸ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 190.

¹¹⁹ Эпистолярное наследие... С. 93.

¹²⁰ Там же. С. 72.

¹²¹ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 17.

именно «обстоятельств» включало в себя предоставление сведений не только о ценах на товары, но и о ходе торговли в местах, оказывающих влияние на ценообразование (например, Макарьевская ярмарка), об урожайности на конкретной местности и других факторов, имеющих значение для торговли.

И все же важнейшим элементом в описании «торговых обстоятельств» было перечисление цен на товары, зачастую – с указанием размера предложения и объемов продаж. Например, в письме от 28 мая 1789 г. Андрей Булдаков пишет о ценах в Иркутске своему брату Петру, находящемуся в Архангельске, следующим образом: «сахар рафинад на денги – 16 руб. 50 коп., в розницу по пудам и 17 руб. ... леденец желтой был 12 [руб.] 50 [коп.], а ныне покупают [по] 13 руб. 50 коп., только не по многу, кому ящик для лавки; фрукты чернослив французской – 9 руб. ... изюму довольно, отдают [по] 8 руб.; коринка тож подобралась, а винных не было, ежели будет у Макарья, то навезут ... да довольно; кофе весьма много, отдают [по] 21 руб. пуд»¹²².

Порой купцы пристально наблюдали за ценами на конкретный товар, чтобы своевременно совершить самую выгодную сделку. Так, например, О.Я. Кункин отчитывался В.Я. Терликову о ценах на хлебные товары в Лыскове с каждой почтой по одной и той же формуле, изменяя только собственно цены: «рошь покупают ..., жито покупают ..., овес старой покупают ..., новой овес покупают ..., муку оржаную покупают ..., мельницы рядят на ветряные ..., на водяные рядят ... »¹²³. Терликов же, основываясь на полученных данных из Лыскова, Кашина, Рыбинска и Санкт-Петербурга, принимал решения, что и по каким ценам следует брать, а от чего воздержаться: «Рошь, если будет 3 ру[б.], то купи и не мели, а опускай зернами. Жито купи только самое лучшее ... хотя 200 четвертей. А пшеницу самую лучшую старайся покупать. А в Петербурхе на пшеницу никакова требования нет»¹²⁴.

¹²² Эпистолярное наследие... С. 41.

¹²³ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 33.

¹²⁴ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 26.

Аналогичным образом поступали и Ларионовы, непрерывно контролируя цены в ожидании подходящего момента для выгодной сделки, о чем свидетельствуют просьба Ивана Петровича к Петру Федоровичу в письме от 26 ноября 1819 г.: «хлеб пшенишной здесь в тех же ценах, однако вы покупку хлеба до будущего уведомления остановите – этот товар скоро можно купить»¹²⁵.

Купцы изучали не только конкретные цены на тот или иной товар, но и всевозможные обстоятельства, которые могли оказать влияние на установление цен: от размера предложения и спроса на конкретном торге, степени урожайности и до внешнеполитических и внутривосточных событий. Так, переписка Булдаковых дает пример влияния плохого улова зверей («горностаю сей год весьма мало и почти нет, ушканину¹²⁶ покупают 11 1/2 и 12 коп., ее толко сей год родилось около Алдану¹²⁷, а с Виллюю¹²⁸ совсем нет, у всех разве до 10 тысяч; соболей также мало, зимой все выкупили и дорого, на Учуре и Витиме¹²⁹ слышно весьма мало»¹³⁰), а переписка Ларионовых – плохого урожая («урожаем хлеба ... по округе Иркутской везде хвалятся ... сена тоже против прошлогоднего вдвое и ожидать должно, что будет дешево. Из-за моря же пишут, что там ни хлеба урожаю, ни сена нет, и цены на то и другое дороги»¹³¹).

Ответ Андрея Матвеевича Булдакова на запрос брата Михаила о цене на сахар в Иркутске в 1798 г. выявляет существенную роль в установлении цен результатов торговли на некоторых предшествующих торгах: «я (*Андрей Матвеевич Булдаков – М.М.*) весной, кажется, в первых письмах писал, что до приезде моего был здесь 32 руб. пуд, а как я приехал из Ирбита, то

¹²⁵ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 179.

¹²⁶ Ушканина – шкура зайца.

¹²⁷ Алдан – река в Якутии и Хабаровском крае.

¹²⁸ Виллюй – река в Якутии.

¹²⁹ Учур — река в Хабаровском крае и Якутии. Витим — одна из крупнейших рек Восточной Сибири.

¹³⁰ Эпистолярное наследие... С. 100.

¹³¹ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 160.

сделался 38 руб., и все лето по той цене стоял. Ныне в августе начали продавать 45 руб., а по получении макарьевских писем цена состоит 50 руб.»¹³². В этом плане несомненно значение Макарьевской ярмарки, которая, как заметил директор ярмарочной конторы А. Зубов, во второй половине XVIII в. «превратилась в главнейшее торжище России и сделалась мериллом ее внутренней торговли»¹³³. На это обращали внимание и Ларионовы. Так, Василий Солдатов писал И.П. Ларионову 25 октября 1814 г. из Иркутска: «цены на китайские товары повысились по хорошей продаже у Макарья»¹³⁴. Не случайно М.К. Рожкова сравнивает ее с биржей¹³⁵, а Н.А. Богородицкая называет ее «регулятором спроса и предложения, производства и потребления всех производимых и потребляемых в России товаров»¹³⁶. Письма же Федора Шергина указывают на зависимость московских обстоятельств от ярмарки в Ливнах, проходившей в 10 пятницу после Пасхи: «в торговле у нас теперь ничево важнаго не приметно, соболей в продаже ни у ково нет, еще и не торгуют, ожидая из туретчины известий»¹³⁷.

При описании торговых обстоятельств купцы порой указывали не только цены, но и условия оплаты товара: за наличные средства или в кредит. В условиях крайне слабого развития банковской системы и недостатка денежной массы в государстве в купеческой среде была достаточно распространена практика взаимного кредитования, способствующая ускорению оборота капиталов¹³⁸. Наиболее распространенным способом кредитования была отдача товаров в рассрочку (в письмах срок варьируется от 1 до 15 месяцев). Бойко В.П. на основе анализа завещаний томских купцов конца XVIII – начала

¹³² Эпистолярное наследие... С. 93.

¹³³ Козлова Н.В., Тарловская В.Р. Торговля // Очерки русской культуры XVIII века. Ч.1. М., 1985. С. 220.

¹³⁴ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 161.

¹³⁵ Рожкова М.К. К вопросу о значении ярмарок... С. 309.

¹³⁶ Богородицкая Н.А. Нижегородская ярмарка в системе международных торговых связей России в XIX – XX вв. // Вопросы истории. 2012. № 4. С. 146.

¹³⁷ Эпистолярное наследие... С. 132.

¹³⁸ Голикова Н.Б. Кредит и его роль в деятельности русского купечества в начале XVIII в. // Русский город (исследования и материалы) Вып.2. М., 1979. С. 192.

XIX в. делает вывод, что даже самые крупные по своим оборотам купцы были одновременно и кредиторами, и кредитуемыми. Причем, в долгах могло находиться до половины и более наследственного капитала¹³⁹. По его наблюдениям, «кредитные сделки были либо беспроцентными, либо предусматривали выплату незначительного процента»¹⁴⁰. Сопоставимые данные, позволяющие сделать вывод о процентах, которые купцы могли получить за товар, отданный в кредит, встречаются в переписке Булдаковых лишь один раз: «в Архангельске сахар покупали в год – 36 руб., на денег – 33 руб.»¹⁴¹, что соответствует девяти процентам годовых. Хотя в этот период указной процент, то есть процент, под который выдавались ссуды из государственных банков и на который должны были ориентироваться другие учреждения и «частные люди», составлял 5 процентов.

Особенно регулярно, по наблюдению исследователей, к кредитным операциям прибегали предприниматели, ведущие крупный отъезжий торг¹⁴². Эпистолярное наследие трех купеческих семей подтверждает сделанный вывод. Терликовы и Ларионовы по возможности стремились избегать кредитных сделок, которые с точки зрения продавца вели к выводу денежных средств из оборота. Именно этим В.Я. Терликов аргументировал свое требование к приказчику О.Я. Кункину о продаже товаров за наличные средства: «Бога ради, старайся, чтобы на денги продавать, чтобы можно было и впредь чем торговать»¹⁴³. А И.П. Ларионов по той же причине даже разорвал сделку: «Сыроватчиха отказалась от сала, потому что [на]личных денег не стала отдавать, а я в долг не дал. Но на сало, кажется, не будет ниже етих цен. Дело только в том, что деньги к выручке нужны»¹⁴⁴. Булдаковы охотнее

¹³⁹ Бойко В.П. Томское купечество в конце XVIII – XIX вв. Из истории формирования сибирской буржуазии. Томск, 1996. С. 64.

¹⁴⁰ Бойко В.П. Томское купечество... С. 63.

¹⁴¹ Эпистолярное наследие... С. 84–85.

¹⁴² История предпринимательства в России / Книга первая. От средневековья до середины XIX века. М., 2000. С. 225.

¹⁴³ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 25.

¹⁴⁴ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 171.

соглашались на отдачу товаров в кредит, но и в их переписке заметно некоторое пренебрежение к подобным операциям: «китайские товары хотя и продают, но в 10-ть да 12-ть месяцев и то с уступкою против зимняго» – сообщает Федор Шергин М.М. Булдакову¹⁴⁵. А П.М. Булдаков в письме от 16 марта 1799 г. был опечален фактом продажи товара в кредит и соответственно выводом части средств из оборота: «теперь денгами весьма нуждаюсь, и без вычета никак не миновать»¹⁴⁶.

Одновременно со снижением денежной массы в обороте отдача денег в кредит ставила задачу по их возвращению, которую не всегда удавалось разрешить положительно. Как заметила М.М. Громыко, в купеческой среде XVIII в. была достаточно распространена тенденция по возможности «удерживаться» от платежа, исходящая из убеждения – «авось удастся совсем не заплатить или хотя бы оттянуть оплату»¹⁴⁷. Так, О.Я. Кункин отчитывается В.Я. Терликову, что не смог получить деньги с должника: «он [*должник Никита Савинов – М.М.*] мне отказал, что «у меня денег нету». Никакова сроку не сказал, а говорит: «когда будут, тогда и отдам.»¹⁴⁸. Н.В. Середа, изучая вопрос о системе кредитования на примере тверского купечества, отмечает, что долговые обязательства зачастую нарушались, причиной чему могла быть как личная нечистоплотность контрагента, так и объективные обстоятельства: «барки с товарами, следуя по Вышневолоцкой водной системе, нередко разбивались на порогах. Это вело к потере товара и банкротству кого-либо из купцов, что неминуемо сказывалось и на судьбах его кредиторов»¹⁴⁹.

Для понимания отношения купцов к долгу и обязательности его исполнения представляет интерес фраза Ивана Петровича Ларионова,

¹⁴⁵ Эпистолярное наследие... С. 127.

¹⁴⁶ Эпистолярное наследие... С. 68.

¹⁴⁷ Громыко М.М. К характеристике социальной психологии сибирского купечества XVIII в. // История СССР. 1971. № 3. С. 62.

¹⁴⁸ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 29.

¹⁴⁹ Середа Н.В. Купечество и система кредитования в Российской империи // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв. Сборник материалов Третьей международной научной конференции. Том II. 2015. С. 125.

обращенная к отцу, в период, когда они сами находились в роли должников: «за покупное вами масло платеж до марта от[с]рочен – *поусовесте* (*курсив мой – М.М.*) тех, у кова купили, хотя бы подождали еще 2 ½ месяца, ибо терпим убыток, да и денег не дают за него»¹⁵⁰. Купцы оперировали понятием совести, представляли весомые аргументы для того, чтобы отложить оговоренный платеж, причем их надежда была небезосновательной.

Платежеспособность купца в принципе была очень зыбкой и зависящей от множества факторов, которые зачастую оставались вне сферы влияния торговцев. Так, А.М. Булдаков в одном из писем описывает достаточно трагичную ситуацию, когда воля случая запустила цепочку разорений: «весь город Тоболск выгорел, и осталось 300 домов, и оба гостины двора выгорели. И так почитают, что вовсе розорились. То я уповаю, что у наших устюжан тоболским много роздавано в Ырбите товаров на кредит, то достанетца и нашим»¹⁵¹.

Для верной оценки торговой ситуации были также важны сведения об остатке товаров с прошедших торгов, поэтому время от времени таковые встречались в письмах. Так, Петр Матвеевич Булдаков дает конкретные данные после Макарьевской ярмарки: «А осталось ево (*меха горностая – М.М.*) здесь не в продаже: у Сорокина и Невожина [на] 12000 руб., у Холодилова [на] 12500 руб., у Захарова да и в Москве не мало осталось»¹⁵². А Яким Мургин использует для описания только общие слова, которые, однако, позволяют сделать нужные выводы: «Здесь еще довольноное число есть третьегодней и прошлогодней рогожи, которую бы чрезвычайно отдадут дешево, есть ли только будут покупать»¹⁵³.

Отдельно следует проанализировать такую важную часть торговой деятельности купцов как работу с потенциальными покупателями, и в частности – исследование спроса на товары как часть изучения торговых

¹⁵⁰ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 204.

¹⁵¹ Эпистолярное наследие... С. 38.

¹⁵² Там же. С. 55.

¹⁵³ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 295.

обстоятельств. Данная информация позволяла купцам регулировать свое предложение, принимая решения о необходимости приобретать те или иные товары, а также рассчитывать объем закупок. Так, П.М. Булдаков в отчете о проведенной Макарьевской ярмарке пишет: «Медведны покупали весьма хорошо, то же и впереди есть надежда. Постарайтесь собрать на осень побольше. То же и якутская товары – лисицу красну огневку, белку – послать в Москву можно, хоша за черну толка обещают заплатить 300 руб., но дадут и боле тож, а всех родов купят»¹⁵⁴.

В отчете о реализации товаров купцы зачастую подробно писали, кому они продали тот или иной товар: «портицо вишнево ... продал ярославскому Киселеву ... Соболи продал Данилу Семеновичу Липанскому ... горносталю ему ж ... А оставшее некому не мог продать»¹⁵⁵ – пишет Михаилу П.М. Булдаков 29 июля 1795 года. Эту информацию они использовали при последующих закупках, чтобы иметь возможность ориентироваться на тех же самых покупателей. Это предположение доказывает письмо Ивана Осиповича Булдакова, написанное в 1784 году, в котором он просит своего брата Петра встретиться с конкретными лицами, заинтересованными в товаре: «Катерине Федоровне Онежихе ... скажи, что для их руки товару у меня довольно. Да Анисье Гавриловне Ершихе ... Чтоб меня дождали[сь], я скоро буду. У других б не купили соболей»¹⁵⁶.

А Иван Терликов просит О.Я. Кункина в январе 1806 г. «присмотреть и за *моими* покупателями: сколько у них, когда куплено, посмотрите ... [*неразборчиво – М.М.*], и какого сорта. И меня уведомте, чтобы по нынешней [роскоте] не попал овес новой в старую цену»¹⁵⁷. Здесь привлекает внимание то, что не указаны фамилии покупателей, что означает, что эта конкретная группа людей известна Осипу Яковлевичу.

¹⁵⁴ Эпистолярное наследие... С. 55.

¹⁵⁵ Там же. С. 54.

¹⁵⁶ Эпистолярное наследие... С. 45–46.

¹⁵⁷ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 9.

Интересны наблюдения Федора Шергина, касающиеся изучения спроса: «Ныне, кстате, хотя бы и оставшие от вас, нужды нет, каковы б не были, были б посланы сюда, надеюсь, продались бы хорошо, ибо у *Арефьевича с канторным прикащиком что-то порозладилось, и покупать у них не хочет до замирения*»¹⁵⁸. Обращает на себя внимание довод агента Булдаковых, согласно которому партию мехов следует непременно собрать и отправить в Москву¹⁵⁹ – ссора клиента с приказчиком одного из предпринимателей. Напрашивается предположение, что этот инцидент стал известен Шергину благодаря рассказу упомянутого покупателя Арефьевича.

Приведенные примеры свидетельствуют о наличии у купцов устойчивых коммуникативных связей с покупателями. Такие отношения были продуктивными, так как позволяли вести торговлю, исходя из конкретного спроса. Например, П.Ф. Ларионов 8 февраля 1824 года писал сыну: «для конторы ежели будет потребно мыло жировое, по уведомлению вашему, какое количество [потребуется], тоже могу отправить»¹⁶⁰. Также Ларионовы регулярно поставляли сыромять якутской конторе РАК, взаимодействуя с ее руководителем А.Ф. Решиловым. Вероятнее всего, связи были установлены именно на личном уровне, и вместе с уходом Решилова исчезла бы и связь Ларионовых с компанией.

Кроме того, купцы внимательно следили за потенциальными клиентами до начала торгов, чтобы на основании этих наблюдений правильно выбрать ассортимент и количество товаров. Это демонстрирует письмо Федора Шергина от 24 августа 1799 года: «Греки спрашивают ныне по большей чести камчатской лисицы, также приметно купили б и соболи, но только подешевле прошлогоднего. Медведны хотя и покупают, но впредь на то надеятся не

¹⁵⁸ Эпистолярное наследие... С. 138.

¹⁵⁹ Следует учесть, что в лучшем случае товары придут в Москву через 2,5 месяца после данного письма. Это значит, что Ф.Е. Шергин очень хорошо знает рынок и уверен, что за это время пушнина не появится у других купцов.

¹⁶⁰ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 220

можно. Потребен зуб моржевой хорошей, лисицы чернобурые и песцов белых»¹⁶¹.

Исследование спроса позволяло купцам сохранить значительные денежные суммы, благодаря взвешенному расчету ассортимента и объема покупаемых ими товаров для дальнейшей перепродажи. Иначе при несоответствии спроса и предложения они, прежде всего, лишались возможности вернуть деньги, затраченные на покупку товаров, а далее создавалась угроза потери ценности товаров в результате их порчи от времени, неправильных условий хранения и т.п.

Каким образом купцы получали информацию о конъюнктуре рынка?

Понимание торговых обстоятельств на конкретном торге появлялось только после того, как были совершены первые сделки. Так, А.М. Булдаков в письме из Якутска от 20 июня 1799 г. пишет: «цен товарам не положено, а начинают покупать недешево»¹⁶². Интересное наблюдение делает Соколов И.А. в монографии, посвященной чае и торговле в конце XVIII – начале XX века, отмечая, что определение цен на целую группу товаров – пушнину, ткани, сахар, изделия из металла на крупных ярмарках (прежде всего – Нижегородской (до 1817 г. – Макарьевской), отчасти – Ирбитской) происходило только после наступления «развязки с чаем», то есть определения цен на чай на ближайший период¹⁶³. В данном случае вновь становится заметной роль Макарьевской ярмарки в ценообразовании на территории всей Российской империи.

Директор ярморочной конторы А. Зубов следующим образом объяснил механизм влияния цен на чай на процесс ценообразования, описывая ход торговли на Нижегородской ярмарки в 1839 году: «На торговлю Нижегородской ярмонки имеет вообще сильное влияние выгодная продажа из первых рук чаев байховых и кирпичных, от которой и денег бывает в обороте

¹⁶¹ Эпистолярное наследие... С. 138

¹⁶² Эпистолярное наследие... С. 100.

¹⁶³ Соколов И.А. Чай и чайная торговля в России: 1790–1919 г. М., 2012. С. 347.

более и покупки товаров для Кяхты делаются выгоднее и значительнее. Продажа чаев без пользы, или с убытком влечет за собою упадок цен на товары и бывает весьма ощутительна для всех вообще торговцев, она не редко останавливает движение денежных оборотов и тем удерживает ход торговли»¹⁶⁴.

В случае же отсутствия сделок на определенный товар, купцы совсем не располагали сведениями о ценах: «немецкими товарами торгуют так же очунь худо, или можно сказать, что совсем их здесь некто не купит, то и о ценах на оныя донести не могу»¹⁶⁵ – сетует в упоминаемом ранее письме от 20 июня 1799 г. Андрей Матвеевич.

Анализ слов, используемых купцами для описания процесса определения торговых обстоятельств, дает представление, в чем он заключался. Так, Я.Ф. Пашенской обращается к Ларионовым с вопросом о ценах в Красноярске: «не слышите ль (здесь и далее курсив автора – М.М.) ли и о ценах продуктам в вашей стороне, как будут состоять цены»¹⁶⁶. В августе 1817 г. И.П. Ларионов подробно докладывает Петру Федоровичу: «ярмонга еще не началась, потому что из Тобольска товары не пришли и верных слухов нету, когда будут в Енисейске, здесь же слухи носят, что из числа прочих павосков 1 с товарами тягости 1000 пу[д.] подмок. А какие на оном тягости были, неизвестно. С Тунгуски выплыло только 3 лодки, своих товаров тунгужане еще не продавали и ничего не покупают, и слышно, что на сих днях еще будет от них 7 лодок»¹⁶⁷ (курсив мой – М.М.).

В.Я. Терликов просит своего приказчика узнать о ценах, используя следующие слова: «*походи* по анбарам и погребам и *выправса* о ценах товарам»¹⁶⁸, «о ценах винам *разведай*»¹⁶⁹, «за Петром Шпаковым *посмотри*,

¹⁶⁴ Зубов А. Описание Нижегородской ярмонки... С. 9.

¹⁶⁵ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 294.

¹⁶⁶ Там же. С. 150.

¹⁶⁷ Там же. С. 167.

¹⁶⁸ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 3.

¹⁶⁹ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 14.

где он будет брать товар»¹⁷⁰. Получается, что купцы буквально выведывали актуальные сведения о совершенных сделках на конкретном торге всеми доступными способами: собирали слухи и следили за «коллегами». В этом плане показательны сетования И.П. Ларионова на своего отца о том, что он не уследил за конкурентом: «севодни масло пришло у Ростовцова около 400 пу[д.], а вы меня прежде об нем не уведомляли»¹⁷¹. Очевидно, что такая партия товара оказывала влияние на цены, и если бы Иван Петрович располагал информацией о ней, то по-другому бы вел торги в оставшееся до прибытия указанного масла из Красноярска в Иркутск.

Подобный способ выведывания торговых обстоятельств также зафиксирован Е.И. Крестьяниновой в ходе анализа дневника ростовского купца А.Л. Кекина. В «Записях», составленных в начале 1880-х годов, он описывал будни своего отца Леонтия Федоровича в 1840-х годах, который в базарные дни отправлялся в кремль, где «сходились – вроде биржи – у лавки Хранилова ростовские богачи и сообщали новости с пристаней, из Санкт-Петербурга и прочие, и местные»¹⁷². А находясь в Москве, куда купец выезжал до 6–8 раз в год на 2–3 недели, «вставали в 6 утра, весь день ходили по «рядам и конторам, в Биржу, но не в здание, чтоб входную плату не вносить», а оставались на площади перед ней «на снегу и дождю», с 3 до 5 час.»¹⁷³.

Порой поражает воображение та полнота информации, которой владели купцы о коммерческих делах своих конкурентов: у кого какие товары есть в приходе, за сколько они их продают и на каких условиях, сколько товара остается в остатке. Например, в письме от 11 марта 1794 г. Л.Г. Захаров пишет Михаилу Булдакову: «Господин Василей Иванович Диаков товары свои якуцкие продал в Москве в годовой строк нижеследующими ценами, а именно: белку черную и часть бусой – по 275 руб., горносталя – 30 и 32 коп., лисицу

¹⁷⁰ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 22.

¹⁷¹ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 201.

¹⁷² Крестьянинова Е.И. К вопросу о традициях и особенностях субкультуры ростовской купеческой среды в 1840-е годы (по "Записям" А.Л.Кекина) // История и культура Ростовской земли. 2004. Ростов, 2005. С. 194.

¹⁷³ Там же. С. 195.

красную – 5 руб. 50 коп., сиводушку¹⁷⁴ – 9 руб., струю¹⁷⁵ – 1 руб. 50 коп., ... а соболей продать не может, даже никто не спрашивал те»¹⁷⁶.

В долгосрочной перспективе информация о торговых обстоятельствах позволяла купцам определить возможный объем закупаемых товаров, которые впоследствии отправлялись на другую ярмарку. Также благодаря этим сведениям они могли сориентироваться, по каким ценам можно было приобретать товар, чтобы не остаться в убытке. Например, Лев Захаров, обращаясь к Михаилу Матвеевичу с просьбой о покупке пушнины в Сибири, предостерегает от покупки того меха, который не пользуется спросом: «Господин Василей Иванович Диаков товары свои якуцкие продал в Москве в годовой строк ... а соболей продать не может, даже никто не спрашивал те ... вследствие чего надлежит вам от покупки соболей удержатся, или разве весьма низкими ценами купить надлежит»¹⁷⁷.

Кроме того, на основе анализа торговых обстоятельств купцы принимали решение, где лучше всего покупать и реализовывать товар. Так, Михаил Матвеевич в письме от 24 января 1786 г. выражает сомнение относительно возможности покупки товаров в Великом Устюге и сообщает Петру о готовности для этого поехать в Ростов: «Городовые товары очинь дороги, не знаю я, купить или нет, не ехать ли в Ростов»¹⁷⁸. А в письме от 29 июля 1795 г. Петр Матвеевич пишет о решении перевоза товаров в Москву по причине установления слишком низких цен на соболей на Макарьевской ярмарке: «послали в Москву и прошу о продаже ... а здесь болше не давали по 18 коп. денег в 12 месяцев.... Может требование будет, то купят и в Москве»¹⁷⁹.

¹⁷⁴ Сиводушка — помесь чёрнобурой и рыжей лисицы.

¹⁷⁵ Струя бобровая — бурая плотная масса с насыщенным мускусным запахом, которая вырабатывается специальными железами бобров.

¹⁷⁶ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 250.

¹⁷⁷ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 250.

¹⁷⁸ Эпистолярное наследие... С. 51.

¹⁷⁹ Там же. С. 54.

Порой на основе анализа конъюнктуры рынка купцы могли и вовсе принять решение о пропуске торга, как это сделал Петр Матвеевич Булдаков в августе 1799 г.: «не знаю, в Архангельск поеду или нет. В Устюг приехавши, услышу из обстоятельств, ежели есть зачем, то поеду»¹⁸⁰.

Письмо В.Я. Терликова от 2 марта 1806 г., напротив, содержит пример принятия неверных решений, в связи с отсутствием актуальных сведений о торговых обстоятельствах: «А в Москве цены: асетрина – по 9 ру[б.] пу[д.], а белуги – по 6 ру[б.], мелкая – по 3 ру[б.] пут. Если бы знамо, то можно бы попользоватца. Но что делать! За всем не ус[ледишь]»¹⁸¹.

Учитывая значение владения актуальными и полными сведениями о торговых обстоятельствах, которое могло дать серьезное конкурентное преимущество, не удивляет факт возможного обмана со стороны купцов. Например, Терликов не раз обращал на эту опасность внимание своего приказчика О.Я. Кункина: «как можно хорошенько выпраца, почему цены, и чтобы они были *не фальшивые* (курсив мой – М.М.)»¹⁸²; «еще спроси, почему продают дреймадеру и ром, и водку французскую настоящую. И чтобы тебе сказали *последню цену* (курсив мой – М.М.)»¹⁸³.

Кроме того, купцы могли скрывать информацию о торговых обстоятельствах, препятствуя тем самым верной оценке конъюнктуры со стороны других участников торговли. Например, В.Я. Терликов настоятельно рекомендовал Осипу Кункину не разглашать сведения о купленных им товарах: «что станешь покупать и что купишь, то никому нашим кашинским не сказывай»¹⁸⁴.

Также и Ларионовы иногда предостерегали друг друга: «о покупке скота не разглашайте»¹⁸⁵, «о сыромятях прошу покорно не разглашать, коли

¹⁸⁰ Эпистолярное наследие... С. 79

¹⁸¹ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 26.

¹⁸² ТГОМ-КАШ КП 5651 / 24.

¹⁸³ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 22.

¹⁸⁴ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 23.

¹⁸⁵ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 181.

прислать сложится»¹⁸⁶. Любопытно обратить внимание на сведения, полученные от купца 2-й гильдии В.Н. Власьевского Он поделился с Ларионовыми частью информации («Василей Никифорович сказывал мне дорогой, что у нас в Красноярске из Томска от Ефима Попова комиссионеры в уезд разосланы, покупали с поставкой в завод 62 и 60 ко[п.] и много выкупили»¹⁸⁷), а часть, причем касающуюся его личных продаж, скрыл («Василей Никифорович соболей продал г-ну Ширяеву с большою пользою, хвалится продажею, но цены не сказывает»¹⁸⁸).

Интересно, что в эпистолярном наследии Булдаковых подобных эпизодов не встречалось, что наводит на мысль, что они не использовали такие методы «конкурентной борьбы». Видимо, красноярские и кашинские купцы были менее уверены в своих силах и им оставалось только скрывать сведения, тем самым обеспечивая себе фору среди конкурентов. Булдаковы же понимали, что важна не сама информация, а опыт в ее интерпретации, и самое главное – ее применении. Приобретая мастерство в искусстве коммерции, купцы научались предвосхищать и гибко реагировать на любые изменения конъюнктуры.

Как видно, купцы стремились к тщательному, всестороннему изучению конъюнктуры рынков, на которых предполагалось совершение деловых операций. Создается впечатление, что в ходе подобной практики у купцов был выработан план, согласно которому они обращали внимание на те или иные данные, возникающие в ходе торговли. К ним относились цены, количество привезенных товаров, количество товаров в остатке, а также условия оплаты. Количество анализируемых параметров и качество самого анализа зависели от широты кругозора купца, наличия у него аналитического склада ума и значительного опыта в этой сфере. От полученной в ходе этого анализа информации зависел выбор места ведения торга, ассортимент отправляемых

¹⁸⁶ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 214.

¹⁸⁷ Там же. С. 182.

¹⁸⁸ Там же. С. 181.

товаров, уровень первоначально устанавливаемых цен, а также выбор стратегии торговли конкретным товаром.

Особенностью описания торговых обстоятельств было насыщение их именами, которые встречаются при упоминании о торговых сделках, при изучении спроса и перечислении объемов оставшихся товаров. Это свидетельствует о сильной персонифицированности торговых отношений, при которой купцы хорошо знали как своих партнеров и конкурентов, так и покупателей.

2.2. Организация транспортировки товаров*.

Одной из важнейших задач в торговой деятельности была организация транспортировки товаров, поскольку основой коммерции провинциального купечества был отъезжий торг. Большие расстояния, бездорожье большую часть времени года, мели и пороги в реках, разные климатические условия, малая населенность части территорий, грабежи, необходимость сочетания сухопутных и водных путей – лишь малая часть проблем, которые приходилось преодолевать купцам.

Именно от грамотного решения вопросов, связанных с организацией транспортировки товаров, зависело то, в какое время придет товар и в каком состоянии, а это непосредственно оказывало влияние на успех предстоящего торга.

Проблеме путей сообщения в Российской империи до появления железной дороги посвящена достаточно обширная историография: изучены многочисленные направления товаропотоков с подробным описанием недостатков и преимуществ выбранного пути, различные варианты перевозки

* При подготовке данного параграфа диссертации использовались следующие публикации автора: 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; Ф.Я. Коновалов, М.В. Мальцева. Семейное партнерство в торговой деятельности...

товаров, а также вопросы законодательного регулирования сферы извоза¹⁹⁰. В настоящем исследовании внимание сконцентрировано на выделении организационных вопросов, которые требовалось решить купцам для обеспечения транспортировки товаров.

Прежде всего, необходимо было нанять судовиков или ямщиков, в зависимости от способа перевозки товара – по воде или по суше. Н.Б. Голикова, анализируя наемный труд в городах Поволжья в первой четверти XVIII века, замечала, что извозчики, как правило, нанимались «целыми партиями по 20–30 и более подвод, ручаясь друг за друга круговой порукой. Главным обязательством извозчиков, заносившимся, во все порядные грамоты, было обязательство доставить груз до места в целости и сохранности»¹⁹¹.

Для иллюстрации найма извозчиков можно привести крепостную запись Великоустюгского магистрата от января 1818-го года: «мы, нижеподписавшиеся великоустюгской округи крестьяне правления Синегодскаго – Петр Краев и котовальского – Василей Бо[р]шевников и Петр Усачев общее с товарищи своими, дали сей контракт великоустюгскому купцу Николаю Плескуньину в том, что приняли мы, Краев с товарищи, от вас, Плескуньина, на дватцати девяти возах разных российских и немецких товаров 630 пуд. А у кого сколько и что имен[н]о положено на возах по весу и по числу мест – о том значится в имеющейся у вас нам накладных фактурах. Доставить оные товары обязуемся мы на собственных наших лошадях и санях

¹⁹⁰ Акользина М.К. Моршанск в системе торгово-транспортной инфраструктуры городов Тамбовской губернии во второй половине XVIII – первой половине XIX в. // Вестник Тамбовского государственного университета. 2012. Вып. 1 (105). С. 201–205; Бойко В.П. Томское купечество в конце XVIII – XIX вв. Из истории формирования сибирской буржуазии. Томск, 1996; Истомина Э.Г. Водные пути России во второй половине XVIII – начале XIX века. М., 1982; Марасинова Л.М. Пути и средства сообщения // Очерки русской культуры XVIII века. Часть 1. М., 1985. С. 257–284; Огороков А.В. Ока и Окское судоходство. М., 2017; Ульянова Г.Н. Хлебная торговля в Москве в первой половине XIX века: доставка зерна, муки и круп по водным путям // Исторический курьер. 2022. № 3 (23). С. 11–23; Шахеров В.П. Торговля в городах Иркутской губернии в конце XVIII – первой половине XIX в. // Гуманитарные науки в Сибири. 2003. № 2. С. 7–12.

¹⁹¹ Голикова Н.Б. Наемный труд в городах Поволжья в первой четверти XVIII века. М., 1965. С. 86–87.

и за нашим ямшичьим караулом из города Устюга до города Ирбити. А ежели что будет потеряно, разбито, изломано или из места выкрадено, то должны мы все вообще платить по предъявленным от вас ценам, чего оная трата стоить будет, не доводя до присутственных мест и не утруждая оных. Срок, считая от сего числа, дватцать пять суток. А естли во оной срок не доставим, то волен он, Плескуньин, выщитать за каждые просрочьные сутки по 25 копеек с каждого пуда. За все вышеписанное и за благополучную доставку до Ирбити рядили мы получить по два рубли по шестидесяти по пяти копеек. В число оной и получили при подписании сего контракта тысячу рублей. А оставшиися по благополучной доставке и отдаче товаров в городе Ирбите. В чем в силу сего договора друг по друге поруками обязуемся и под сим подписуемся. А что на выноске писано от города Устюга до города Ирбити тому верить»¹⁹².

Однако, как замечает Н.А. Кореева на примере анализа судебных дел по поводу затопления судна, «законодательство, предусматривавшее материальную ответственность перевозчиков, не могло решить проблему, из каких средств им возмещать ценность груза, многократно превышавшую по стоимости их собственное имущество и заработки»¹⁹³. Купцы, в итоге, зачастую не получали никакого возмещения понесенных убытков.

Эпистолярное наследие Ларионовых содержит яркий пример поиска извозчиков – Петр Федорович в письме от 23 февраля 1823 г. подробно рассказывал Ивану Петровичу о своих попытках порядить ямщика: «послать okazji отыскать не могу, не увезет ли Орешников? Я просил Ивана Многогрешного. Также я слышал от Матвея Воротникова сего дни, [что] приехал Ветовцев [и] сдает кладь в Березовке – ежели эдак, то, может, он увезет под собою, а не то буду стараться [отправить] и с другими»¹⁹⁴. Фамилия Многогрешных не раз упоминается в переписке Ларионовых в связи с

¹⁹² ВУЦА. Ф. 145. Д. 78. Л. 4–4 об.

¹⁹³ Кореева Н.А. Купеческое судоходство по Волге и Каме в первой половине XIX века: проблемы доставки и обеспечения сохранности транспортируемых товаров // Исторический курьер. 2023. № 5 (31). С. 209.

¹⁹⁴ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 219.

транспортировкой товаров, что дает право предположить, что купцы стремились нанимать одних и тех же извозчиков, которые уже были проверены в деле и к которым появилось доверие.

Нередко с наймом извозчиков возникали проблемы. Так, например, братья Пашенские пытались отправить товар П.Ф. Ларионову в течение четырех месяцев: сначала они не могли порядить ямщиков («остается за тем, что отсюда возчиков нет, с которыми бы можно было отправить»¹⁹⁵), а потом наступила осенняя распутица, и купцы были вынуждены ждать соответствующих погодных условий («у нас и по сие время снегу нет и, точно как летом, голая земля, а, сверх того, и ямщиков никаких здесь еще нет и сыскать их нет возможности»¹⁹⁶, «успехи наши невидны последовали, прошу нас извинить, по причине той, что нынешняя осень здесь была неспособна, дожевата, и долго снегов не выпадало»¹⁹⁷). Этот пример в переписке Ларионовых не исключение, проблемы с поиском возничих упоминались достаточно часто, причем длительное ожидание воспринималось как обычное дело: так, в письме от 15 февраля 1824 г. П.Ф. Ларионов писал сыну, что «ямщиков теперь совсем не предвидится, а разве из-под первых товаров китайских обратятся в Иркутск»¹⁹⁸.

Следует отметить, что перевозчики так же предъявляли определенные требования к подрядам и не соглашались на все предложения. Так, в одном из писем О.Я. Кункин сетовал: «если бы были наши кашинские извозчики, то бы я вам купил – на одну пару извозчика не сыщешь»¹⁹⁹.

В поиске и найме извозчиков вновь особое значение приобретали способности купцов устанавливать межличностные отношения. Например, О.Я. Кункин в письме от 24 марта 1806 г. советовал своему сыну не скупиться на приобретение расположения работников к себе: «если нагрузивши, станут

¹⁹⁵ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 154.

¹⁹⁶ Там же. С. 155.

¹⁹⁷ Там же. С. 156.

¹⁹⁸ Там же. С. 222.

¹⁹⁹ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 29.

работники просить на вино то дай... а рошивщиков попотчивай. Так же и водоливов. У тебя есть вино. А более зделай оговорку, что самово хозяина нету, и вас удовлетвует в Рыбинске»²⁰⁰.

В плане умения договариваться показательно письмо приказчика Булдаковых Андрея Дудникова, следующего с товарами из Иркутска в Кяхту в ноябре 1794 года, в котором он описывает пережитые им во время дороги затруднения. Оно настолько подробно и ярко, что лучше привести его без сокращений, упуская только традиционные начало и конец письма: «Сим честь имею донестъ: из Манастыршины ехали мы ровно пять дней, потому что и проследия санного не было. Из Кибилтей я отправился наперед для наиму ямщиков. Приехал 21-е число. К господину майору с билетом сходил. И того дня порядил ямщиков по рублю с пуда до Ключевского караула, а далее не берутса. Кладь наша пришла 22-е число в вечеру, и положились с 24-го отвалить. Накануне отправки ямщики пошли позволения просить у господина майора, потому что и ямщиков по погранишным караулам не пропускают без билета. То майор на них прогневался так, что подрятчика моего посадил в колоду: для чево без позволения ево порядился? А он в таком смысле, быть то бы нам волных ямщиков не найти. И хотелось ему по три рубли взять с пуда до Санаги и отпустить казаков, и у меня просил по 6 руб. до Кяхты. В том огорчении не дал ямщикам билета и нас остановил. И я ево благородия просил о позволении выехать из острогу. Он сказал, что я вас не держу, билет ваш прописал, а здешних убывателей отпустить не смею в чюжую границу, ибо мое заведывание до первого станка до Ургудей – до тово места позволяю. И как мне досадно ето было, не знаю, что делать, и кое как позволения упросили. И теперь непременно завтра по утру о[т]правимся. Еще ямщиков насилу уговорили: более пяти пуд не кладут на лошасть, а у нас в двух тюках пудов семь и более»²⁰¹.

²⁰⁰ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 30.

²⁰¹ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 260.

Из приведенного письма видно, что в процессе транспортировки товаров весь необходимый путь был поделен на определенные отрезки, длина которых зависела от ландшафтных, природно-климатических, а также от территориально-административных особенностей маршрута. В письме Андрея Дудникова речь идет о нескольких этапах дороги из Иркутска в Кяхту, традиционно пролегающей через «Введенскую слободу, Култук, Торское зимовье, Тункинский острог, Ургудейский караул, Ключевский, Шараазардинский, Мондокульский, Цакирский, Хамнеский и Цеженский редуты»²⁰².

Кроме того, длина этапа зависела и от расстояния, которое соглашались проделать извозчики. Ведь они должны были знать все мельчайшие особенности местности – подъемы, склоны, повороты, непроходимые места, чтобы своевременно и в сохранности довести груз. Не случайно И.П. Ларионов при найме обращал внимание на навыки извозчика: «только ямщику быть опытному, снега дорогой малы в $\frac{1}{4}$, а местами и 2 верха»²⁰³. Кроме того, купцам были важны не только профессиональные качества подрядчиков, но и личностные. Например, В.Я. Терликов наставлял своего приказчика О.Я. Кункина, чтобы он нанимал «судовчиков людей дабраго состояния. Общих спрашивать посторонних людей, какова они поведения»²⁰⁴.

Если груз никто не сопровождал, то в таких случаях купцы обозначали, кому следует передать товар в пункте назначения. Так, например, А.Ф. Пашенский, собираясь направить посылку в Томск (промежуточный пункт до конечного пункта в Красноярске) уточнял в августе 1824 г. у П.Ф. Ларионова: «там кому оной передать, прошу меня известить»²⁰⁵.

По наблюдениям В.П. Шахерова, в конце XVIII века увеличилось количество сухопутных перевозок по сравнению с судоперевозками (товары можно было доставить из Иркутска прямо в Томск). Первые были

²⁰² Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 259.

²⁰³ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 184.

²⁰⁴ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 41.

²⁰⁵ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 152.

безопасными и давали значительный выигрыш во времени. Однако существенным недостатком была их высокая стоимость, по сравнению с транспортировкой товаров на судах²⁰⁶.

В этой связи купцам в процессе организации транспортировки товаров необходимо было принимать решение о способе перевозки, учитывая такие параметры, как стоимость и время доставки. Так, Николай Плескуньин делится своими рассуждениями о ходе доставки товаров из Иркутска в Нижний Новгород с М.М. Булдаковым в письме от 2 июля 1799 г.: «товариши мои, которые ехали со мною, никто на судне плыть не согласился, да и прочие из Иркутска едущие на переменных, никто на судне плыть не положился, потому что очень поздно, то я также *от протчих отстать не осмелился*, а едем сего числа горами в Казань на переменных, хоть и дорого выидет до Макарье на повоску, да что ж делать, я *поопасился пропустить время: надобно и не опоздать*»²⁰⁷. Таким образом, Плескуньин выбрал более дорогой, сухопутный путь, проходящий через города: Иркутск – Пермь – Казань – Нижний Новгород, при этом сократив время, проведенное в пути. Из приведенного примера видно, что в решении вопроса о способах доставки товаров купцы прежде всего ориентировались на своих конкурентов. Упущение выгоды по причине позднего привоза товара к ярмарке могло значительно превысить издержки на более дорогой вид транспортировки.

Интересно, что некоторые договоры с извозчиками содержат пункт о необходимости держаться совместно с другими поряженными извозчиками: «в случае от протчих со товарищем в пути отстанем, то властны вы вычесть у нас за каждые сутки по пятнатцати копеек за каждой пуд»²⁰⁸.

В процессе организации подряда особенное внимание уделялось сроку доставки товаров. Так, Ларионовы, сообщая друг другу об отправленных товарах, обязательно указывали срок, о котором они договорились с

²⁰⁶ Шахеров В.П. Торговля в городах Иркутской губернии в конце XVIII – первой половине XIX в. // Гуманитарные науки в Сибири. 2003. № 2. С. 11.

²⁰⁷ Эпистолярное наследие... С. 165.

²⁰⁸ ВУЦА. Ф. 145. Д.78. Л. 13.

извозчиком. Например, Иван Петрович в письме от 9 марта 1821 г. писал своему отцу: «срок назначен ямщику 13 суток, считать с 4-го числа»²⁰⁹.

Еще одной задачей, которую должны были решать купцы, была качественная упаковка товара, ведь от нее зависела его сохранность. Так, В.Я. Терликов скрупулезно инструктировал своего приказчика о том, как необходимо упаковать купленные вина при отправке их из Санкт-Петербурга в Кашин в июне 1811 года: «вели обшить в рогожи твердые. И облей водой, и покрой хорошенько. А отбавлять станет из бочек, то не боле отбавь по 2 бу[тылки] из бочки, и бутылки закупори хорошенько»²¹⁰. Причем про необходимость «поливать извощику, когда жарко»²¹¹, купец писал в каждом письме, вплоть до отправки.

Ларионовы тоже немалое внимание уделяли вопросу упаковки груза. Например, Иван Петрович писал своему отцу о том, как следует отправлять муку из Красноярска в Иркутск в январе 1821 года: «в кулях, а наверх крышу набрасывать по 2 рядовки»²¹².

Все вопросы, возникающие при организации перевозки товаров, купцы могли решать самостоятельно или прибегать к услугам приказчиков. Во втором случае все заботы ложились на плечи «отправляющих при возах». Именно они несли полную ответственность за сохранность груза и заключали договор с извозчиками, что видно из примера крепостной записи 1818 г. в «Книге регистрации договоров на исполнение работ по строительству и ремонту церквей, домов, перевозу товаров» Великого Устюга: «мы, нижеподписавшиеся ... дали сей договор отправляющему за возами великоустюгского 2-й гильдии купца Василья Прокопьева сына Басина *великоустюгскому ж мещанину Николаю Петрову сыну Кокшарову (здесь и далее курсив автора – М.М.)* в том, что взял я, Московкин, с товарищами вести из здешняго города Устюга до столичнаго города Москвы ... а ежели от

²⁰⁹ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 206.

²¹⁰ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 25.

²¹¹ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 14.

²¹² Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 192.

небрежения нашего в означенном пути что будет утрачено или потеряно, то за все оно обязуемся по состоящим ценам деньги *заплатить означенному Николаю Кокшарову*»²¹³. Хотя порой и наличие сопровождающего не исключало включение купцов в вопросы организации подряда, что видно на примере письма Андрея Матвеевича Булдакова: «ямщиков договорил до Томска по 1 руб. 25 коп. в короткой срок. За кладью поедет Иван Грязнухин да Григорей Иван Попов чрез Устюг»²¹⁴.

Булдаковы имели по меньшей мере одного приказчика, занимавшегося исключительно организацией перевозок их товаров. Так, в их эпистолярном наследии сохранилось 2 письма за 1799 г. от Николая Григорьевича Плескуньина, написанные им в Томске и Перми на пути следования из Иркутска в Москву через Макарьевскую ярмарку. У него были широкие полномочия, вплоть до права нарушить целостность упаковки, чтобы спасти товар: «Тюк (*с бобрами – М.М.*) один был распечатан, ибо Плескуниным был развязан для сушения от подмочки»²¹⁵.

В купеческой среде была достаточно широко распространена практика отправления товаров с «попутчиками». Так, переписка Булдаковых сохранила сведения о случае, когда петербургский купец первой гильдии Андрей Иванович Северинов участвовал в транспортировке их товаров из Иркутска в Москву: «Г[осподи]н Северинов приехал сюда (в Москву – М.М.) 10-го числа мая, 11-го получил я от него посланные от Андрея Матфеевича соболи (10 сороков – М.М.),»²¹⁶. Разумеется, он не был нанят Булдаковыми с этой целью, а лишь взял кладь к себе в повозку. Такой способ отправки был распространен наравне с официальной ямской службой. Так, Ф. Дубровин писал П.Ф. Ларионову 18 июля 1800 г.: «пошлите при чьих-нибудь возах ко мне в Иркутск»²¹⁷, а 25 ноября 1814 г. М.И. Быков обещал Петру Федоровичу: «ваш

²¹³ ВУЦА. Ф. 145. Оп. 1. Д. 78. Л. 25 об.

²¹⁴ Эпистолярное наследие... С. 95.

²¹⁵ Эпистолярное наследие... С. 138.

²¹⁶ Там же. С. 131.

²¹⁷ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 120.

тук с попутчиками непременно доставлю»²¹⁸. В переписке Терликовых также встречаются подобные просьбы – Михаил Сахаров просил О.Я. Кункина узнать в Кашине «не будет ли какой из Рыбни клади да Колезина»²¹⁹. А порой отправка товара с попутчиками рассматривалась как единственно приемлемый способ доставки, и в случае невозможности его организации, менялся маршрут транспортировки. Так, А.М. Булдаков уведомлял М.М. Булдакова 16 июня 1799 г.: «От 5-го июня послано отсюда (Якутск – М.М.) от Горловского на имя ваше 45 соболей. Кои, я надеюсь, что вы отправите, ежели застанете попутчиков, к Макарью. А ежели не застанете, то, миновав Макарьевску, – в Москву»²²⁰.

Транспортировка товара с помощью «приобщения» также оплачивалась: «при своем обозе отправили, но не дороже к вам будет стоить по 10 ру[б.] пуд»²²¹ – предупреждал А. Пашенской Ларионовых в письме от 5 декабря 1824 г. А А.М. Булдаков в письме от 20 июля 1799 г. уведомлял брата Михаила – «Кладя сей год на етих судах ... по 3 руб. 10 коп.».

Некоторые купцы, ведущие торг в особенно крупных размерах, могли иметь собственные суда для перевозки товаров. Но далеко не всегда у них получалось полностью заполнить судно своим грузом. Поэтому практика приобщения груза со стороны делала вояж выгодным для обеих сторон. Кроме того, отправляющим товары «с возом» это позволяло несколько снизить расходы за счет того, что отпадала необходимость нанимать человека для сопровождения груза.

Как бы купцы не старались предусмотреть все проблемы, в дороге неминуемо подстерегали разного рода беды – от непогоды, которая могла остановить движение и привести к задержке прихода товара, которой так опасались купцы, до нападения разбойников. Например, в письме от 3 апреля 1812 г. И.С. Лычагов сообщил П.Ф. Ларионову, что «6-ть окороков поедены и

²¹⁸ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 139.

²¹⁹ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 38.

²²⁰ Эпистолярное наследие... С. 99.

²²¹ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 156.

испорчены дорогою собаками»²²², а Федор Мургин 3 июля 1800 г. писал М.М. Булдакову: «из ыдуших у мурманского берега 4 карабля л[ь]дом ростерло»²²³.

Таким образом, организация транспортировки товаров предполагала проведение большого объема подготовительной работы с целью обеспечения своевременной и надежной доставки груза к месту очередного торга. Особое значение в этом вопросе приобретало умение купца выстраивать взаимоотношения с разными людьми – извозчиками, наемными работниками, торгующими купцами и даже чиновниками.

2.3. Организация хранения товаров.

Еще одним важнейшим аспектом в организации торговой деятельности была организация хранения товаров во время торга и в случае их остатка – после.

Как правило, купцы вели торг в лавках или балаганах, арендуемых или построенных за свой счет. По наблюдениям Н.В. Козловой и В.Р. Тарловской, «большая часть лавок на ярмарках сосредоточивалась в гостиных дворах, размеры которых зависели от величины торгового оборота ярмарки»²²⁴. Помимо специализированных строений, торговля могла также вестись с возов: «возы ставились плотными рядами; перед возом на шестах укреплялась рогожа, здесь и размещалась «лавка». Под самым возом – кладовая и жилье хозяина, верхняя же часть воза служила вместо яслей для лошади»²²⁵.

Эпистолярное наследие купцов фиксирует еще один вариант хранения товаров – суда, на которых они были привезены. Так, О.Я. Кункин спрашивает разрешения у В.Я. Терликова изменить место размещения товара, доставленного в Санкт-Петербург: «не позволите ли из барки выгрузить в лавку Жданова или Ивану Яковличу в лабос. ... Я до вашева писма буду жить

²²² Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 136.

²²³ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 264.

²²⁴ Козлова Н.В., Тарловская В.Р. Указ. соч. С. 221.

²²⁵ Там же. С. 222.

на барке»²²⁶. А Я.Ф. Мургин в письме от 5 июля 1812 года объясняет М.М. Булдакову причину недостачи товара в весе, который хранился на барке в Архангельском порту: «На прошетщей неделе я отдал: всего явилось 991 пуд. 20 фун. Против ирбитского приему явилось провесу 8 пуд. 20 фун. И не знаю, почему так случилось, разве что долго лежали лагуны на мосту, то оные чрезвычайно высохли. И дни были тогда очень жарки, так что и сало из лагунов текло. Причиною тому господин Попов, что приказал из барки выкатить рано, а долго не при[ни]мал»²²⁷.

Хранение товара на барках также оплачивалось, о чем пишет О.Я. Кункин Василию Яковлевичу: «ныне стоять на барке будет щет составлен не маленькой: один кореной – по 5 ру[б.] 50 ко[п.] в неделю, а с харчами кореной будет стоить не менее 40 ру[б.] в месяц»²²⁸. Кроме того, купцы сильно рисковали, выбирая такой способ хранения. Об одном из подобных трагичных случаев писал Ф.Л. Мургин в письме от 3 июля 1800 года: «Там (в Архангельском порту – М.М.) был сильный штурм со 2-го на 3-е чи[сло] июня, и стоящих под городом вятских часть и вологодских до 30 барок разбило и потопило, тако ж много плотов и других судов, при чем безвозвратного товару учинило убытку. При сем прилагаю роспись. А наши устюжские барки тогда еще были в путе, тем Бог их и спас»²²⁹.

В случае, когда товары оставались нераспроданными, купцы принимали различные решения об их дальнейшей судьбе. Например, они могли сразу заключить договор с извозчиками на доставку к месту торговли и обратно, о чем свидетельствует рядная запись великоустюгского купца 2-й гильдии Г.Л. Захарова: «порядились мы (крестьяне – М.М.) доставить из города Устюга Великого в город Казань семнатцать бочек сахару... и обратно из Казани, что

²²⁶ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 29.

²²⁷ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 291.

²²⁸ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 29.

²²⁹ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 264.

будет вашими (Г.Л. Захарова – М.М.) поверенными в Казане наложено на возы, какие товары будут, имеем доставить в целости в Устюг Великий»²³⁰.

А в случае, описанном в письме от 5 июля 1799 г., А.М. Булдаков, похоже, отдал своему приказчику товары для продажи на комиссию: «с остатками, хоша и оставляю Горловского здесь в зимовку под именем своим, но решилса все товары отдать ему в год на ево отчет, и ценами положились, так пусь он ползуетца. И боле будет старатца собственно для себя, товаров на 10000 руб. будет, но уже для меня заботы мене»²³¹.

Как видно, купцы стремились избежать необходимости оставлять товар до следующих торгов, поскольку, во-первых, это приводило к выводу части капитала из оборота, в связи с оставшимся нераспроданным товаром. Во-вторых, в результате хранения товар мог быть подпорчен, о чем, например, предупреждает приказчика В.Я. Терликов: «о крупе старайся, как можно, при себе продать, чтобы мышам не были стравлено»²³².

Разумеется, порой возникали ситуации, когда оставить товар до следующих торгов не было проблемой. Так, например, И.П. Ларионов спокойно сообщал отцу: «Хотя у нас и пролетует, но все с пользой может продаться осенью, или [можно] отправить в Иркутск»²³³. В таких случаях важна была тщательность подготовки товара к хранению, чтобы сохранить его в максимально возможном качестве. Эта скрупулезность видна, например, в наставлениях Василия Яковлевича Терликова своему приказчику О.Я. Кункину: «Также и о вине французском, котораго у вас по половине оксовты, стараго французскаго и вендеграфу, которое оба сорта, прошу вас розлить в бутылки. И бутылки, вымывши почище, оборотить их горлами выспод на два дни, чтоб вода из них вся стекла. Насухо потом разлить из бочки все. И покласти в теплом погребе в песок, чтоб где не могло замерзнуть лежми»²³⁴.

²³⁰ ВУЦА. Ф. 361. Оп. 1. Д. 104. Л. 10.

²³¹ Эпистолярное наследие... С. 102–103.

²³² ТГОМ-КАШ КП 5651 / 22.

²³³ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 233.

²³⁴ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 15.

Несмотря на все предосторожности, сохранить качество товара удавалось не всегда. Это побуждало купцов заниматься мошенничеством в стремлениях не упустить выгоду. Н.В. Козлова и В.Р. Тарловская, характеризуя социокультурный облик купечества, на ряду с положительными чертами отмечают наличие у купцов склонности к обману, скупости и корыстолюбию, что заставляло власть вмешиваться в процесс торговли. Так, «в 1732 г. канцелярия конфискации Сената потребовала сжечь оставшиеся с прошлого года в Московском гостином дворе негодные товары, чтобы купцы их «не стали с добрыми мешать и продавать, и людям бы оттого вреда не учинилось»»²³⁵.

Г.Н. Ульянова в работе, посвященной мясной торговле в первой половине XIX века, также устанавливает попытки государства поставить качество продаваемой продукции под контроль. Власть еще в начале XVIII века сформулировала строгие санитарные правила, требующие от торговцев продажи только свежего мяса, и чтобы «никакого нездорового съестного харчу и мертвечины не продавали». За их нарушение предусматривались строгие наказания: от выплаты штрафов до заключения в тюрьме, вырезания ноздрей и лишения навсегда права торговать съестными припасами. Далее эти нормы переходили в новые своды законов, что свидетельствует о сохранении необходимости регулировать эту сторону торговой деятельности купцов²³⁶. Несмотря на строгость законодательства, купцы все равно прибегали к всевозможным ухищрениям, чтобы придать привлекательный вид своему товару. Так, в одном из писем В.Я. Терликов давал О.Я. Кункину подробнейшую инструкцию манипуляций, которые необходимо было совершить в отношении забродившего вина: «Выкатите во оной же бочке на морос, чтоб бочка была неполная четыре ведра и заморозить крепче. Потом положить на ведро воды 30, клея рыбьева. И сварить ево хорошенко, чтоб весь

²³⁵ Козлова Н.В., Тарловская В.Р. Указ. соч. С. 255.

²³⁶ Ульянова Г.Н. Торговля мясом в Москве в первой половине XIX века: доставка, продажа, цены // Города и люди старой России. К юбилею профессора Н.В. Козловой. Сборник научных статей. М., 2023. С. 176–177.

клей разварился. Потом в мерзлое вино клей горячей и вылить на дворе, и размешать палкой хорошенко. Когда клей будешь варить, не упусти его как с огня снимать. Клей хорошенко сваря, нисколко ни студи. Поскорее прямо клей в мерзлое вино в бочку. И как выше сказано – хорошенко мешай. Потом бочку вкати в погреб. И когда она растает, то должно помешать. И как устает – можно и продавать. А иначи никакого способа нет сделать чистым. И об оном не уведомляй в Кашине. А ежели вино чисто будет, напиши толко – вино чисто»²³⁷.

А иркутский купец Н.П. Мыльников, у которого служил П.Ф. Ларионов, советовал другому своему приказчику перетопить старое масло с новым. Но этот пример показателен иной реакцией купца на побуждение к мошенничеству со стороны хозяина – Петр Федорович в письме к Мыльникову от 22 августа 1789 г. деликатно замечает: «я, усмотря, [что] старое масло – почти оно на масло совсем не походит, а точный жир, то я в таком случае с новым маслом ему мешать не советова, ибо и доброе с ним испортится, а перетопили его»²³⁸.

К разного рода ухищрениям прибегали как отечественные торговцы, так и иностранные. Американский историк Э. Монахан в своей монографии о сибирском купечестве приводит историю, написанную В.Н. Татищевым в сноске к законодательному акту о торговом мошенничестве: «Гость Филатьев отправил прикащика в Китай, дав довольно товаров потребных; оной, зная коварство и обманы китайцов, договорился с таким же плутом, чтоб ему китаец сделал китайку как можно дешевле. Оной, поделав колодки из дерева, и каждую обернув двумя концами хорошей китайки, за треть цены против настоящей ему отдал. Как прикащик в Москву прибыл, и Филатьеву товары объявил, то он, разрезав китайку, неколико тюков, нашел, что очень хороша, и ценою не великой прибыли; и как он украинским купцам продал, оные, взяв

²³⁷ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 39.

²³⁸ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 109.

несколько тюков, узнали сей обман, чрез что Филатьев, более пятидесяти тысяч рублей убытка получя, разорился»²³⁹.

Таким образом, обеспечение хранения товаров во время и после торга было немаловажной задачей, от корректности решения которой зависела сохранность товара в надлежащем качестве для будущей торговли. Осуществить это было достаточно сложно, причем зачастую исход зависел не от правильности действий купца. В связи с чем, в этом вопросе у купцов порой проявлялась нечистоплотность, вызванная стремлением продать товар ненадлежащего качества, чтобы не нести убытки.

2.4. Профессиональные знания, умения и навыки провинциального купечества*.

Важным представляется рассмотрение вопроса об организации торговой деятельности провинциального купечества с точки зрения применяемых в их практической деятельности профессиональных знаний и умений. Изучение социокультурного облика купечества началось еще в XIX в. и было продолжено в историографии постсоветского периода. Благодаря многочисленным исследованиям, выяснены личностные и профессиональные черты идеального, «совершенного» купца, каким он предстал в литературе XVIII в. Среди них выделяют такие, как трудолюбие, предприимчивость, опытность, коммуникабельность и честность. Ключевым условием достижения значительных результатов в торговой деятельности считалось владение искусством коммерции²⁴⁰. Оно включало в себя знание товаров,

²³⁹ Монахан Э. Указ. соч. С. 360.

* При подготовке данного параграфа диссертации использовались следующие публикации автора: Гузакова М.В. «Торговые обстоятельства» в переписке...; Мальцева М.В. Профессиональные знания и умения «совершенного купца»...

²⁴⁰ Кизеветтер А.А. Школьные вопросы нашего времени в документах прошлого века // Образование. СПб., 1899. № 2. С. 98–119; Ушаков А.С. Наше купечество и торговля с серьезной и карикатурной стороны. Вып. 1 М., 1865; Козлова Н.В. Российский абсолютизм...; Ее же. Некоторые черты личностного образца купца XVIII в. (К вопросу о менталитете российского купечества) // Менталитет и культура предпринимательских кругов России XVIII – XIX вв. М. 1996; Ее же. Организация коммерческого образования в России в XVIII в. // Исторические записки. Т. 117. М., 1989. С. 288–314 и др.

форм торговли, денежного счета, умение вести двойную бухгалтерию, корреспонденцию и многое другое. Причем, как заметила А.Л. Кузеванова, «совершенному купцу» предписывалось соблюдать принцип стремления к новым знаниям²⁴¹. В качестве источников знаний о коммерции назывались собственный опыт, «прилежное размышление и зрелое или благоразумное умозрение, когда купец при своих торговых делах и проскакивающих случаях»²⁴², обращение в услугах у других купцов, путешествия за границу и чтение ведомостей.

Таков был идеальный образ «совершенного купца». Однако важно понять, какими же знаниями и умениями обладали реальные купцы, и как использовали их на практике?

Торговая деятельность купца всегда была сопряжена со взаимодействием с людьми. Купцу следовало уметь заводить знакомства и поддерживать хорошие отношения с разными людьми («надлежит к себе людей привлекать, а не так, чтоб боялись и не хотели дела иметь ... сие очюнь для комерческаго человека неполезно»²⁴³). Как это было показано в предыдущих параграфах, прочные связи в торгово-предпринимательской среде играли важную роль на всех этапах торговой деятельности – от исследования конъюнктуры рынка до продажи товара. Важно было уметь грамотно подбирать кадры, поскольку чаще всего купец не мог обойтись без вовлечения в свое дело других лиц – либо партнеров, либо наемных работников (приказчиков, лавочных сидельцев, перевозчиков и т.п.). Это предполагало умение определять, на что способен человек с учетом его знаний, опыта и личностных качеств, среди которых

²⁴¹ Кузеванова А.Л. «Совершенный купец» в России XVIII – XIX вв.: ценностные принципы и их реализация в деловой практике (социологический анализ) // Перспективы науки. 2010. № 12 (14). С. 60.

²⁴² Начертание полной купеческой системы, купно с начальными основаниями торговой науки, и с приобщением краткой истории о торговле, водою и сухим путем отправляющейся, из которой можно притом усмотреть настоящее состояние Европейской торговли, производящейся и в другия части света, к услугам прилежащих к торговле, сочиненное Карлом Гинтером Людовицием, и в пользу российского купечества переведенное надворным советником Федором Сапожниковым. Ч. 1. М., 1789. С. 32

²⁴³ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 93.

самой главной чертой была порядочность. Далее проверялась способность купца налаживать организацию совместной деятельности, от эффективности которой порой зависела судьба всего купеческого капитала.

Отъезжий торг предполагал постоянные перемещения по различным городам, что требовало от купца знаний путей сообщения и их специфики. Более того, они должны были разбираться в природно-климатических особенностях региона, а именно, понимать, когда в нем встает река или начинается бездорожье. Немаловажной характеристикой, о которой купцы должны были иметь представление, была безопасность дороги. Знание этих тонкостей обеспечивало купцу транспортировку товаров в хорошем качестве и отсутствие непредусмотренных промедлений, которые могли бы сорвать выгодные сделки.

Торговля не могла успешно осуществляться без предварительного тщательного анализа конъюнктуры рынка, целью которого являлось осуществление наиболее выгодной покупки/продажи товаров. Для этого было необходимо предвидеть колебания цен, которые зависели от множества факторов (величины спроса и предложения, времени года, политической обстановки как внутри страны, так и за рубежом и другие), которые нужно было учесть и сделать своевременные выводы. Ошибки могли стоить всего состояния купца, которое чаще всего находилось в обороте в полном объеме. Это требовало от купца умения организовать работу с данными, а именно: своевременно получить/отправить их, оценить достоверность и актуальность, проанализировать и сделать возможные выводы и составить на их основе верный прогноз.

Категория торговых обстоятельств и верность их интерпретации зависели от опытности и широты кругозора купца. Так, переписка В.Я. Терликова с О.Я. Кункиным содержит ориентацию купцов исключительно на размер спроса и предложения. В июне 1811 г. Терликов просил своего приказчика – «в бирже о приходе кораблей с товаром выправса: сколько их нынешней весной пришло,

чего»²⁴⁴. Но чаще всего они делали выводы на основе фактической стоимости товаров: «опасайся покупать сахар и чай, на которой чрезвычайно велики убавки зделались – пишет В.Я. Терликов – Сахар был 62, зделался 50 ру[б.] лутчей чрес одну почту, и неизвестно чем кончится»²⁴⁵.

Эпистолярное наследие Булдаковых показывает, что великоустюгские купцы учитывали влияние сразу нескольких факторов, чтобы составить адекватную оценку торговой ситуации. Так, Федор Мургин при анализе выгоды продажи зерновых в марте 1799 г. берет в расчет политические обстоятельства, ценовые колебания и объем остатка товара с прошедших торгов: «на пшеницу недавно позволения вышло [*1 слово неразборчиво*] рекою отпуске, то начали ее покупать по 8 руб. и 8 1/2 руб., а прежде сего не хотели за неё дать и 7 руб. Но ее в Архангельске прошлогодней лежит до 13000 чет[вертей]»²⁴⁶.

Более того, они стремились увидеть и предугадать воздействие таких сложных для анализа факторов, как влияние внешнеполитических событий. Например, правитель московской конторы РАК, московский купец И.В. Прокофьев в письме от 22 февраля 1812 года пишет М.М. Булдакову свои рассуждения по поводу возможной войны России с Францией и влияния этого факта на внешнюю торговлю: «Сверх того здесь носятся слухи, что с Франциею неминуемо последует разрыв мира, а как в сем случае должно полагать, что с Англиею последует дружество, то я прошу вас покорно уведомить меня, справедливы ли сии слухи. Потому что ежели они справедливы, то должно принять касательно продажей товаров другие виды»²⁴⁷.

В этом плане также показательны наблюдения и рассуждения по поводу изменения цен на сахар, происходившие в связи с событиями Великой Французской революции. 21 марта 1799 г. вышел императорский указ,

²⁴⁴ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 12.

²⁴⁵ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 16.

²⁴⁶ Эпистолярное наследие... С. 109.

²⁴⁷ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 167.

согласно которому все торговые и иные суда, принадлежавшие «гамбургским жителям», подлежали аресту в российских портах, в связи с тем, что Гамбург отказался поддержать коалиционную блокаду Франции.

В этой ситуации купцы предполагали, что цены на сахар из-за небольшого его количества поднимутся. Так, в письме от 16 апреля 1799 года Петр Матвеевич пишет: «а здесь (в Великом Устюге – М.М.) замечают, чтоб до 50 руб. не доехал выписной»²⁴⁸, а от 11 июня – «сахар сей год новый будет стоить к портам слишком 40 руб. опришно пошлины»²⁴⁹. Прогноз купцов оказался верным, в начале лета цены в центральной части России на самом деле доходили почти до 40 рублей. Так, в июле на Макарьевской ярмарке «сахар сначала был 38 руб., а после – 35 руб. и до 34 руб. дошел»²⁵⁰. Указ об «арестовании находящихся в Российских портах торговых судов, принадлежащих Гамбургским жителям» был отменен 5 октября 1799 года, что привело к постепенному снижению цен. Петр писал к Михаилу в письме от 1 октября: «в Архангельске хоша и купили в годовом сроке 36 руб., но теперь меньше, думать должно, отдадут. Датские корабли бутто б позволены впустить, но еще неизвестно на каких кондициях. Бекерские уже и фабришной сахар в годовой срок продают, то замечательно, что за морем цены спали гораздо»²⁵¹. В результате Петр приобрел 150 пудов сахара за 33–36 рублей, но уже 29 октября он написал Михаилу, что просчитался: «в Петербурге вдруг цена на оной пала так, что чрезвычайно; уже с севодняшней почтой я писма имел, что 20 руб. пуд была продажа, а в Москве 24 руб., и я попался в лабиринт»²⁵². Важно заметить, что купцы верно определили тенденции ценовых изменений, но предугадать столь сильное падение цен вряд ли было возможно. Видимо, оно было вызвано совокупностью факторов – значительным ростом предложения сахара, в связи с отменой Указа, и

²⁴⁸ Эпистолярное наследие... С. 71.

²⁴⁹ Там же. С. 77.

²⁵⁰ Там же. С. 79.

²⁵¹ Там же. С. 83.

²⁵² Там же. С. 85.

массовыми банкротствами европейских контор («[весной] в Голландии и в других торговых городах, а особливо в Ганбурге, оказалось падших до 100 кантор, и еще почти каждая почта приносит из разных мест подобныя о сем уведомления. Посему питербургские и московские банкиры от платежей за иностранные канторы до воспоследования порядков отказались»²⁵³ – пишет Федор Мургин М.М. Булдакову 30 ноября 1799 года).

Однако внимательное отношение ко всем слухам, касающимся международной обстановки, которая так или иначе могла сказаться на торговле, могло приводить и к таким курьезам, который произошел в 1794 году. Лев Григорьевич Захаров, заключив договор с М.М. Булдаковым о покупке пушнины в Сибири, просил «иметь осторожность» в ее закупке, так как «на сих днях получено здесь из Архангельска неприятное известие, что турецкий султан римско императорскому двору объявил войну. И ежели сие так точно последует, то непременно надо думать, что и российской двор в войну вмешаютса. В следствие чего и товары пушные в ценах зделают перемену. ... Я писал Грязнухину (Василию – приказчику Л.Г. Захарова в Москве – М.М.), чтоб он вас о сей материи уведомлял, а из Москвы еще о сем не уведомляют»²⁵⁴. По всей вероятности, речь идет об австро-турецкой войне (1788–1791 гг.), начавшейся в связи с развернувшейся русско-турецкой войной (1787–1791 гг.). Этот пример ярко демонстрирует, что купцы были сильно подвержены влиянию слухов, которые далеко не всегда оправдывались. С другой стороны, видно, что одновременно с этим купцы сравнивают слухи с доступной информацией из других источников.

Для более глубокого погружения в тему политики, великоустюгские купцы выписывали специальные журналы, что видно из сообщения Ф.Е. Шергина: «в другой (*посылке* – М.М.) – политической журнал 798 года»²⁵⁵. Об этом же говорит и большой отдел периодики в сохранившейся до

²⁵³ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 262.

²⁵⁴ Там же. С. 250.

²⁵⁵ Эпистолярное наследие... С. 142.

наших дней библиотеке М.М. Булдакова, в котором имеются почти полные комплекты таких популярных журналов, как “Вестник Европы”, “Русский вестник”, “Сын Отечества”²⁵⁶. П.Ф. Ларионов также выписывал «Московские ведомости», начиная с 1812 г.²⁵⁷. Такой интерес к изучению журналов свидетельствует о стремлении купцов повышать свой культурный уровень, постоянно расширять свой кругозор.

Кроме того, купцы черпали информацию из писем, которые приходили из Москвы или Санкт-Петербурга, где люди были осведомлены лучше, нежели в провинциальных городах. Так, П.М. Булдаков не сомневается, что брат Михаил владеет актуальной информацией о политической обстановке: «я с прошедшей почтой из Москвы писем не имел, а сегодняшняя еще не быва[ла]. О политических обстоятельствах я уповаю, что вы сведения всегда имеете»²⁵⁸.

При необходимости М.М. Булдаков консультировался у компетентных людей, что еще раз подтверждает значение, которое купцы отводили достоверному знанию о политической обстановке, и особенно пониманию того, как она может отразиться на торговой ситуации. Из письма известного архангелогородского купца, просветителя А.И. Фомина от 19 октября 1799 г. становится понятно, что Михаил Матвеевич обращается к нему с просьбой разъяснить современную экономическую ситуацию: «Страшныя потрясения открывшагося недавно в торговых европейских городах банкротства²⁵⁹, приводят в трепет и коренныя дома, а ожидаемая в торговли перемена привлекает наше внимание на обстоятелства недоразумительныя. Извините меня, что не могу в краткости изяснить отличия нашей торговли с заморьем связанной»²⁶⁰. Также А. Фомин дает ответ на интересующий Михаила

²⁵⁶ Чебыкина Г.Н. Библиотека М.М. Булдакова // Великий Устюг и наш край. 1990. № 128. С. 3.

²⁵⁷ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 39.

²⁵⁸ Эпистолярное наследие... С. 72.

²⁵⁹ Речь идет о банкротствах европейских контор, произошедших в связи с ограничительными мерами, введенными в рамках блокады революционной Франции.

²⁶⁰ Эпистолярное наследие... С. 156.

Матвеевича вопрос о торговле в Кяхте: «Из Устюга ко мне дошли чаятельно ваши же известия, уведомляющая, что китайской государь запретил торг своим с европейцами на реке Болка Тигрис. И так естли ето правда, одна их торговля остаетца в границах или государства с нашею Кяхтой и еще мореходная, внешняя, в Бенгалы, Мадрас, Сиам, на острова Формозу, Филиппинския, Японию и проч. ... Между тем ваши торги на Кяхте обещают, может быть ненадолго, добрый успех и громады ваших промыслов, свобода магазины вашей компании, попавшей на струю, озолотить ее хотящую»²⁶¹. Заинтересованность Михаила Матвеевича в компетентном анализе политической и экономической обстановки в мире свидетельствует об его стремлении уметь разбираться в закономерностях торгового дела.

Не будет преувеличением сказать, что купцы на основании анализа всей совокупности сведений о конъюнктуре выбирали стратегию торговли конкретным товаром: «я компанейские чаи – аргументирует И.В. Прокофьев свои планы Михаилу Матвеевичу Булдакову – намерен не продавать дотоле, пока не получу из Кяхты Макарьевских ведомостей. Причина сему та, что г[осподи]н Кяхтинской конторы правитель Кузнецов пишет ко мне, что черных чаев сей год будет не велико количество, а как у компании все черные, за которые здесь теперь не дают и 300 руб. в 12-ть м[еся]цов, то и намерен продажею удержат[ь]ся. Ибо ежели справедливо, что оных будет не так большое количество, то, наверное, можно полагать, что дадут в последствии 350 руб., а это тем достовернее, что и всем торговцам кяхтинским ныне чаи достаются не так дешево»²⁶².

Причем создается впечатление, что умение выбрать верную стратегию ведения торговли купцы ценили в организации торговой деятельности больше всего, и именно ее хотели скрыть от своих конкурентов. Так, М. Маньков, сетуя об упущении возможности покупки товаров из-за отсутствия

²⁶¹ Эпистолярное наследие... С. 157.

²⁶² Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 172.

средств, сообщает Михаилу Матвеевичу в письме от 27 ноября 1800 г., что другие купцы заимствуют его торговую стратегию: «Самой деятельности моей подражают ныне Ширяев и Черепанов»²⁶³.

В литературе о коммерции, издаваемой в XVIII веке, особое внимание уделялось знаниям двойной бухгалтерии, а также ведению различных конторских книг. В письмах купцов встречаются различные названия документов, создаваемых с целью учета коммерческих операций. Причем в каждой семье тот или иной тип документа назывался по-разному. Например, Булдаковы, отправляя своим приказчикам или партнерам список, содержащий ассортимент товаров и их количество, необходимое для приобретения, именовали его реестром: «по реэстру Петра Матфеевича товары покупаю»²⁶⁴ – отчитывался Ф.Е. Шергин М.М. Булдакову 6 сентября 1799 г. В данном случае, реестр, по сути, являлся итогом изучения торговых обстоятельств.

Ларионовы же называли реестром список товаров, содержащий ассортимент отправленных для продажи товаров с указанием их веса и стоимости. Так, К.И. Лычагов писал П.Ф. Ларионову 26 ноября 1805 г.: «реестр в двух ширях китайки: ... (далее – перечисление видов китайки – М.М.)»²⁶⁵.

В случае транспортировки товаров, Булдаковы сопровождали их не реестрами, а росписями. В них указывалось количество отправленных товаров, а также расходы, связанные с их покупкой и доставкой: «на якутские товары росписи я (*Андрей Матвеевич Булдаков – М.М.*) еще не послал к братцу Петру Матфеевичу, потому что задние товары за Григорьем Поповым еще не бывали, то и расходов не знаю»²⁶⁶. С одной стороны, данная роспись была описью отправленных товаров и одновременно служила в качестве отчета о покупке по реестру, с другой – она становилась ориентиром при проведении операций на предстоящих торгах.

²⁶³ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 104.

²⁶⁴ Эпистолярное наследие... С. 139.

²⁶⁵ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 124.

²⁶⁶ Эпистолярное наследие... С. 93.

В различных названиях одного и того же по сути документа, по всей вероятности, проявляются региональные особенности ведения торговой деятельности, которые усваивались в «практической школе» коммерции. Но как бы не назывался документ, к ним относились как к документам строгой отчетности, согласно которым они вели торговую деятельность: «что же касательно до оставленных от вас мне дел, то поступило все в производство брата Андрея Матфеевича, что оставлено от вас по росписи»²⁶⁷ – отчитывался Иван Грязнухин в письме к М.М. Булдакову от 3 июля 1799 г.

По итогам торгов купцы давали друг другу подробный отчет о распроданных товарах, который, например, в переписке Булдаковых именовался счетом. Так, в 1789 г. Андрей Матвеевич пишет брату Петру из Иркутска: «а что был послан от вас товар, то продан, и что за оной взято – при сем прилагаю щет»²⁶⁸. Приказчик Н.А. Шелиховой и Булдаковых Шергин Федор Егорович отправлял отчетные документы каждый месяц («в высылаемых от нас к матушке месячных ведомостях...»²⁶⁹), в которые записывались все операции, связанные с деньгами.

Из письма приказчика Г.И. Горловского от 5 мая 1799 г., в котором он объясняет причины, почему он не взял денег на перевод, следует, что у Булдаковых была долговая книга: «ибо вырученных ис товаров и по долговой книгу собираетца довольно»²⁷⁰.

По наблюдениям Е.В. Комлевой, с конца XVIII века «некоторые купцы вели подробную документацию своих торговых операций, учитывая приход и расход товаров. В архиве Ларионовых находятся тетради с записями расходов, относящиеся, в том числе, к 1780–1830-м гг.»²⁷¹. Причем П.Ф. Ларионов

²⁶⁷ Эпистолярное наследие... С. 116.

²⁶⁸ Там же. С. 40.

²⁶⁹ Там же. С. 133.

²⁷⁰ Там же. С. 118.

²⁷¹ Комлева Е.В. Нормы ведения торговли и образ "идеального" купца в переписке красноярских купцов Ларионовых (конец XVIII – первая треть XIX в.) // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв. Сборник материалов Третьей международной научной конференции. Том II., 2015. С. 242.

относился к заполнению документов очень ответственно. Так, например, в письме к своей супруге от 17 января 1799 г. он пишет о своих сомнениях относительно правильности сведений, указанных в них: «Писал я к вам из Удинска в письме запомнил поставить или внести в регистр приказчику сукна синего 20 ар[шин] с лишком, которое в лавке. Однако вы посмотрите в регистре, ежели не поставлено, то впишите ценою по 2 ру[б]. 25 ко[п]. ар[шин]»²⁷². Такой скрупулезности в содержании бумаг Петр Федорович обучал и своего сына. Показательно, что в письме от 5 января 1821 г. И.П. Ларионов напоминал отцу о порядке производства записей: «при перевеске же мешки должно все номерить и вес записывать особым по номерам регестром и после – в фактуру»²⁷³.

Как установлено Н.В. Козловой, купцы издавна вели необходимую документацию, без которой «купец не смог бы правильно судить об оборотном, собственном, заемном капитале, издержках на таможенные пошлины и транспортные расходы, определить цену, рассчитать прибыль, в срок уплатить долги и собрать выданные займы деньги. В случае совместных операций, а также комиссионного торга расчеты еще более усложнялись. Однако характер документации, откладывавшейся в процессе торговой деятельности купца и зависевшей от форм торговли и видов отдельных сделок, отличался от принципов ведения торговых книг, которые предлагала купцам бухгалтерская наука и которые не зависели от видов отдельных операций купца»²⁷⁴.

Вероятнее всего, данное наблюдение справедливо и в отношении изучаемых купеческих семей – перечисленные документы, которые они вели, носили характер первичной документации, которая велась только с целью сохранения информации. Свидетельств об ее обработке и фиксации в бухгалтерских книгах с разделением на «дебет» и «кредит» в сохранившихся источниках обнаружить не удалось. Это не удивительно, ведь подобный анализ

²⁷² Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 273.

²⁷³ Там же. С. 183.

²⁷⁴ Козлова Н.В. Организация коммерческого образования в России в XVIII в. // Исторические записки. Т. 117. М., 1989. С. 303.

сведений требовал специальных знаний, а никто из рассматриваемых купцов коммерческого образования не получил.

Особое внимание в коммерческой деятельности купцы уделяли ведению переписки, которая была единственным способом связи на расстоянии. Значение корреспонденции подчеркивалось купцами и через свои портреты того времени: на них купец, как правило, изображался с письмом, которое стало символом деловой активности купца. С одной стороны, оно сообщало обществу об образованности купца, а с другой, о важной составляющей его деятельности – непрерывной работе с информацией. Авторы литературы о коммерции также подчеркивали важность правильного ведения «купеческой переписки». По их мнению, купец должен был уметь писать скоро, одновременно понятно и грамотно, а самое главное – емко²⁷⁵. В помощь издавались письмовники, которые содержали примеры писем на разные случаи жизни²⁷⁶.

Купцы стремились писать друг другу с каждой почтой, обеспечивая тем самым регулярность оповещения о торговых обстоятельствах. Причем в условиях регулярной переписки отсутствие письма вызывало вопросы («с сею [почтой] я от вас писем не получал. Потеря находится ли, прошу уведомить»²⁷⁷). Поэтому в письма иногда включали уведомления о том, что письма не было, чтобы адресат не ждал его напрасно («на прошедшей почте я к вам не писал, потому [что] писать было нечего»²⁷⁸; «извините меня, что я вам (М.М. Булдакову – М.М.) редко пишу письма и более к братцу Петру Матфеевичу, ибо по делам нашим так должно. Я последнее письмо писал к вам из Олекминска от 12 ч[исла] августа»²⁷⁹). Или в случае отсутствия повода для письма авторы могли отправить письма, содержащие только свидетельства о почтении. На первый взгляд, такие письма кажутся абсолютно

²⁷⁵ Начертание полной купеческой системы... Ч. 1. М., 1789. С. 26.

²⁷⁶ Например, см. Наставление, как сочинять и писать всякие письма к разным особам, с приобщением примеров из разных авторов. Ч. 1. М., 1786.

²⁷⁷ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 227.

²⁷⁸ Там же. С. 238.

²⁷⁹ Эпистолярное наследие... С. 92.

неинформативными, но они несли в себе важное сообщение – новых сведений о торговле нет. Тем самым они исключали у адресата мысль о пропаже письма. По той же причине купцы указывали, когда от них следует ждать писем в следующий раз – «теперь – впредь до почты, которая уже должна быть из Устюга»²⁸⁰. Такая фраза сообщала, что от ее автора не будет никакой информации в течение определенного срока, который они могли рассчитать достаточно точно, оперируя знаниями об особенностях работы почтовой службы, преодолеваемых расстояниях и затрачиваемом на них времени.

В конце XVIII в. в достаточно большом количестве издавались дорожники или «гонцы», в которых содержалась информация о почтовых путях, их протяженности, тарифах и времени отправления почты в конкретных городах²⁸¹. С помощью этих знаний купцы могли оценить, какой информацией обладают их партнеры: «о выходе судов с моря я уповаю вам ис канторы извесно, ибо почта камчатская к вам прошла»²⁸². Они также ориентировались на эти знания для организации своего времени и дел таким образом, чтобы успеть собрать нужную информацию и отправить ее адресату. При неправильном расчете времени до «почтовых дней», купец рисковал не успеть отправить корреспонденцию с ближайшей почтой, что существенно задерживало доставку информации. В письме от 30 апреля 1799 г. Петр Матвеевич сетовал на такую ситуацию, сложившуюся, правда, по вине почты: «о московских обстоятельствах теперь что писать не знаю, ибо у нас почта стала ходить поздно, т.е. в воскресенье приходит. То в ответ писма все должно до будущей почты оставлять»²⁸³. Тогда купцы изыскивали альтернативные

²⁸⁰ Эпистолярное наследие... С. 79.

²⁸¹ Почтовая такса, сочиненная в Московском императорском почтамте, в сходственность и во исполнение высочайшаго ея императорскаго величества имяннаго указа, состоявшагося ноября в 14 день, 1783 года. Напечатанная четвертым тиснением по собранным вновь от наместнических правления сведениям о разстоянии городов. М., 1790. 47 с.; Новейший российский дорожник, верно показующий все почтовые пути Российской империи и новоприосоединенных от Порты Оттоманской и Республики Польской областей, собранный чрез переписку со всеми почтовыми канторами... СПб., 1797. и т.п.

²⁸² Эпистолярное наследие... С. 99.

²⁸³ Там же. С. 72.

способы в оповещении друг друга: «ныне я не успел написать братцу Петру Матфиевичу, то вас (*Михаила – М.М.*) прошу с сего письма ево уведомить»²⁸⁴.

Дополнительной возможностью для пересылки письма вне «почтовых дней» была оказия – когда письмо отправлялось с другим человеком, следующим в нужном направлении («я просил Лопатина, которой при своих отправил с Андреем Шарыповым»²⁸⁵). Зачастую письмо, доставленное с оказией, приходило в те же сроки, как если бы оно было отправлено с почтой. Например, от Москвы до Иркутска корреспонденция доставлялась почтой за 37–41 день, а посредник доставлял письмо за 38–40 дней. От Великого Устюга до Иркутска почтой – 44–52 дня, а через посредника – 49 дней²⁸⁶. Однако, порой такой способ отправки помогал сократить срок доставки корреспонденции. Например, О.Я. Кункин 20 февраля 1806 г. советовал В.Я. Терликову отправлять письма в Лысково через Москву, а не напрямую из Кашина: «ежели в Кашине письма подавать на что, то они идут черес Москву и получают в Лыскове письма в 14 день, а ... в Москве подать письмо, то приходят в 4 день»²⁸⁷. Василий Яковлевич воспользовался этим советом, и уже следующее письмо отправил к своему сыну Василию, находившемуся в Москве, для последующей пересылки в Лысково, о чем свидетельствует помета о получении, сделанная Осипом Яковлевичем: «получил письмо (от В.В. Терликова – М.М.) из Москвы с почты марта 11-го дня 1806 года. При оном же письме дедюшкино письмо (письмо В.Я. Терликова – М.М.)»²⁸⁸.

В письмах всегда указывали, на какое письмо идет ответ. Учитывая, что купцы вели журналы с черновиками, это позволяло быстро сориентироваться, что было написано ранее. В эпистолярном наследии Ларионовых кроме этого некоторые авторы указывали и дату получения письма²⁸⁹. Эта информация могла снять ряд вопросов: как долго шло письмо, в течение какого времени

²⁸⁴ Эпистолярное наследие... С. 99.

²⁸⁵ Там же. С. 102.

²⁸⁶ Там же. С. 23.

²⁸⁷ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 33.

²⁸⁸ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 42.

²⁸⁹ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 140; Там же. С. 150.

адресат отвечал на письмо, какими данными он обладал на момент получения письма. Это было особенно актуально при неоднократных повторениях просьб и вопросов к адресату.

Не менее важным навыком, которым должны были обладать купцы для ведения успешной коммерции, было умение грамотно планировать свою деятельность. Это предполагало и оперативное принятие решений, и умелое распоряжение имеющимися ресурсами. Не случайно А. Фомин в своем известном произведении «Письмо к приятелю с приложением описания о купеческом звании вообще и о принадлежащих купцам навыках» отмечал: «Надобно, чтоб бодрость и предприимчивость были ево удел; осторожность и быстрота мыслей, ево щастие; а довольная опытность и осмотрительность, ево подпора. Весьма протвоестественно купцу быть лениву или тратить время в излишних забавах»²⁹⁰.

Купцы постоянно поторапливали друг друга («по выделке и отправке не помедлите»²⁹¹, «вышли не мешкай»²⁹², «как можно поскорее отпусти»²⁹³) и обращали внимание на необходимость своевременного выполнения определенных действий. Например, И.П. Ларионов сожалеет, что Петр Федорович запоздал с закупкой хлеба: «видно, что цены повыша[ю]тся на хлеб аржаной, и ваша покупка, которую вы намерены произвести, останется втуне, потому что опоздали»²⁹⁴. А О.Я. Кункин просит в письме к В.Я. Терликову отправить ему денег на покупку пшеницы, объясняя это тем, что «ис Кашина денег посылать будет позд[н]о, потому что почта идет долко»²⁹⁵.

Дополнительная сложность заключалась в том, что все действия нужно было просчитывать сильно наперед, учитывая низкую скорость передачи

²⁹⁰ Фомин А. Письмо к приятелю с приложением описания о купеческом звании вообще и о принадлежащих купцам навыках // Новья ежемесячные сочинения. Часть XXIV. Месяц июнь. 1788. С. 19.

²⁹¹ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 183.

²⁹² ТГОМ-КАШ КП 5651 / 24.

²⁹³ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 22.

²⁹⁴ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 182.

²⁹⁵ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 27.

информации, денег и товаров. Например, А.М. Булдаков в октябре 1798 г., находясь в Иркутске, просил Ф.Е. Шергина отправить деньги из Москвы в Якутск («первой почтой писал к Шергину, чтобы вычел из наших векселей и послал сюда деньгами 5000 руб.»²⁹⁶). А получил он их в июле следующего года – «С тою ж почтой (5 июля 1799 г. – М.М.) из Москвы от Шергина 5000 руб. денег получил»²⁹⁷ – как раз к началу ярмарки в Якутске.

Заблаговременное распоряжение финансовыми средствами можно также увидеть в письме Федора Шергина от 24 августа 1799 г., в котором он сообщает Михаилу Матвеевичу о распределении денег, которые еще не поступили на счет Булдаковых: «продал их (*соболей* — М.М.) за 1125 руб. Получит деньги в нынешнем сентябре, кои уже и адресованы в Украину на покупку вашего табаку, ибо Плескунин уехал туда уже третьяго дня, да и здесь в сентябре на покупки по реэстру Петра Матфеевича деньги надобны будут»²⁹⁸.

Е.В. Комлева также замечает подобное поведение и у Ларионовых: «для успешных торговых операций необходимо было обеспечить мобильность капитала («деньги тунно чтобы без действию не оставались») – с этой целью приказчики и компаньоны постоянно пересылали друг другу деньги на закупку товаров»²⁹⁹. Как видно, купцы стремились избежать ситуации «лежачих» денег, так как успех торговой деятельности во многом зависел от скорости оборота капитала.

Однако как бы не были искусны купцы в коммерческой деятельности, им не всегда удавалось использовать подходящий момент. В одном из писем Петр Матвеевич Булдаков сетует по поводу не очень удачной реализации товаров из-за того, что они не успели подойти вовремя: «лисицу красну, что [с] Грязнухиным пришли, продал на сих днях по 9 руб. 10 коп. в год. Вот что время делает: ежели бы ранше неделей, то бы великая разница была, и дали

²⁹⁶ Эпистолярное наследие... С. 93.

²⁹⁷ Там же. С. 103.

²⁹⁸ Там же. С. 138.

²⁹⁹ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 33.

бы деньги личные. А теперь денгами весьма нуждаюсь»³⁰⁰. Об этом же пишет Федор Шергин, когда из-за задержки товаров в пути, он не смог выгодно их продать: «Господин Северинов, с коим посланы от Андрея Матфеевича соболи, сюда еще не бывал и жаль, что оне не успели к времени»³⁰¹.

Как видно, занятия торговой деятельностью требовали от купцов многочисленных знаний в совершенно разных областях, широкого кругозора и аналитического склада ума. Все это они могли приобрести с опытом, но самое главное – путем постоянного самообразования, что свидетельствует о том, что решающую роль в успехе торгового дела купца играла не удача, а серьезное отношение к делу и умелая его организация.

Однако, такие выводы несколько разнятся с выводами Е.В. Банниковой об образе предпринимателя XIX в., стремившегося свести свое общение к минимуму и замкнувшись в близком семейном кругу. В подтверждение этого тезиса автор приводит выдержку из рассказа А.С. Ушакова, описывающего купеческую династию Тарыкиных, которая держалась «отчужденно, самоуправно, своеобразно; никакие новости, интересовавшие других, не доходили к ним. Живя в одной из населенных частей города, они не принимали участия ни в чем: ни газеты, ни объявления, ни книги, ничто не заносилось к ним. Посещений они не любили, образ жизни родных им не нравился, немногие знакомые их избегали...»³⁰².

В этой связи очевидно, что купеческая среда также имела градацию не только по критерию состоятельности, но и по уровню образованности. Причем как показывает пример купца 3-й гильдии П.Ф. Ларионова, последний не зависел от социального статуса купца.

Интересно проследить, как новые идеи относительно образа «совершенного» купца распространялись в купеческой среде. Например, в

³⁰⁰ Эпистолярное наследие... С. 68.

³⁰¹ Там же. С. 128.

³⁰² Ушаков А.С. Тарыкины // Ушаков А.С. Из купеческого быта. Повести и очерки. Ч. 1. М., 1862. С. 92. Цит по: Банникова Е.В. Повседневная жизнь провинциального купечества (на материалах губерний Урала дореформенного периода). СПб., 2014. С. 330–331.

одном из писем к М.М. Булдакову купец и просветитель А.И. Фомин говорил о наилучших способах получения коммерческого образования – «надежнее ныне службою приобрести качества доброго хозяйства, ежели начинать к ним приучиватца собственными опытами»³⁰³. В свою очередь Михаил Матвеевич, имея свой круг общения, также делился новыми идеями. В этом плане показательны письма еще одного великоустюгского купца, служащего Охотской конторы Российско-американской компании Стефана Захарова, в которых он, желая показать себя с лучшей стороны, фактически цитирует авторов сочинений о коммерции: «как при здешней канторе из данных узаконений до коммерции относящихся не каковых не находится, а оные иметь надобны, то о выписке из Москвы и о присылке сюда прошу покорно. Весма бы полезно было снабдить сию кантору касателно и до судостроительной архитектуре с принадлежностями ко оной ... да для собственного моего в часы отдохновения упражнения не можно ли прислать книжек исторических, чем наичувствительно одолжить соизволите»³⁰⁴.

Таким образом, новые знания, описанные в переводной и оригинальной литературе о «совершенном купце», проникали в широкие круги купечества естественным путем и с течением времени становились традиционными и неотъемлемыми элементами опыта, передаваемого уже в «практической школе» коммерции.

³⁰³ Эпистолярное наследие... С. 156.

³⁰⁴ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 96.

Глава 3. Роль семейно-родственных отношений в организации торговой деятельности провинциального купечества.

Первые социальные контакты купца появлялись в его самом ближайшем окружении – семье, как в узком, так и в широком смысле слова. Как отмечает Е.В. Банникова в своем труде о повседневной жизни провинциального купечества Урала, осознание себя частью фамилии или династии позволяло купцам сохранять стабильность в условиях серьезных социально-экономических и социокультурных трансформаций российской действительности³⁰⁵.

Именно в семейно-родственном круге в подавляющем большинстве случаев находились первые учителя, помощники, приказчики и партнеры. Однако важно заметить, что роли внутри семьи постоянно менялись, находясь в зависимости от возраста и опытности каждого ее члена. В настоящем исследовании нет задачи проследить «внутрисемейную карьеру» каждого героя, поэтому его деловой статус в семье будет описан только в тот период, который охвачен сохранившейся перепиской. Нам важно показать различные варианты взаимодействий, возникающие внутри семьи, чтобы выявить роль семьи в качестве «организующего принципа коммерческой жизни»³⁰⁶.

Рассматривая этот вопрос, мы пойдем от самого узкого понятия нуклеарной семьи с постепенным расширением круга родственников, куда будут входить люди, связанные как кровнородственными узами, так и отношениями свойства.

³⁰⁵ Банникова Е.В. Повседневная жизнь провинциального купечества (на материалах губерний Урала дореформенного периода). СПб., 2014. С. 277.

³⁰⁶ Монахан Э. Сибирские купцы... С. 464.

3.1. Модели организации семейных предприятий*.

В эпистолярном наследии великоустюгских купцов Булдаковых нашло отражение интенсивное взаимодействие между родными братьями – Михаилом, Петром и Андреем. Решая вопрос, что лежало в основе их деловых отношений, есть основания предполагать, что свою масштабную торговую деятельность братья Булдаковы вели на основе внутрисемейных связей. Во-первых, нет никаких данных о существовании между ними юридически оформленных партнерских отношений, хотя они явно вели общую торговую деятельность. А во-вторых, Булдаковы совместно объявляли капитал: сначала это делал отец семейства Матвей Андреевич, а после его смерти – старший брат Петр Матвеевич, а затем – Михаил Матвеевич с сыном и племянниками³⁰⁷. Объявление минимальной суммы, необходимой для вхождения в купечество 1-й гильдии, давало положение первостатейного купечества каждому члену семьи без дополнительных трат, связанных с необходимостью уплачивать пошлину за запись в гильдию. Кроме того, наиболее важным аргументом в подтверждение предположения об общем деле выступает просьба Петра Матвеевича к Михаилу Матвеевичу, высказанная в письме от 27 сентября 1806 г.: «прошу покорно обо мне написать рекомендацию Анне Васильевне Г[оспоже] Курочкиной (вдова великоустюгского купца И.Я. Курочкина – М.М.) на случай иногда надобности денег, хоша на время, ибо она сумнительна ..., *что мы вместе дела имеем*»³⁰⁸. Отсутствие каких-либо внутренних письменных регламентов в принципе было характерно для большинства купеческих объединений на

* При подготовке данного параграфа диссертации использовалась следующая публикация автора: 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.

³⁰⁷ Поименные списки купцов с объявленными капиталами показывают, что Булдаковы в 1796 г. объявляли капитал в размере 8200 рублей, что соответствовало второй гильдии (ВУЦА.Ф. 145. Оп. 1.Д. 12. Л. 5 об.), в 1797 г. – 16010 рублей (ВУЦА. Ф. 361. Оп. 3. Д. 6294. Л. 6.), что позволило войти им в первостатейное купечество и находиться в этом статусе вплоть до 1818 г. С 1818 г. капитал стал уменьшаться, и в 1825 г. М.М. Булдаков был вынужден перейти в мещанское сословие (Эпистолярное наследие... С. 257.).

³⁰⁸ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 279.

протяжении всего XVIII в. Это было связано именно с тем, что их создание и функционирование происходило в рамках семьи и регулировалось личными отношениями³⁰⁹. В подобных случаях институт семьи выступал консолидирующей силой, обеспечивающей устойчивость партнерских отношений среди участников дела³¹⁰.

Однако вместе с тем, Петр, Андрей и Михаил вели и отдельную торговлю, каждый от своего имени и на свои средства. Так, в письме от 12 июня 1789 г. Андрей Матвеевич пишет Петру: «щёт к вам послал за проданный мной здесь *ваш товар* и следующих с нас денег – всего 988 руб. 61 коп., как вы и сами увидите в щёте, то при сем письме и посылаю к вам денег государственными ассигнациями тысячу девятьсот восемьдесят пять рублей, из коих вам 985 руб., да 1000 руб. братцу Ивану Осиповичу Булдакову, которые покорно прошу ему отдать. А ваши досталные по щёту 3 руб. 61 коп. ушли на страховы[е] выплаты со следующих к вам за проданной *ваш товар* с 424 руб. 11 коп., то мы теперь с вами будем просты до претков»³¹¹. Приобретаемые на ярмарках товары они также четко разграничивали: например, Петр Матвеевич сообщает Михаилу: «Да здесь пособиру кое чево, от себя пошлю тысяч на дватцать»³¹². Кроме того, Булдаковы вели строгую отчетность друг перед другом, периодически посылая в письмах счета. Так, Петр Матвеевич оправдывался перед Михаилом Матвеевичем за задержку отчета в письме от 1 августа 1799 г.: «Еще я вам лгуном остался в рассуждении старых бумаг, которые должно б к вам прислать, но право в ярмонке не было времени за письмо приняты и окончить, а приехавша домой уже истинно постараюсь к вам послать с первыми почтами, тоже и братца Андрея расщет решу»³¹³.

³⁰⁹ Османов А.И. Петербургское купечество в последней четверти XVIII – начале XX века: Монография. СПб., 2005. С. 49.

³¹⁰ Барышников М.Н. Семейная фирма в дореволюционной России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 4. С. 51.

³¹¹ Эпистолярное наследие... С. 42.

³¹² Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 280.

³¹³ Эпистолярное наследие... С. 79.

При этом они пользовались услугами друг друга на условиях взаимопомощи, чтобы принимать участие в торгах в различных городах, находящихся в значительном отдалении друг от друга. С этой целью они выписывали друг другу верющие письма, дающие юридические основания выступать от чужого имени. Так, Петр Матвеевич 22 октября 1797 г. дал Михаилу доверенность на три года для совершения торговых операций в Иркутске: «я сим полную мочь даю и верю впредь на три года брату своему родному Михаилу Матфееву сыну Булдакову в том, что порученные от меня вам разные немецкие и российские товары в Иркутске и в тамошних городах распродавать оптом и в разницу. На что особое к записанию по городу Иркутске в число иногородных гостей доверие дано, то и на будущий год для окончания дел записываться. И на вырученные деньги покупать тамошние пышные и протчие товары, и в Кяхте менять. По посланному к тебе атестату перевод чинить, где надлежит. И впредь что посылать буду – товары или деньги – то ж распродать, и в долги давать, а на деньги покупать»³¹⁴.

Похожую доверенность в июле 1798 г. Петр дал Андрею, находящемуся в это время в Сибири: «как я (*Петр – М.М.*) ныне намерен отпустить на кяхтинскую границу разных российских и немецких товаров и там произвести мену на разные ж китайские товары, то сие учинить препоручаю вместо меня вам»³¹⁵. Интересно, что в «книгах кредитным письмам, данным от разных купцов и мещан» содержатся только крепостные записи верющих писем, написанных Петром Матвеевичем. В этот период он не выезжал в Сибирь для торговли, как его братья, но тем не менее имел товары, которые реализовывал в Сибири с помощью родных. Вероятно, Андрей и Михаил также писали доверенности на имя Петра, чтобы он продавал их товары в городах европейской части России, однако их верющие письма, по всей видимости,

³¹⁴ ВУЦА. Ф. 361. Оп. 3. Д. 5927. Л. 220.

³¹⁵ Там же. Д. 6242. Л. 239.

фиксируются в сибирских ведомствах, где они были записаны в иногороднее купечество³¹⁶.

Такая стратегия ведения торговой деятельности, когда родные братья постоянно находились в разных концах Российской империи, была очень эффективна. Она позволяла охватить ключевые ярмарки России самостоятельно, не заботясь о подборе квалифицированных людей для осуществления важных торговых операций. Кроме того, такая форма взаимодействия, позволяла братьям достичь высокой степени мобильности и гибкости реакции на изменения конъюнктуры рынка, что обеспечивало повышенную эффективность в обращении товара, и соответственно, увеличение скорости оборота капиталов³¹⁷.

В семье кашинских купцов Терликовых в освещаемый перепиской период конца XVIII – начала XIX века капитал по второй гильдии так же объявлял отец семейства – Яков Матвеевич Терликов – вместе с сыновьями Василием, Александром и Иваном (старший сын Яков постригся в монахи) и их сыновьями. Однако внутри семьи роли распределялись иначе.

Будучи в преклонном возрасте, Яков Терликов, как и М.А. Булдаков, уже не занимался активно коммерцией, передав все дела в руки своего второго по старшинству сына Василия. Об этом свидетельствует верующее письмо, данное Я.М. Терликовым 5 марта 1808 года. Оно очень ярко иллюстрирует сложившиеся взаимоотношения между главой семейства и наследником, а также раскрывает саму суть торгового предпринимательства, поэтому лучше привести его без сокращений:

«Любезный мой сын Василей Яковлевич!

Довольно известно тебе, что я с давнего времени препоручил тебе свой приобретенной мною капитал для торгопроизводства, которой тобою и производится с совершенною мне пользою. А потому и на грядущее время,

³¹⁶ Так, сохранились сведения, что по крайней мере в 1804–1805 гг. Петр и Андрей Булдаковы записывались в число иногородних гостей по первой гильдии в Иркутске: ГАИО. Ф. 70. Оп. 1. Д. 360. Л. 7.

³¹⁷ Подробнее об этом см.: Гузакова М.В. «Торговые обстоятельства» в переписке...

зная в том твою безупустительную деятельность и благонадежность, уполномачиваю и позволяю тебе также безприкословно на тот препорученной мною капитал во всех российских городах, где токмо за лучшее и выгодное признаешь, производить разными товарами торг. И в случае по тому надобности, то заимствовать до какого количества потребно будет суммою и во оном на имя свое давать векселя, и в [...] акты заключать. А совокупно сему относительно до приведенной той торговли в успешнейший порядок иметь тебе, сколько потребно будет, коммиссионеров и прикащиков. Распоряжайся ими, как надобно будет. И в том им от имени своего давать верющие писма. Словом, какая б по коммерции доходимость не было, исполнять ее, яко я сам то учиню. Поелику я дава то, ответственность обязуюсь и во всем том я тебе верю. И что ты учинишь впредь, спорить и прекословить не буду.

В благонадежности чего остаюсь отец твой, кашинской 2-й гильдии купец, Яков Матвеев сын Терликов»³¹⁸.

Таким образом, видно, что по крайней мере в начале XIX века, а судя по письму, «с давнего времени», Василий Яковлевич Терликов был главным распорядителем капитала, которому его номинальный владелец Яков Матвеевич дал полную свободу действий в торговой деятельности, а именно – обладание и распоряжение наличным капиталом, выбор места торга и ассортимента товаров с учетом получения выгоды, собственно производство торга, использование заемных денег с выдачей векселей на свое имя в целях увеличения оборотного капитала; привлечение коммиссионеров и найм прикащиков с правом самостоятельных действий на основе выдачи верющих писем.

Что касается взаимодействия между братьями Терликовыми, отраженного в переписке, то, по всей видимости, они вели совместную торговлю. Так, в 1806 году Осип Яковлевич Кункин, обращавшийся в услугах и у Василия, и у Ивана, не смог получить конкретные указания по коммерции

³¹⁸ ГАТО. Ф. 170. Оп. 1. Д. 399. Л. 7 об.–8.

от Ивана, который либо не владел необходимой информацией, либо не имел полномочий принимать решения: «На оная вам за отлучкою братца Василья в Москву ничего решительнаго сказать не могу, а прошу вас делать все полудчее»³¹⁹. А в 1807 году И.Я. Терликов, находясь в Санкт-Петербурге с целью закупки товаров, одновременно приобрел товары и для Василия Яковлевича, которые затем отправил в Кашин, откуда последний не мог уехать, будучи при должности городского главы: «По бытности моей в столичном городе Санкт-Петербурге для покупки разных товаров минувшаго марта 12 го дня сего 1807-го года поряжен мною ... крестьянин Нестер Иванов для доставления ... в здешней город Кашин к брату моему родному Василью Яковлеву Терликову»³²⁰.

Однако, некоторые фразы в переписке наводят на мысль, что, как и братья Булдаковы, они в том числе проводили независимые торговые операции на капитал, получаемый от прибыли. Так, в письме от 2 января 1806 г. Иван Терликов просил О.Я. Кункина «присмотреть и за *моими* покупателями: сколько у них, когда куплено... и меня уведомте», «моим покупателям доставь не умедля»³²¹. А в другом письме от 12 февраля 1806 года В.Я. Терликов направлял О.Я. Кункина: «Брат Иван в Петербурхе. Что тебе нужно писать к нему, то пиши»³²².

О третьем брате Александре Яковлевиче в сохранившейся переписке нет ни одного упоминания, что не исключает наличия взаимодействия в принципе, но оно явно не было интенсивным и регулярным.

У красноярских купцов Ларионовых также можно заметить партнерские отношения между родными братьями, ведущими торговую деятельность в разных городах. Мы имеем возможность проанализировать лишь одно сохранившееся письмо – письмо Николая Федоровича Ларионова к своему брату Петру Федоровичу, написанное в 1800 году, – оно не дает возможность

³¹⁹ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 9.

³²⁰ ГАТО. Ф. 170. Оп. 1. Д. 3932. Л. 10.

³²¹ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 9.

³²² ТГОМ-КАШ КП 5651 / 41.

сделать значимые выводы об их сотрудничестве, но мы можем зафиксировать достаточно интенсивное взаимодействие братьев в освещаемый письмом период. Н.Ф. Ларионов в это время находился в Иркутске, откуда уведомлял Петра Федоровича о торговых обстоятельствах в городе, а также просил его купить в Красноярске товары и отправить их в Иркутск. Обращает на себя внимание фраза «могу поскорее продать и обратить *вам* на покупку вновь денег на почте»³²³. Но значит ли это, что речь идет о регулярном совместном отъезде на торге, разовой покупке вскладчину или выполнении Петром личного поручения Николая, узнать не представляется возможным.

Однако более ярко в эпистолярном наследии Ларионовых можно увидеть другую модель «семейного коммерческого предприятия» – торговлю в паре «отец-сын». Следует заметить, что в нашем распоряжении есть только переписка за 1817–1825 годы (когда коммерческая карьера Петра Федоровича шла к закату, а Иван Петрович стал опытным купцом), поэтому перед нами предстает картина их взаимодействия, когда отец продолжает вести активную торговую деятельность, а сын действует как его полноправный партнер.

В это время Петр Федорович постоянно находился в Красноярске, где занимался мыловарением и скупкой сыромяти, юфти, масла, сала, меда, и их последующей отправкой в Иркутск к сыну. Иван Петрович отправлялся в Иркутск, где занимался реализацией этих товаров и приобретением китайских товаров для последующей их продажи в Красноярске. Во время пребывания Ивана в Иркутске (в подавляющем большинстве с января до апреля) отец и сын писали друг другу с каждой почтой, договариваясь об ассортименте и объеме товаров, с учетом финансовых возможностей, актуальных торговых обстоятельств в городах и возможности их транспортировки.

Будучи в Иркутске, И.П. Ларионов торговал от имени Петра Федоровича, поскольку именно он объявлял капитал. Для осуществления торговли в другом городе купцы должны были иметь торговое свидетельство и билеты на

³²³ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов Ларионовых. Вып. 1: Письма конца XVIII – первой трети XIX в. Новосибирск, 2016. С. 122.

торговлю в лавках. Интересно, что Ларионовы озаботились «оформлением» соответствующих документов только тогда, когда возникла угроза проверки: «Мне покорно прошу прислать кредит или доверие – озабоченно пишет Иван Петрович к отцу 7 февраля 1825 года – и билетов возьмите на 3 лавки, которые положены купцу, из оных пошлите на одну лавку билет ко мне, за который вам ничего не должно платить, а выдадут без денег, кроме как лист гербовой на кредит. Здесь обстоятельства переменяются, возникает строгий надзор со стороны завистных торговцев, да устанавливается и депутация. В феврале будет свидетельство всем торгующим, потому непременно нужен кредит и билет на лавку»³²⁴. В письме речь идет о создании в 1824 г. торговой депутации, в обязанности которой входили ежегодные проверки за правильностью ведения торговли³²⁵.

Переписка Ивана Петровича Ларионова с Петром Федоровичем скорее напоминает переписку деловых партнеров, чем общение отца с сыном. Иван Петрович на равных рассуждает о коммерческих операциях, дает рекомендации, как поступить: «Я вам советую у Ивана Ивановича Галкина купить всю муку обдирну... Пожалуйста, поторгуйте, если он будет согласен, то из разных куч мешков возьмите пробы хотя 3, да испеките – какова белизной и добротой будет, а если не так добротна, то дорого не давайте»³²⁶, «я, со своей стороны, советую купить больше меду»³²⁷, и даже спорит – «вы пишите с первой недели ехать за покупкою скота – перво надо сообразиться с вырученными деньгами, из товаров что будет, каковы продажи до Масленой, тогда можно отправить разве с 3-й недели Великова поста»³²⁸. В письмах также можно встретить деликатные укоры Ивана Петровича в адрес отца – за медлительность в отправке товаров из Красноярска в Иркутск: «немного

³²⁴ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 228–229.

³²⁵ Шахова М. В лавках имелись свидетельства // Губернский дом. 1999. № 5–6 (36–37). С. 23.

³²⁶ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 182.

³²⁷ Там же. С. 233.

³²⁸ Там же. С. 175.

позамешкались, да делать нечего»³²⁹, за пропуск отправки конкурентами крупной партии товаров: «севодни масло пришло у Ростовцова около 400 пу[д.], а вы меня прежде об нем не уведомляли»³³⁰. А Петр Федорович подробно объясняет, почему не выполнил «поручение» сына: «пишите о покупке здесь масла – [что нужно] послать двух человек, но сперва оным не занялся, а теперь масло в подборе, и во уезде остается разве [что] в крепких руках»³³¹.

Иерархия в отношениях слабо ощущается лишь в некоторых, достаточно редких, фразах: «если ваше будет благоволение, то можете с ним решиться»³³² – почтительно предлагает Иван Петрович, «отправленные ж отселе товары *должно* вам получить и отдать в контору, по отдаче сделать расчет, то, кажется, вам и проживать лишнего времени надобности не имеется»³³³ дает четкие распоряжения-инструкции Петр Федорович. Показательно также, что в ответ на отправленные Иваном сведения о ценах на товары в Иркутске Петр Федорович делает вывод о торговых обстоятельствах: «усматриваю, [что] топленое сало в Иркутске немного повышается»³³⁴, «усматриваю, [что] в Иркутске цены видно не повышаются, как-то на масло и сало»³³⁵. Но это П.Ф. Ларионов пишет скорее по многолетней привычке, чем по надобности.

Равенство в отношениях между Ларионовыми также проявляется в письмах их деловых партнеров. В частности, барнаульский купец 3-й гильдии А.Ф. Пашенский практически в каждом письме к Петру Федоровичу делает приписку лично Ивану Петровичу, выражая тем самым ему уважение и подчеркивая его значимость³³⁶.

³²⁹ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 233.

³³⁰ Там же. С. 201.

³³¹ Там же. С. 231.

³³² Там же. С. 236.

³³³ Там же. С. 222.

³³⁴ Там же. С. 220.

³³⁵ Там же. С. 221.

³³⁶ Там же. С. 146–157.

По мере своего взросления, младший сын Александр Петрович также включался в семейное коммерческое дело. Опубликовано 3 его письма за 1828–1829 годы, написанных из Красноярска в адрес старшего брата Ивана Петровича, уехавшего в Иркутск. На тот момент Александру было 16 лет, Ивану – 34 года, Петру Федоровичу – 68 лет. По переписке, имеющейся в доступе, создается впечатление, что в это время Александр находился в помощниках при Петре Федоровиче, который продолжал вести дела – «тятенька и Иван Алексеич сделали положение во общую массу купить скота»³³⁷, «тятенька отправля[е]т мужиков вверх дрова возить сосновы для мыльной... тятенька у скопцов купил меду 4 пу[д.] по 12 ру[б.] пу[д] белого на деньги»³³⁸, и писал Ивану Петровичу о торговых обстоятельствах, как это раньше делал его отец. После смерти Петра Федоровича 21.03.1828 г. Александр также оставался в Красноярске и выполнял поручения Ивана Петровича: «вы изволили писать, чтобы купить сукна и шуб – постараюсь... Вы изволили заказывать, чтобы вас уведомить, почему цены существуют в Томске на простой табак»³³⁹. Однако Е.В. Комлева отмечает, что «для того, чтобы серьезно заняться торговлей, Александру не хватало предпринимательской жилки – это, скорее, был неторопливый мечтатель»³⁴⁰.

Таким образом, во всех трех случаях организующим принципом торгового дела были семейные отношения. Выбор модели семейного торгового предприятия прежде всего зависел от возраста членов семьи: чем меньше была возрастная разница между членами семьи, тем больше между ними существовали именно партнерские отношения; в случае наличия большой разницы в возрасте, между братьями или отцом и сыном возникали отношения подчинения.

³³⁷ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 253.

³³⁸ Там же. С. 254.

³³⁹ Там же. С. 256–257.

³⁴⁰ Там же. С. 249.

3.2. Роль жены в организации торговой деятельности*.

Не менее значимую роль в ведении торговой деятельности купеческой семьи играла женщина. М.Н. Барышников, описывая реалии XIX – начала XX века, подчеркивал, что в вопросе укрепления и развития семейной фирмы женщины (жены, дочери, невестки и т.д.) выполняли те же функции, что и мужчины (сыновья, братья, племянники и т.д.). Включение женщин в число владельцев торговых домов обеспечивало возможность сохранить предприятие и передать его потомкам в случае возникновения непредвиденных ситуаций, таких как смерть мужа при отсутствии совершеннолетних сыновей³⁴¹. Несомненно, подобная практика привлечения женщин к делу была распространена и в более раннем времени.

Ярким примером этого является Наталия Алексеевна Шелихова, которая смогла не только подхватить дело мужа, Григория Ивановича Шелихова, но и существенно развить его. Именно при ней была образована Российско-американская компания, получившая широкие привилегии и монополии. Ей удалось это в том числе благодаря своему окружению, которое она тщательно формировала. Однако, это вряд ли было бы возможно, если бы Н.А. Шелихова не находилась в курсе дел Григория Ивановича и не выполняла бы функции его главного доверенного лица. А.Ю. Петров отмечает, что во время отъездов Шелихова на побережье Тихого океана, Наталия Алексеевна вела «все их дела: принимала поступающую пушнину, отправляла ее в другие города или продавала в Иркутске»³⁴², а вырученные от продажи средства вновь направляла мужу для расширения промысловой деятельности. Причем, по

* При подготовке данного параграфа диссертации использовалась следующая публикация автора: 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.

³⁴¹ Барышников М.Н. Семья в институциональном пространстве российского предпринимательства (опыт исторического исследования) // Вопросы экономики. 2005. № 7. С. 153. Яркие портреты женщин-предпринимательниц из купеческой и дворянской среды XIX в. представлены в новейшей книге Г.Н. Ульяновой. См.: Ульянова Г.Н. Купчихи, дворянки, магнатки: Женщины-предпринимательницы в России XIX века. М. 2021.

³⁴² Петров А.Ю. Наталия Шелихова у истоков Русской Америки. М., 2012. С. 63.

мнению А.Ю. Петрова, несмотря на то, что у Шелиховых служили многие купцы, окончательные решения принимала именно Наталия Алексеевна: в каком городе реализовывать пушнину, «отправлять ли Григорию Ивановичу наличные или купить все необходимые для Америки товары в Иркутске, поскольку иногда было выгоднее отправить в Охотск уже готовый груз»³⁴³.

Примечательно, что Н.А. Шелихова не перестала заниматься коммерцией даже тогда, когда стала жить в семье своего зятя Михаила Матвеевича Булдакова, официально назначенного опекуном овдовевшей семьи Шелиховых. Так, Л.М. Троицкая обнаружила в Центральном историческом архиве Москвы запись от 6 марта 1799 г. о годовом найме дворянкой «и рыльской же 1 гильдии купечествующей Натальей Алексеевной Шелиховой» великоустюгского мещанином Ф.Е. Шергинам для ведения ее торговых дел в Москве и на Макарьевской ярмарке с годовым жалованьем в 1500 руб.³⁴⁴. В переписке Булдаковых также встречались упоминания о торговой деятельности Н.А. Шелиховой. Например, Ф.Е. Шергин в письме от 24 августа 1799 г упоминал о продаже бобров на счет Натальи Алексеевны³⁴⁵.

Кроме того, Наталья Алексеевна продолжала работать над развитием социального капитала семьи и поддерживала необходимые связи. Ее имя или обращенное к ней «матушка» часто упоминаются в письмах к Булдакову от совершенно разных людей, не связанных с ней родственными узами: начиная от приказчиков и служащих РАК и заканчивая высокопоставленными государственными деятелями. Причем, по содержанию писем очевидно, что между Н.А. Шелиховой и корреспондентами М.М. Булдакова происходит регулярное общение. Так, представитель известнейшей династии промышленников Никита Никитович Демидов, ругая Михаила Матвеевича за долгое молчание, постоянно ссылается на переписку с Н.А. Шелиховой:

³⁴³ Петров А.Ю. Наталия Шелихова у истоков Русской Америки... С. 64.

³⁴⁴ Троицкая Л.М. Русская Америка на берегах Москвы-реки (XVIII — первая половина XIX в.). По материалам Центрального исторического архива Москвы // Русское открытие Америки: Сборник статей, посвященный 70-летию академика Николая Николаевича Болховитина. М., 2002. С. 403.

³⁴⁵ Эпистолярное наследие... С. 138.

«копию же с писем барановых из Америки писанных, о коих вы упоминаете, я от Натальи А[лексеевны] получил.... сверх того, что я писал в похвалу о господине Баранове...оное изволите все прочесть в письме Натальи А.»³⁴⁶ (курсив мой – М.М.). А Николай Петрович Резанов в своем предсмертном письме упоминает личное общение Н.А. Шелиховой с сановником Н.П. Румянцевым: «Матушка описывает, что граф Н.П. стол[ь]ко к ней милостив, что присылает наведыват[ь]ся о сиротах моих»³⁴⁷.

Этот эпизод еще раз подтверждает вывод Н.В. Козловой, сделанный на основе анализа духовных и отдельных записей XVIII века, что «смерть мужа даже в отсутствии взрослых сыновей далеко не всегда означала хозяйственную катастрофу для его вдовы». Более того, купеческие вдовы могли сохранять за собой семейные предприятия вплоть до самой смерти с последующей передачей их в качестве приданого или наследства³⁴⁸.

В семье красноярских купцов Ларионовых Петр Федорович так же относился к своей супруге как к доверенному лицу и делился с ней всеми подробностями своей торговой деятельности, о чем свидетельствует его письмо к Екатерине Михайловне от 17 января 1799 г. Оно содержит подробный отчет о торговых делах в Иркутске: «прибыл я в город Иркутск 20-го числа генваря... по прибытию ж продал масло по 5 ру[б.] 40 ко[п.] пуд, А тонкие холсты еще не продал... В продчем уведомляю вас: китайские товары взял дорогие – вошанки по 33 ру[б.] тюнь, ... Жалею, я купил мало масла – барышок бы был»³⁴⁹.

Более того, Е.М. Ларионова помогала купцу вести учетные книги, о чем свидетельствует просьба Петра Федоровича об их корректировке, высказанная в упомянутом письме: «запомнил поставить или внести в регистр приказчику сукна синего 20 ар[шин] с лишком, которое в лавке. Однако вы посмотрите в

³⁴⁶ Эпистолярное наследие... С. 171.

³⁴⁷ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 503.

³⁴⁸ 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. 272.

³⁴⁹ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов...С. 272–273.

регистре, ежели не поставлено, то впишите ценою по 2 ру[б.] 25 ко[п.] ар[шин]»³⁵⁰.

На момент сохранившейся переписки П.Ф. Ларионова с женой его единственному сыну и наследнику дела Ивану было всего 5 лет. По мере взросления сына, Петр Федорович привлекал его к своей коммерции все больше и больше, пока он не стал полноценным партнером. К сожалению, за этот период не сохранилось ни одного письма к Екатерине Михайловне, однако, будет логичным предположить, что одновременно с включением сына в торговые дела семьи происходило постепенное снижение степени вовлечения в них супруги.

Подобная практика позволяла обеспечить стабильность семейного предприятия и гарантировала сохранение капитала в семье, что было особенно важно в ситуации смерти главы семьи при малолетних детях. Так, первое время после смерти П.М. Булдакова торговыми делами занималась его супруга Любовь Федоровна, о чем свидетельствуют слова Е.Г. Шемякинско, написанные в письме к М.М. Булдакову от 15 февраля 1813 г.: «следующие же из Устюга ваши (*М.М. Булдакова – М.М.*) товары по фактуре значили от госпожи Любви Федоровны»³⁵¹.

Как видно, в купеческих семьях супруга главы семьи играла особенную роль. Часто она выступала в качестве основного помощника купца, занимаясь ведением документации, а в некоторых случаях даже взаимодействуя с наемными работниками во время отлучки мужа, а также поддерживала нужные для торгового дела контакты. В случае смерти главы семьи при отсутствии совершеннолетних сыновей, включенных в организацию коммерческой деятельности, супруга занимала его место, обеспечивая тем самым сохранение торгового дела в семье.

³⁵⁰ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 273.

³⁵¹ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 222.

3.3. Характеристика семейно-родственных отношений за пределами нуклеарной семьи*.

Не менее интенсивное взаимодействие у купцов происходило в более широком родственном кругу, куда входили фамилии, связанные кровнородственными узами, а также отношениями свойства.

В клане Булдаковых они были представлены семьями, связанными друг с другом посредством брачных союзов детей Андрея Григорьевича Булдакова (1690–1776 гг., дедушка М.М. Булдакова). Важно, что в сеть общения включались не конкретные люди, а именно фамилии, в которые входили все члены семьи в широком смысле слова. К ним относятся Смолины (во главе с Александром Васильевичем, мужем Евдокии Андреевны Булдаковой), Басины (во главе с Иваном Стефановичем, мужем Ефросиньи Андреевны Булдаковой) и Булдаковы по другой линии (во главе с Осипом Андреевичем). К этой же категории можно отнести род Грязнухиных, с которыми был связан Матвей Андреевич Булдаков через сестру своей жены Натальи Ивановны.

Следующее поколение Булдаковых также расширяло свою родственную сеть клана за счет брачных союзов. Благодаря этому Булдаковы породнились с Шелиховыми, Резановыми, Тимковскими, Черемисиновыми, Мургиными, Захаровыми, Непогодьевыми, Ковригиными, Острогиными. Однако в отношении данной категории лиц возникает вопрос, который далеко не всегда удастся решить, – что является причиной, а что следствием – брак или тесные деловые взаимоотношения. Эта проблема ранее была отмечена А.И. Аксеновым в монографии, посвященной вопросам продолжительности и устойчивости московских купеческих родов, а также особенностям их внутреннего развития³⁵². Так или иначе перед нами предстает обширная сеть

* При подготовке данного параграфа диссертации использовались следующие публикации автора: 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; Ее же. Роль семейно-родственных связей в торговой деятельности...; Ее же. Социальные связи в деловой активности...

³⁵² Аксёнов А.И. Генеалогия московского купечества...

торговцев, связанных друг с другом родственными узами, что подтверждает тезис Э. Монахан, сформулированный в отношении периода раннего Нового времени, но справедливый и для рассматриваемого периода конца XVIII – начала XIX века, что организующим принципом коммерции была опора на родственников³⁵³.

Интересно, что для купцов совершенно не имела значения степень родства: по переписке Булдаковых создается впечатление, что они одинаково общаются и с теми, кто является для них близкими родственниками, и с теми, кто приходится им свояками. Они фигурируют в наиболее ранних сохранившихся письмах и часто появляются на всем протяжении переписки, а также являются ее корреспондентами.

Люди, связанные с Булдаковыми родственными отношениями, играли значительную роль на всем протяжении торговой деятельности купцов, но на ее начальном этапе (1780–90-е гг.) она была определяющей. Именно у родственников братья усвоили торговые традиции и стратегию взаимодействия в масштабах всей России. Есть все основания полагать, что братья Булдаковы начали совершать первые торговые операции, находясь «в обращении в услугах» у своих двоюродных старших братьев купцов второй гильдии Ивана Осиповича Булдакова (1752–1818) и Прокопия Семеновича Басина (1751–1809), а также зятя (мужа родной сестры Любавы) купца 2-й гильдии Прокопия Аникитича Черемисинова (1757–1800). Как установила Н.В. Козлова, на всем протяжении XVIII в. купцы получали коммерческое образование в «практической школе» торговли. Находясь на службе у опытных купцов в качестве приказчиков, начинающие торговцы на практике «овладевали навыками различных форм торговли, учились выяснять конъюнктуру рынка, цену товара, условия торговли на разных рынках, умению отбирать товар при оптовых и розничных закупках, постигали механизм кредитных сделок, учились брать подряды, нанимать транспортных

³⁵³ Монахан Э. Указ. соч. С. 328.

работников, рассчитывать издержки и прибыль и многое другое, с чем они сталкивались в процессе торговой деятельности»³⁵⁴. Интересные воспоминания о периоде обучения сохранились в мемуарах купца А. Прозорова, выдержки из которых были опубликованы М.С. Судовиковым: «Отец как-то меня, в возрасте лет 12-ти... – пишет он, – послал в Вятку (родители А.А. Прозорова жили в Слободском. – М.С.) дяде за деньгами. Я должен был получить несколько тысяч. Получив от Алексея Яковлевича (сына Я.А. Прозорова. – М.С.) пачки денег, я их сложил в саквояж и продолжал разговор. Минут 10 спустя он просит меня деньги ему возвратить, я вынул и отдал. Считает деньги – недостача, явление для меня непонятное. Доведя меня до слез, говорит, что получая деньги, надо считать, что он с целью дать мне же урок нарочно вынул несколько кредиток, которые тотчас и вложил. Это был мой первый урок коммерческой грамоты. Позднее мой отец то же проделывал, посылая со мной деньги в контору из верхнего этажа в нижний, но я был уже осмотрительнее и не попадался впросак»³⁵⁵.

Купцы отправляли своих поверенных, братьев Булдаковых, в разные города (Архангельск, Кяхта, Иркутск) для совершения сделок. Одновременно с поручениями, они давали им и советы о том, как лучше распорядиться своими финансовыми возможностями: «ежели у вас в подборе долги, то, как можно, справляйся домой, с оставших векселя побери, а не живи за малым делом»³⁵⁶; как выгоднее проводить торговые операции: «чай, как можно, продавайте, ежели отчунь строго для рознишной продажи – смотрите, берегитесь»³⁵⁷, «высматривай лутчее время и не пропускай»³⁵⁸. А Прокопий Семенович Басин в письме от 10 августа 1790 г. делится с Булдаковыми размышлениями о влиянии политической обстановки на рыночную конъюнктуру, тем самым показывая возможную логику оценки торговых

³⁵⁴ Козлова Н.В. Организация коммерческого образования... С. 290.

³⁵⁵ Судовиков М.С. Вятское купечество в воспоминаниях современников: Учебное пособие. Киров, 2003. С. 13–14.

³⁵⁶ Эпистолярное наследие... С. 47.

³⁵⁷ Там же. С. 46.

³⁵⁸ Там же.

обстоятельств: «здесь (в Москве – М.М.) получили 8ч[исла] августа во втором часу пополудни всерадосное известие о замирении скороков Швеции (окончании русско-шведской войны, завершившейся подписанием Верельского мирного договора 3 августа 1790 г. – М.М.), чем весьма обрадованы.... по оным обстоятельствам надо повышатца курсу. А может немецкие товары и понизятца»³⁵⁹.

Причем нужно отметить, что Булдаковы быстро достигли успеха и завоевали доверие своих хозяев, как можно судить по крепостным записям верящих писем, сохранившимся в архиве Великого Устюга, согласно которым братьям давалась полная свобода действий, вплоть до покупки товаров в кредит, что встречалось крайне редко: «...купленные вами – пишет Иван Осипович об Андрее Матвеевиче в доверенности от 16 ноября 1786 г. – на собственные мои денги сего года в Макарьевской ярмонке разные товары, так и посланные мною российские и немецкие ж товары,... в разных сибирских городех продавать... по распродаже товаров, тамошних родов разные ж товары на вырученные тобою денги и покупать, а в случае надобности, то и занять тебе, Булдакову, на кредит мой не более тысячи рублей и в той сумме на имя мое вексели дать, ... оные товары, вывозя в Россию, где тобою за способно будет признано и все в ползу мою продавать»³⁶⁰.

В 1780-х гг. Иван Булдаков, Прокопий Басин и Прокопий Черемисинов постоянно находились в поле зрения Булдаковых. Создается впечатление, что в переписке братьев нашли отражение практически все перемещения и значимые действия перечисленных купцов за это время. Они часто находились в одних и тех же городах, делились важной информацией и совершали торговые сделки в пользу друг друга. Так, переписка Андрея и Петра Матвеевичей в июне 1789 г. выявляет один из подобных случаев. Прокопий Аникитич Черемисинов в течение весны торговал в Сибири, где также

³⁵⁹ Эпистолярное наследие... С. 49.

³⁶⁰ ВУЦА. Ф. 361. Оп. 3. Д. 2673. Л. 294 об.

находились Андрей и Михаил. Однако в июне Прокопий был вынужден покинуть Иркутск, чтобы успеть на Макарьевскую ярмарку, которая проходила в период с начала июля до начала августа. В сложившейся ситуации он обратился к Михаилу Матвеевичу с просьбой остаться вместо него, чтобы распродать его товары. Маловероятно, что М.М. Булдаков задержался в Иркутске только по поручению Прокопия, скорее всего, у него были и собственные интересы, а П. Черемисинов воспользовался этим. Андрей Матвеевич также спланировал свои действия, уже исходя из новых условий, и поручил Михаилу реализацию товаров, которые могли прийти из Архангельска в его отсутствие: «мы (*Андрей Матвеевич Булдаков – М.М.*) пошлем к вам (*Петру Матвеевичу Булдакову – М.М.*) денег собственных наших 500 руб. и реэстру на товар, чего купить. То постарайтесь братец для нас. [Если] сюда придут, хотя [меня] и не застанут, то братец Михайло распродать может. Он ныне остался здесь от брата Прокопья Никитича»³⁶¹. Таким образом, среди родственников выявляется интересная форма взаимодействия, когда купцы полагались друг на друга как на себя и полностью оставляли дела в одном городе, чтобы самим уехать в другой. Это позволяло значительно оптимизировать деятельность: с одной стороны, купцы становились более мобильными, так как не были привязаны к месту, где ранее были совершены какие-либо долгосрочные операции, а с другой стороны, они могли избежать многочисленных рисков, связанных с наймом посторонних, непроверенных людей.

Эпистолярное наследие Ларионовых также демонстрирует пример подобного делового взаимодействия между купцами, связанными родственными узами, а конкретно – с красноярской купеческой семьей Сколковых, с которой Ларионовы породнились благодаря браку дочери Петра Федоровича – Федосьи (р. 1802/1804) и Александра Алексеевича Сколкова (1798–1848 гг.). Он представлен пятью опубликованными письмами за 1828–

³⁶¹ Эпистолярное наследие... С. 43.

1829 годы. Хотя без дополнительных данных невозможно сказать, насколько интенсивно и как долго длилось сотрудничество свояжков, по крайней мере за указанный период перед нами предстает портрет достаточно тесного общения в рамках коммерческой деятельности. Братья Александр и Иван (1796/1797 – к 1860 г.) Алексеевичи Сколковы и братья Иван и Александр Петровичи Ларионовы писали друг другу общие письма (письмо И.А. Сколкова к И.П. Ларионову и А.А. Сколкову³⁶², письмо А.П. Ларионова к И.П. Ларионову и А.А. Сколкову³⁶³) и постоянно сообщали о перемещениях друг друга («Александр Алексеич сего дня приехал благополучен»³⁶⁴, «Иван Алексеич сегодня приехал с братцем благополучно»³⁶⁵, «Иван Алексеич уехал в Ирбит в четверг поутру»³⁶⁶), что свидетельствует о достаточно устойчивом партнерстве. Они уведомляли друг друга о торговых обстоятельствах, закупали товары в складчину, а также занимались организацией перемещения товаров из города в город.

Ларионовы и Сколковы сотрудничали на основании договоров – например, в письме от 17 февраля 1828 г. Александр пишет брату Ивану о заключении договора между П.Ф. Ларионовым и И.А. Сколковым о покупке скота в складчину: «тятенька и Иван Алексеич сделали положение во общую массу купить скота по русским и благополучным местам, как-то по Тубе и Сыде»³⁶⁷. Причем в случае проведения торговых операций партнеры договаривались о вознаграждении друг друга в виде процентов за проданные товары: «Иван Алексеич уехал в Ирбит в четверг поутру. Я отдал им (Сколковым – М.М.) денег 800 р[уб.], да щетины отдал на комиссию 6 пу[дов] 30 фу[нтов]»³⁶⁸. Однако в одном из писем П.Ф. Ларионова мы встречаем пример невыполнения Сколковыми просьбы Петра Федоровича и ее

³⁶² Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 251.

³⁶³ Там же. С. 256.

³⁶⁴ Там же. С. 254.

³⁶⁵ Там же. С. 256.

³⁶⁶ Там же. С. 257.

³⁶⁷ Там же. С. 253.

³⁶⁸ Там же. С. 257.

перепоручение Ивану Петровичу: «прежде писано было Александру Алексеичу об орехах и табаку. Из письма его видно, [что] ныне не куплено табаку и орехов. Табаку купите помене – хотя [бы] до 40 [фунтов], а боле, кажется, не нужно»³⁶⁹. Из чего можно заключить, что вероятнее всего, купцы действовали не только на основании договоров, но и в рамках простых устных договоренностей.

Родственники помогали не только освоиться в новом виде деятельности, но и при появлении финансовых затруднений, что, например, у Булдаковых случалось довольно часто в начале их предпринимательского пути, в 1780-х гг. Так, в письме от 10 июля 1782 г. Андрей из Великого Устюга пишет Петру в Архангельск, что «денег на пшеницу взяли у дяди Александра (*Васильевича Смолина – родной дядя по отцу, крестьянин д. Исток Яхренгской волости Великоустюгской губернии – М.М.*) 90 руб.»³⁷⁰. А 2 июля 1784 г. Иван Осипович Булдаков пишет Петру Матвеевичу, находящемуся в Архангельске, о том, что в случае нехватки средств на приобретение товаров, нужно будет обратиться к Стефану Александровичу Смолину (*двоюродный брат, купец второй гильдии – М.М.*): «да ежели понадобится на мой щет денег, попроси Стефана Александровича, а я его просил»³⁷¹.

Еще одним источником дополнительных средств в среде великостюгского купечества были вексельные займы денег сиротского суда под 5 процентов, для получения которых купцам необходимо было представить двух-трех поручителей. Последние должны были нести полную ответственность, в случае если заемщик не мог исполнить обязательства («пришел не в состояние», умер). Так, в 1800 г. Федор Львович Мургин взял вексель на 1000 руб. на один год, за него поручились его зять Петр Матвеевич Булдаков, великостюгские купцы Иван Наледин и Александр Саблин³⁷². В мае 1801 г. он умер, и 13 декабря его поручители были вынуждены подать

³⁶⁹ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 243.

³⁷⁰ Эпистолярное наследие... С. 34.

³⁷¹ Там же. С. 47.

³⁷² ВУЦА. Ф. 134. Оп. 1. Д. 419. Л. 58.

прошение о записи этих денег на их имя в равных долях, т.е. по 350 рублей на каждого (с учетом начисленных процентов в размере 50 рублей)³⁷³. Третья часть долга перешла на вдову скончавшегося к этому времени Александра Саблина³⁷⁴. Учитывая то, что поручители несли реальный ответ за невыполнение обязательств, найти их было непросто. В этой связи не удивляет тот факт, что поручителями Булдаковых на всем протяжении их торговой деятельности становились лица, связанные с ними родственными узами – отец Матвей Булдаков, двоюродный брат Иван Булдаков, зять Прокопий Черемисинов, Смолины, Мургины и другие близкие родственники. Именно с ними Булдаковы поддерживали самое тесное общение, напоминали о себе в письмах, даже если не было значимого информационного повода. Так, в одном из писем к Петру Матвеевичу Петр Смолин (двоюродный брат Булдаковых) просит выразить почтение следующему кругу лиц: «Милостивым моим государям дядюшке Матфею Андреевичу (*Булдакову, отцу его двоюродных братьев – Петра, Андрея и Михаила – М.М.*), тетушке Катерине Ивановне (*Булдаковой, жене Матвея Андреевича – М.М.*), братцу Ивану Осиповичу (*Булдакову, его двоюродному брату – М.М.*) и всея их домашним, тако же и братцу Прокопию Никитичу (*Черемисинову, мужу его двоюродной сестры Любовы – М.М.*) и с сестрицею Любовой (*Булдакова, его двоюродная сестра – М.М.*) и с семейством мое искреннее и усердное почтение...»³⁷⁵.

Говоря о теме привлечения дополнительных финансовых средств в торговой деятельности с использованием родственных связей, следует упомянуть интересную практику, встретившуюся в эпистолярном наследии кашинских купцов. О.Я. Кункин, испытывая срочную потребность в деньгах во время закупки товаров, брал в долг у купцов, пребывающих вместе с ним в Санкт-Петербурге, а В.Я. Терликов в то же самое время отдавал деньги по расписке их родственникам, находящимся вместе с ним в Кашине. Об этих

³⁷³ ВУЦА. Ф. 134. Оп. 1. Д. 427. Л. 83.

³⁷⁴ Там же. Л. 77.

³⁷⁵ Эпистолярное наследие... С. 53.

случаях сохранились записи в черновиках Осипа Яковлевича: «на покупку товара у Никифора Никифору́ча Кункина взял денег 2000 ру[б.], в коих дана моей руки росписка. Покорно прошу заплатить в Кашине Никифору Алексеичу Кункину»³⁷⁶; «еще у Василия Иваныча Жданова занял денег 2000 ру[б.]. Тош покорно прошу заплатить в Кашине Ивану Иванычу Жданову»³⁷⁷. Примечательно, что и Н.Н. Кункин, и В.И. Жданов были связаны с О.Я. Кункиным родственными узами.

По мере роста объема и масштаба торговой деятельности, купцы не могли справляться только своими силами и помощью, оказываемой родственниками. Им приходилось нанимать приказчиков, которые фактически становились правой рукой предпринимателя: в их обязанности входило выполнение самого широкого круга задач (заключение торговых сделок, организация транспортировки товара, изучение конъюнктуры местных рынков, учинение расчетов с другими купцами и ряд других), а в их ведение вверялось имущество хозяина, связанное с его торговым делом. Разумеется, купцы не могли доверить такие важные дела незнакомым, не проверенным в деле людям, и не удивительно, что приказчиками часто становились именно родственники. Так, среди них у Булдаковых были племянник Егор Смолин, шурина Яким Мургин, двоюродный брат Иван Грязнухин.

Тенденция привлекать к организации торговой деятельности родственников была также отмечена Я.Н. Брилевой в ходе характеристики предпринимательской деятельности купцов Томиловых во второй половине XVIII — первой половине XIX века: купцы вовлекали в свою деятельность компаньонов из числа близких родственников – брата, дядю, зятя³⁷⁸.

³⁷⁶ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 29.

³⁷⁷ Там же.

³⁷⁸ Брилева Я.Н. Предпринимательская деятельность купцов Томиловых во второй половине XVIII — первой половине XIX века // Экономика, управление, демография городов Европейской России XV — XVIII в. История, историография, источники и методы исторического исследования. Материалы научной конференции. Тверь, 1999. С. 100.

У В.Я. Терликова доверенным лицом был его племянник Осип Яковлевич Кункин (он приходился племянником его жене Дарье Алексеевне Терликовой, в девичестве Кункиной). В их взаимодействии было интересно то, что несмотря на верующее письмо, предоставляющее большую самостоятельность в отправлении торговой деятельности («прошу на вверенную от меня вам мою сумму в тех местах («разных российских городах и местах» – М.М.) иметь торговопроизводство и во всем вместо себя по сей части руководствоваться вам верю и что вы по сему законно не учините впредь спорить и прекословить не буду»³⁷⁹), в реальной жизни О.Я. Кункин каждый раз просил четких рекомендаций от Василия Яковлевича: «у меня ес на барке железо 31 полоса – писал Осип Яковлевич 25 мая 1811 года – как ты (Василий Яковлевич – М.М.) прикажешь ево продать и какой ценой. Я ему цены не знаю почему оно вам стоило»³⁸⁰.

В свою очередь и В.Я. Терликов не всегда доверял профессиональным качествам О.Я. Кункина. Например, в письме от 7 декабря 1809 года Василий Терликов обращает внимание на закупочную цену товара и просит быть внимательным: «ром, каковой вы имеете у себя, – 150 ру[б.] анкарок в Петербурхе нам купили. ... Я вас уведомляю для предосторожности, чтоб вы не сделали ошибки. Потому что в ето время и покупатели бывают нечаянно. Особо по незнанию вашему вам не мудрено и ошибтись»³⁸¹. А 29 июля 1811 года Василий давал очень конкретные инструкции по поводу торговых сделок: «если олово аглецкое недорого, то купи 2 пу[да], и вышли. А если дороже 60 ру[б.] пут, то не покупай»³⁸². В этом же письме показателен также ответ Терликова в ситуации, когда у Кункина возникли сложности с реализацией овсяной крупы, которую он приобрел, по всей видимости, без согласования с Василием Яковлевичем, и спрашивал, что с ней делать: «о крупе, мои милой, постарайса продать, ибо была твоя воля и без просу моего ты ее купил, и

³⁷⁹ ГАТО. Ф. 170. Оп. 1. Д. 3932. Л. 16 об.

³⁸⁰ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 29.

³⁸¹ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 15.

³⁸² ТГОМ-КАШ КП 5651 / 23.

впретъ ты стыдис об ней ко мне и писать»³⁸³. Причем следует обратить внимание, что к 1811 году Осип Яковлевич Кункин служил у Терликовых уже по меньшей мере 16 лет. Поэтому не исключено, что такой контроль и недоверие со стороны Василия Яковлевича были связаны не с нерадивостью Кункина, а с личностными особенностями самого купца.

Как видно, для купцов совершенно не имело значения, какими узами они были связаны – близкими кровными или отношениями свойства. Главное – они знали друг друга, и их добросовестное поведение контролировалось малой группой.

Однако не всегда такое доверие к родственникам оправдывало себя. Были случаи, когда родственники поступали не лучшим образом по отношению к своим близким. Например, С.И. Непогодьев в письме от 8 ноября 1812 г. к М.М. Булдакову просил у него покровительства, в связи с произошедшим разладом с родным братом А.И. Непогодьевым. Семен Непогодьев упоминает, что брат наговаривает на него из-за чего у него разрушились наработанные выгодные социальные связи: «чрез таковые неприязненные последствия и со стороны брата кляузы к чувствительнейшему моему прискорбию лишили меня здесь того благодетеля, или, лутче сказать, отца, носить его прежние милости и благорасположения даже до жестокости, и я чрез долговременное терпение мое надеелся получить прежние по невинности моей благорасположения и милости»³⁸⁴.

А эпистолярное наследие Ларионовых содержит письмо М.Е. Елисеева, тестя П.Ф. Ларионова, в котором он успокаивает Петра Федоровича в ситуации, когда он, находясь в услугах у иркутского купца 1-й гильдии Н.П. Мыльниковца и своего двоюродного брата иркутского купца 3-й гильдии Е.Г. Ларионова (1758–1806 гг.), оказался обманутым ими: «Права старая пословица: «Чужим животом торговать – одно только время препровождать». Вот вы и уразумеете – не только вам за заслугу честную, что вы барыша

³⁸³ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 23.

³⁸⁴ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С 308.

привели довольно, но и всего своего лишились»³⁸⁵. Но в этой истории интересно то, что «предобихение» от Е.Г. Ларионова, как выражается Елисеев, произошло в 1792 году, а уже в письмах 1794–1795 годов взаимодействуют как партнеры – Емельян Григорьевич Ларионов взыскивал долги с должников Петра Федоровича, занимался продажей товаров в Иркутске и отправкой их в Кяхту: «по оставленным вашим документам только могу успеть получить с Балакирева 10 ру[б.], а с прочих ни с ково не получал ... Соболи ваши послал в Кяхту, а здесь за оныя 40 ру[б.] более не давали. Табак же и дублены отдал Полевому заочно»³⁸⁶. Петр Федорович же занимался продажей товаров Е.Г. Ларионова в Красноярске и покупал на вырученные деньги пушнину, которую затем доставлял в Иркутск, о чем свидетельствует сохранившееся черновое письмо-обязательство, написанное П.Ф. Ларионовым в ноябре 1795 года. Хотя без дополнительных данных сложно утверждать наверняка, но этот пример может свидетельствовать о прочности деловых связей в кругу родственников, даже несмотря на наличие неприятных эпизодов в их взаимоотношениях.

Для понимания роли семейно-родственных отношений в организации торговой деятельности также интересно обратить внимание на фигуру великоустюгского купца 3-й гильдии Федора Егоровича Шергина. По достижении 13-летнего возраста в 1784 г. он уехал «в разные российские города для обучения купечеству»³⁸⁷, в результате чего стал служить у прославленного деятеля в истории Русской Америки Григория Ивановича Шелихова, а после его смерти – у его супруги Н.А. Шелиховой. Причем интересно, что в отсутствии конкретных указаний непосредственно от Натальи Алексеевны, он мог обратиться за ответами на вопросы ко всем ее зятям – М.М. Булдакову, Н.П. Резанову и И.О. Тимковскому, о чем свидетельствует эпизод, когда приказчик пытался разобраться, кому

³⁸⁵ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 264.

³⁸⁶ Там же. С. 111.

³⁸⁷ Эпистолярное наследие... С. 272.

предназначаются присланные от Н.А. Шелиховой деньги: «Что мне делать с деньгами при письмах матушкиных, назначенных в Петербург? Николай Петрович (*Резанов – М.М.*) по сию пору нас не уведомит о тех особах, к кому они следуют. Вместе с Иваном Осиповичем (*Тимковским – М.М.*) еще просили о том же Ник[олая] Петр[овича] и на что с завтрешнею почтою ожидаем уведомления»³⁸⁸.

В то же самое время Ф.Е. Шергин стал приказчиком и братьев Булдаковых, действуя от их имени в Москве и регулярно поддерживая с ними активную переписку. Создается впечатление, что Федор Егорович превратился в «семейного» приказчика, выполняющего распоряжения от лиц, связанных с Натальей Алексеевной Шелиховой. Но возможно, Ф.Е. Шергин снискал у Шелиховых славу опытного и честного служащего, что вселило уверенность в его добросовестности и опытности у всех, кто был связан с Шелиховыми.

Подводя итоги, мы явно видим, что деловые контакты купцов во многом состояли из людей, связанных с ними семейно-родственными отношениями. Особенно значимую роль они играли в первые годы самостоятельной торговой деятельности купцов, помогая им создавать необходимый для успешной коммерции капитал: как материальный, так и социальный. Не исключено, что именно поддержка родственников была определяющей на первом этапе, и от нее зависело, умножится или вовсе исчезнет начатое дело. При последующем развитии коммерции семейно-родственные связи также занимали ведущее место в социальных сетях купцов. Причем родственная сеть оставалась крепкой даже тогда, когда ее члены не поддерживали активное общение друг с другом.

³⁸⁸ Эпистолярное наследие... С. 140.

Глава 4. Социальные связи купцов и их роль в организации торговой деятельности*.

Изучение разнообразия социальных связей купцов в контексте организации их торговой деятельности представляется весьма важным. В.Д. Орлова замечает, что связи, выходявшие за пределы родственного круга, обеспечивали «более гибкие и адаптивные формы организации дела», а «степень развития горизонтальных коммуникаций позволяет судить о переходе от традиционного к модернизирующемуся обществу»³⁸⁹. А.И. Османов также подчеркивает, что устойчивость купеческих фирм в дореформенный период «зависела не от благоприятной рыночной конъюнктуры и поддержки властей, а от личных способностей предпринимателей, крепких семейно-родственных отношений в их среде, широких общественных и деловых связей»³⁹⁰.

Изучение сети социальных взаимодействий предполагает анализ всей совокупности социальных акторов (включающей как отдельных индивидов, так и социальные группы) и набора связей между ними (включающие как коммуникационные взаимодействия, так и обмен ресурсами)³⁹¹. Такое исследование можно провести только с использованием микроисторического подхода, предполагающего детальное рассмотрение каждого контакта, запечатленного в источниках, установление его характера и природы, а также определение роли, которую он сыграл в жизни человека. Ввиду сравнительной полноты и особенностей эпистолярного наследия трех купеческих семей,

* При подготовке данной главы диссертации использовалась следующая публикация автора: 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.

³⁸⁹ Орлова В.Д. Родственные, деловые и соседские связи предпринимательских семей городов Тамбова и Моршанска в XIX в. // Вестник Тамбовского университета. Серия: гуманитарные науки. 2015. № 1 (141). С. 138.

³⁹⁰ Османов А.И. Петербургские промышленники во второй четверти XIX в.: семейное дело В.Г. Жукова // Фирмы, общество и государство в истории российского предпринимательства. Мат-лы Междунар. науч. конф. СПб., 2006. С. 141.

³⁹¹ Чураков А.Н. Анализ социальных сетей. // Социологические исследования. 2001. № 1. С. 109.

анализ социальных связей купцов произведен прежде всего на основе переписки М.М. Булдакова. В задачи исследования не входит полное восстановление социальной сети Михаила Матвеевича, а лишь анализ наиболее устойчивых и значимых межличностных отношений. С целью определения уникальности или типичности тех или иных черт социальных взаимодействий Михаила Матвеевича в ряде случаев приведены примеры межличностных отношений купцов Ларионовых и Терликовых.

Как уже было обозначено во вводном разделе, анализ контактов М.М. Булдакова проведен с учетом произошедшей в связи со службой в РАК трансформации его социокультурной идентичности. Во второй половине XVIII в. Михаил Матвеевич являлся представителем провинциального великоустюгского купечества, но в течение первой четверти XIX в. взгляды Булдакова претерпели серьезные изменения, чему будет посвящен 4 параграф главы.

4.1. Использование социальных связей внутри купеческо-предпринимательской среды для организации торговой деятельности*.

Анализ отношений внутри купеческо-предпринимательской среды включает в себя изучение контактов как с купцами, так и с мещанами, вовлеченными в торговую деятельность, но не связанными с купцами родственными отношениями. Среди контактов внутри данной среды можно выделить следующие категории: отношения с наемными работниками, отношения, основанные на принципах партнерства или взаимопомощи, а также отношения, возникающие в связи с совершением торговых операций.

К наемным работникам относились приказчики, перевозчики, а также доверенные лица, сопровождавшие товары во время их транспортировки.

* При подготовке данного параграфа диссертации использовались следующие публикации автора: Гузакова М.В. «Торговые обстоятельства» в переписке купцов Булдаковых // Российская история. 2017. № 4. С. 36–46; Ее же. Социальные связи в деловой активности...

Источники не всегда позволяют определить основание, на котором они привлекались к работе, но характер и содержание писем однозначно позволяют охарактеризовать эти отношения как «хозяин – работник» по императивным формам высказываний.

Эпистолярное наследие великоустюгских купцов сохранило имена некоторых приказчиков Булдаковых, которые вели их дела в различных городах России.

Братья Григорий и Стефан Горловские – великоустюгские купцы 3-й гильдии, совместно торговавшие рыбой разных сортов и прочими съестными и хлебными припасами. В переписке братьев Булдаковых имя Стефана Горловского возникает еще в 1785 г., а Григорий был доверенным лицом Булдаковых в Якутске в 1799 г., что свидетельствует о длительности взаимоотношений этих семей. В обязанности Григория Горловского входили традиционные для приказчиков задачи: покупка и продажа товаров от имени Булдаковых: «О покупке же пышных таваров я всеусердно старался услужить»³⁹³; организация их транспортировки: «прилагаю до милости вашей 45 соболей по покупке на 825 руб. в ящыке, зашыренном в коже за моей печатью под литерой ММБ»³⁹⁴; изучение торговых обстоятельств в Якутске: «здесь в разсуждении нынешнего пустого времени перед ярмонкой покупки и продажи таваров весма худые»³⁹⁵; сбор денег с должников: «от Чупалова, прикащика Крылова, уповаю получить и другие досталные 500 руб.»³⁹⁶.

Алексей Фёдорович Насковский – великоустюгский купец 3-й гильдии. Его фамилия не всегда присутствует в поименных списках великоустюгских купцов, из чего следует, что его положение в гильдейском купечестве было нестабильным. Он занимался променом товаров Булдаковых и изучением конъюнктуры рынка в Кяхте.

³⁹³ Эпистолярное наследие... С. 118.

³⁹⁴ Там же.

³⁹⁵ Там же. С. 119.

³⁹⁶ Там же. С. 118.

Фёдор Егорович Шергин (1771–1828 гг.) – сын известного в Великом Устюге иконописца Егора Александровича Шергина, перешедшего в 1800 г. вместе с сыновьями Фёдором и Николаем в купечество. Как было сказано в главе 3, вероятнее всего, он находился в статусе приказчика Н.А. Шелиховой. Эпистолярное наследие Булдаковых содержит относительно большое количество писем Ф.Е. Шергина (22 письма за период с 27 декабря 1798 по 22 декабря 1799 г.), что позволяет получить достаточно полное представление о его роли в торговой деятельности Булдаковых. Он занимался изучением конъюнктуры московского рынка, заключением торговых сделок, организацией подрядов на перемещение товаров, контролем над выполнением долговых обязательств, а также информированием о политических, в том числе внешнеполитических, событиях³⁹⁷. Учитывая широкий круг обязанностей Шергина, характерных для приказчиков, можно допустить, что Федор Егорович имел отдельный договор найма с Булдаковыми, однако документально этот факт подтвердить не удалось.

Таким образом, перед нами предстает следующая картина сети приказчиков Булдаковых: братья имели доверенных лиц в ключевых городах своей торговой деятельности – в Москве (Федор Шергин), Архангельске (шурин Яким Мургин), Якутске (Григорий Горловский), Кяхте (Алексей Насковский). Обращает на себя внимание тот факт, что все приказчики являлись представителями великоустюгского городского общества.

Транспортировка товаров из города в город была не менее важной задачей, которую можно было доверить только опытным в торговом деле людям. Среди перевозчиков и людей, отвечавших за перемещение товаров Булдаковых, встречаются разные и по статусу, и по принадлежности к городу люди – например, великоустюгские мещане И.П. Кашин и А. Щукин, великоустюгские купцы 3-й гильдии Н.В. Непогодьев и П.М. Соболев, иркутский мещанин Мамаев. Подавляющее большинство данной категории

³⁹⁷ Эпистолярное наследие... С. 120–143.

наймитов происходили из Великого Устюга, вне зависимости от того, откуда отправлялся товар, – будь то Иркутск, Тобольск или Кяхта.

Подобное явление было отмечено еще Н.Б. Голиковой в монографии, посвященной комплексному изучению наемного труда в городах Поволжья в первой четверти XVIII века: купцы стремились нанимать в качестве приказчиков «местных посадских людей, которых они хорошо знали»³⁹⁸. К аналогичным выводам приходят и современные исследователи на основании изучения купечества разных регионов. Н.В. Середа в результате анализа верящих писем новоторжского купечества установила, что «в 99 % всех выявленных верящих писем договор заключался между новоторжцами»³⁹⁹. М.К. Акользина и В.Д. Орлова в ходе изучения корпоративно-родственных связей купечества Тамбовской губернии также заметили, что купцы предпочитали контакты или с местными жителями, или с выходцами из окско-волжских городов⁴⁰⁰.

Учитывая такую особенность торговой деятельности как ее сильная персонификация, помимо контактов, связанных с наймом, внутри торгово-предпринимательской среды купец устанавливал устойчивые связи в том числе и с другими торговцами.

Так, в сведениях о торговых обстоятельствах зачастую сообщались фамилии продавцов. Например, в 1795 г. П.М. Булдаков характеризует торговлю на Макарьевской ярмарке следующим образом: «А осталось ево (соболя – М.М.) здесь не в продаже: у Сорокина и Невожина[на] 12 000 руб., у Холодилова [на] 12 500 руб. ... у Смирнова, Шелехова и Невожина 30 пуд (шанхая. – М.М.) пришло ровно, которой продан по 170 руб. питербургским

³⁹⁸ Голикова Н.Б. Наемный труд в городах Поволжья в первой четверти XVIII века. М., 1965. С. 123.

³⁹⁹ Середа Н.В. Верящие письма новоторжских купцов как исторический источник для биографического очерка // Биография как вид исторического исследования: сб. науч. Трудов. Тверь, 1992. С. 63.

⁴⁰⁰ Акользина М.К. Корпоративно-родственные связи... С. 33; Орлова В.Д. Родственные, деловые и соседские связи предпринимательских семей городов Тамбова и Моршанска в XIX в. // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 1 (141). С. 136.

купцам, да и всю партию купят»⁴⁰¹. А Андрей Булдаков в письме из Якутска от 20 июня 1799 г. пишет: «Петчиков купил у Рожина: песцы – 1 руб. 80 коп., норники – 70 коп., белку – 25 коп., лисицу – 6 руб., горностаи – 18 коп., кость дрянную – 15 руб., то на евти цены и ссылаютца»⁴⁰². Иван Ларионов в письме от 16 февраля 1821 г. уведомляет своего отца: «Старцов свое масло продал в 6 и в 8 месяцев по 13 ру[б.], Потехин продал по 11 ру[б.] 30 ко[п.], половину денег [получил], другу[ю] до августа»⁴⁰³. Разумеется, такие детали купцы могли узнать только у самих участников сделки непосредственно во время торга. Так,

Кроме того, торговцы узнавали о конъюнктуре рынка от своих знакомых из торгово-предпринимательской среды, с которыми был установлен хороший контакт. Например, 23 августа 1817 г. Иван Ларионов писал к Петру Ларионову из Енисейска в Красноярск: «Господин тобольский поставщик Вешников приехал сейчас из Маковска, сказывал Кулижникову, что товары будут к 30-му ч[ислу]. Павозок точно подмок с разными товарами, а прочие благополучны. Кулижников, по прозьбе моей, между прочим, осведомился от него, что у тобольских мыла и свеч мало»⁴⁰⁴. Необходимая информация переходила от купца к купцу, что хорошо иллюстрирует пример из письма Петра Федоровича Ларионова к сыну Ивану от 13 февраля 1828 г.: «Иван Алексеич получил письмо из Кяхты. Уведомляет его приятель о чаях в лучше доброте и полновесных, цену же ограничивает – 225 ру[б.] место»⁴⁰⁵.

Особое значение принимала постоянная переписка с торговцами, с которыми поддерживались отношения на основании оказания взаимных услуг. В этом плане показательно письмо Василия Солдатова к И.П. Ларионову из Иркутска от 6 сентября 1824 г.: «благодарю...за принятие на себя труда получить деньги и выдать ямщику ... обязан и сам вам за сие служить. Просите

⁴⁰¹ Эпистолярное наследие... С. 55.

⁴⁰² Там же. С. 102.

⁴⁰³ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 197.

⁴⁰⁴ Там же. С. 169.

⁴⁰⁵ Там же. С. 242.

уведомить вас о ценах припасов, здесь существующих. С удовольствием сие и выполняю ...»⁴⁰⁶. Также интересно письмо К.И. Лычагова к П.Ф. Ларионову от 4 сентября 1806 г., в котором он, с одной стороны, обстоятельно сообщает о торговле в Иркутске и Кяхте, а с другой, просит «уведомить о продаже китайских товарах у вас (Петра Федоровича – М.М.) в Красноярске и можно ли к вам что привезти для продажи»⁴⁰⁷. Также и А.Ф. Пашенский просит П.Ф. Ларионова в августе 1824 г. «уведомить, какие по тракту к Красноярску состоят цены на хлеб и прочее»⁴⁰⁸, а сам пишет о ценах на мед и хлеб в Барнауле.

Однако было бы ошибкой предполагать, что купцы всегда искренне делились всей имеющейся информацией. Скорее, их отношения можно охарактеризовать как конкурентно-симбиотические. Эту характеристику применила Э. Монахан в отношении различных видов торговли, распространенных в Сибири раннего Нового времени: «купеческая торговля, торговля ради выживания, государственная и частная торговля влияли друг на друга, частично перекрывались и конкурировали друг с другом. Отношения между этими видами торговли не сводились к противостоянию; их можно описать как конкурентно-симбиотические»⁴⁰⁹. Этот термин как нельзя лучше отражает особенности взаимодействия купцов, торгующих в одних и тех же местах. Безусловно, взаимное предоставление точных данных обеспечивалось заинтересованностью всех участников торговли в получении достоверных сведений от других. Но с другой стороны, эта информация была слишком ценна. Во время торга она давала возможность гибко реагировать на малейшие изменения одного из факторов, влияющих на цены. Как например, А.М. Булдаков, пытаясь купить пушные товары в Якутске, ждал момента, когда предложение товаров увеличится, а у большинства покупателей денег будет уже значительно меньше: «товары все [морем] приходят понемногу и всякому на перерыв купить охота, то и взвели цены такие высокие... И так ныне начали

⁴⁰⁶ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 159.

⁴⁰⁷ Там же. С. 131.

⁴⁰⁸ Там же. С. 152.

⁴⁰⁹ Монахан Э. Указ. соч. С. 285.

под[ъ]ждать решные и товаров немало, то не будет ли под послед полутче, когда все денги поиздержат»⁴¹⁰. Федор Шергин в Москве также стремился дожидаться уменьшения цены, на которое он надеялся, в связи с потенциальным увеличением количества товара: «нашатырь посредственной доброты 48 и до 50 руб., но может быть его подвезут, и будет подешевле»⁴¹¹.

Таким образом, в вопросе установления конъюнктуры рынка определяющее значение имела именно широта социальных связей купца. М.К. Акользина также отмечает, что владение купцами актуальной информацией о конъюнктуре рынка и возможность правильно спрогнозировать ситуацию в будущем прежде всего были обусловлены существующими сетевыми связями в торгово-промышленных кругах и в среде местной администрации. Правда, исследователь делает вывод, что это приводило «к образованию замкнутой, устойчивой региональной бизнес-элиты»⁴¹². Однако анализ эпистолярного наследия изучаемых семей показывает, что этот вывод справедлив не только для формирующейся бизнес-элиты, но и абсолютно для всех представителей торгово-предпринимательской среды вне зависимости от их социального и материального статуса. Кроме того, вызывает сомнения справедливость применения в отношении социальных сетей купечества конца XVIII – начала XIX века такой характеристики как замкнутость.

Кроме связей с другими торгующими, в связи с ведением торговой деятельности у купцов также возникали связи с их покупателями. Нередко в письмах можно увидеть упоминание о произошедшей сделке с указанием имени того, кто приобретал товар: «... я – пишет Андрей Матвеевич Михаилу – продал бочку (водки – *М.М.*) по 85 руб, денги до октября, Василию Фёдоровичу Попову»⁴¹³. Причем имя могло быть написано как полное, подобно приведенному примеру, так и имя с фамилией, и даже только фамилия или отчество. Полнота указанных сведений о человеке может

⁴¹⁰ Эпистолярное наследие... С. 102.

⁴¹¹ Там же. С. 139.

⁴¹² Акользина М.К. Корпоративно-родственные связи... С. 34.

⁴¹³ Эпистолярное наследие... С. 100.

свидетельствовать о степени близости с ним: если приводилось только отчество, значит, адресату было очевидно, о ком идет речь, так как он хорошо знал его: «Матушкины (Н.А. Шелиховой – М.М.) бобры 20 продал я Арефьичу за 2100 руб. за [на]личны деньги»⁴¹⁴, – сообщает Ф.Е. Шергин Михаилу Матвеевичу в письме от 24 августа 1799 г. А иногда и вовсе речь о покупателях шла без указания конкретных лиц, но для собеседников их перечень был очевиден. Например, так писал И.Я. Терликов 2 января 1806 г. своему приказчику О.Я. Кункину, высказывая просьбу «присмотреть и за моими покупателями: сколько у них когда куплено посмотрите [...] и какого сорта. И меня уведомте, чтобы по нынешней [роскоте] не попал овес новой в старую цену»⁴¹⁵.

Установление устойчивых контактов с клиентами давало преимущества в коммерции обеим сторонам. Так, например, в одном из писем Ф.Е. Шергин предлагает заранее договориться с Гроднатским о продаже ему струй, хотя последние еще даже не доехали до Москвы⁴¹⁶. Похожий случай возник и в переписке Новосёлова с М.М. Булдаковым, в которой Новосёлов также «делает заказ» товара, которого нет в наличии: «... когда придут у вас с моря и с Камчатки пышные морские товары, то покорнейше прошу при верной оказии доставить ко мне. Есть ли возможно, то на онинскую ярмангу⁴¹⁷, а по невозможности, хоша и после ярманги, сто котиков морских ровной доброты. Толко бы были не горелые»⁴¹⁸.

Как уже было отмечено в главе 2, Ларионовы поддерживали регулярную связь с председателем якутской конторы РАК А.Ф. Решиловым с целью реализации сыромятей, количество которой определялось именно с учетом конкретного запроса от конторы: «в конторе обнадеживают, что к будущему году потребно будет 100 пар сум и 100 сыромятей»⁴¹⁹; «для конторы, ежели

⁴¹⁴ Эпистолярное наследие... С. 138.

⁴¹⁵ ТГОМ-КАШ КП 5651 / 9.

⁴¹⁶ Эпистолярное наследие... С. 122.

⁴¹⁷ Онинская ярмарка проводилась в Забайкалье, у села Онинское.

⁴¹⁸ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 273.

⁴¹⁹ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 205.

будет потребно мыло жировое, по уведомлению вашему, какое количество [потребуется], тоже могу отправить»⁴²⁰. А в письме И.П. Ларионова к отцу можно увидеть стройную цепочку рассуждений о потенциальных покупателях с выводом о том, где и кому следует продавать скот, приобретенный в селениях, расположенных в верхнем течении Енисея: «он (Жаров – по всей видимости, приказчик Ларионовых – М.М.) там может решить без дальних хлопот и на ту сумму опять заготовить можно, если походят[e] будут цены, для производства в Красноярске или енисейским продать, а Сизой и по сю пору решительнова не может положения сделать, а сейчас сказал что некова послать для при[e]му скота – на нево и надеяться нечево. Забелинския же не так-то денежны, а прочие все мелошники. Евграф Петрович, слышно, что опять взялся доставить скота Белоголовым, которой скот должен поступить Перетолшину»⁴²¹. В этой связи также вызывает интерес аргументация И.П. Ларионова для того, чтобы нанять Петра Ковригина для производства торгового скотом – «он же и осенью дела покупки вверху способен, потому что *ему все знакомы* (курсив автора – М.М.) и он приобвык к торговым делам»⁴²².

Г.Н. Ульянова в статье, посвященной изучению фактора преемственности предпринимательской деятельности московского купечества XIX – начала XX в., также обращает внимание на стремление купцов иметь постоянных покупателей, которые регулярно бы закупали товар у его производителей в Москве или на ярмарках в Нижнем Новгороде и Ирбите. Именно для них купцы делали ссылку в объявлениях и деловой переписке, что они торгуют «на старом/прежнем/обычном месте»⁴²³. Такая заинтересованность в устойчивых связях с покупателями была продиктована обстоятельствами немалой конкуренции среди торгующих однотипными товарами.

⁴²⁰ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 220.

⁴²¹ Там же. С. 203.

⁴²² Там же. С. 177.

⁴²³ Ульянова Г.Н. Преемственность как экономическое и моральное основание деятельности московских купеческих семейных фирм (XIX – начало XX в.) // Уральский исторический вестник. 2021. № 3(72). С. 110.

На всех этапах организации торговой деятельности купцы обращались друг к другу за помощью – будь то информирование о торговых обстоятельствах, перевозка, хранение или реализация товаров.

Яркие примеры подобного рода взаимоотношений содержатся в эпистолярном наследии Ларионовых, а именно в опубликованной переписке П.Ф. и И.П. Ларионова с Лычаговыми, Пашенскими, М.И. Быковым, Ф. Дубровиным и В. Солдатовым. Перечисленные купцы вели свою торговую деятельность в разных городах – Иркутске, Барнауле, Томске, Красноярске. Находясь в разных местах, они регулярно оказывали друг другу взаимные услуги: продавали товары, организовывали хранение и хранили нераспроданные товары, пересылали деньги, брали деньги с должников, и конечно же – сообщали о торговых обстоятельствах в том месте, где они находились. Разное географическое местоположение купцов позволяло им охватывать своей деятельностью рынки нескольких городов одновременно.

Очень показательны в этом плане взаимоотношения иркутских купцов Лычаговых с красноярскими Ларионовыми. В письме от 26 ноября 1805 года, по факту являющимся доверенностью с реестром товаров, Константин Иванович Лычагов сформулировал просьбу в адрес П.Ф. Ларионова: «прошу покорнейше сделать одолжение, принять на себя труд посланные мною из Красноярска с честью вашей в Томск китайских наших товаров для продажи ... Оные товары покорнейше прошу вас, моего государя, постараться продать, а деньги в Иркутск к батюшке моему переслать. А если не успеете продать, то пожалуйста, попросите Михайла Ивановича господина Быкова, чтоб он принес наши товары в лавку к себе продать или, до приезде нашего, или до уведомления от нас, похранить»⁴²⁴.

А в письме от 21 февраля 1806 года Константин Иванович давал отчет Петру Федоровичу: «Я продал за деньги братским 206 овчин по 1 ру[б.] 25 ко[п.] недлинных, итого на 257 ру[б.] 50 ко[п.], которые приму уплаты в число

⁴²⁴ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 123–124.

с вас следуемы[х] ко мне денег»⁴²⁵. В этом примере также обращает на себя внимание практика взаимозачета денег: по всей видимости, ранее реализацией товара Лычаговых в Красноярске занимался П.Ф. Ларионов, а вырученные средства отправить Константину Ивановичу не успел, что и привело к логичному перерасчету долга. Кроме того, в этом же письме вызывает интерес еще одна практика – перекупка товаров, отданных купцу для их реализации в своем городе: «что сказать об масле – естли бы поранее пришло, то б можно было продать 11 ру[б.], а теперь отдают и до енисейской ярманги, да и тут не купять, едва ли не дойдет до 8 ру[б.] пу[д.]. Заморскова очень в привозе много. Етот таков товар, что естли много, дак нескоро и продать, а естли угодно, я вызволю вас: зачтите за мои денги – по 8 ру[б.] 50 ко[п.] пуд отдадите, дак [если] на сие будете согласны, дак прошу с первою почтою уведомить, а если не согласитесь, то прошу покорно с первого марта мне прислать денег, сколько за вами остается»⁴²⁶. Как видно, К.И. Лычагов очень подробно пишет о торговых обстоятельствах в Иркутске в отношении масла, одновременно служащих аргументами для принятия Петром Федоровичем его предложения. У современного исследователя не может не возникнуть закономерных вопросов – насколько честен был Константин Иванович в описании торговой ситуации по продаже масла и не было ли у него корыстных намерений в перекупке товара по заниженной стоимости? Но вряд ли подобные вопросы вызывали затруднения у купцов, связанных многолетними партнерскими отношениями, проверенными в деле не единожды. Причем характерно, что сотрудничество зачастую происходило между семьями, нередко объединяя несколько поколений. Таким образом некогда сформированный социальный капитал переходил от отца к сыну и далее, при условии, что все участники продолжали заниматься коммерцией. Это не удивительно, ведь в таких случаях каждый член семьи, с одной стороны, пользовался ее репутацией, а с другой, формировал ее.

⁴²⁵ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов...С. 129.

⁴²⁶ Там же.

При изучении социальных связей Ларионовых выявляется еще одна интересная закономерность – купцы зачастую контактировали с одними и теми же людьми, вне зависимости от их местопребывания. Например, в переписке Ларионовых на протяжении нескольких лет прослеживаются следующие цепочки контактов: Ларионовы – Лычаговы – Мясниковы; Ларионовы – Лычаговы – Быков М.И.; Ларионовы – Дубровин Ф. – Мясниковы. Не исключено, что перечисленные 3 связки контактов и вовсе были объединены в одну сеть, но за неимением сведений об этих пересечениях, мы не можем делать однозначный вывод.

Основания выполнения обращений купцов друг к другу могли быть разными – от простой просьбы, озвученной устно или письменно, до заключения договора на оказание конкретных услуг за комиссию. Эта разница чувствуется в стилистике выражения просьб, написанных в письмах. Например, Ф.И. Лычагов употребляет в отношении письма П.Ф. Ларионова выражение «ваше письмо ..., по которому приказываете...»⁴²⁷, что не может не навести на мысль, что между купцами было составлено «положение», по которому Федор Иванович должен был выполнить ряд поручений. А выражение К.И. Лычагова «прошу покорнейше сделать одолжение, принять на себя труд»⁴²⁸, напротив, свидетельствует скорее о просьбе об оказании услуги, не подкрепленной официальным документом.

Часто просьбы носили характер именно взаимных услуг. Например, в письме от 18 июля 1800 г. Федор Дубровин подробно описал П.Ф. Ларионову цены на китайские товары в Иркутске, и как бы в ответ за эту информацию попросил: «и вас покорнейше прошу писанием своим меня наградить»⁴²⁹. Или Василий Солдатов в письме из Иркутска от 25 октября 1824 года писал И.П. Ларионову: «усерднейше благодарю за труды ваши по прозьбе моей, готов и сам служить, в чем могу»⁴³⁰.

⁴²⁷ Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов... С. 137.

⁴²⁸ Там же. С. 123.

⁴²⁹ Там же. С. 120.

⁴³⁰ Там же. С. 161.

При анализе отношений внутри купеческо-предпринимательской среды отдельно следует выделить категорию отношений М.М Булдакова, возникших в связи с его деятельностью в Сибири, сначала в качестве приказчика Г.И. Шелихова, а затем – в качестве директора РАК в первый год ее существования. Эта сфера деятельности обеспечила ему знакомство с представителями сибирского купечества – богатейшими иркутскими купцами братьями Д.Н. и Я.Н. Мыльниковыми и С.А. Старцовым, ставшими первыми директорами объединенной торгово-промышленной компании, а также иркутскими купцами С.Н. Мамаевым, М.Н. Лопатиным, Н.Д. Мичуриным, А.Е. Полевым и другими, ведущими торговлю пушниной.

В характеристике данной категории отношений М.М. Булдакова важно то, что наибольшее число писем от сибиряков или упоминаний о них в сохранившейся части переписки приходится на 1798–1800 гг. После 1800 г., когда Михаил Матвеевич окончательно переехал из Иркутска в Санкт-Петербург, фамилии сибирских купцов и мещан в письмах встречаются крайне редко.

Здесь же следует заметить, что начало торгового пути красноярского купца Петра Федоровича Ларионова и устюгского Михаила Матвеевича Булдакова были очень похожи друг на друга. Так, Петр начинал с обращения в услугах у иркутского купца Н.П. Мыльникова – создателя Иркутской коммерческой компании, которая позднее, объединившись с другими промышленными компаниями, трансформировалась в Российско-американскую компанию. Но далее с РАК Петра Федоровича будет связывать только председатель якутской конторы А.Ф. Решилов, закупающий у него сыромять для компанейских нужд. Этот пример ярко иллюстрирует значимость не только наличия социального капитала, но прежде всего – умения его использовать. Хотя, нельзя исключать, что Петр Федорович Ларионов просто не был заинтересован в подобном сценарии развития своей торговой деятельности.

Как видно, купцы выстраивали тесные и интенсивные контакты внутри торгово-предпринимательской среды, которые были основаны как на отношениях найма, так и на партнерстве или дружбе. Социальное взаимодействие выстраивалось как с купцами всех трех гильдий, так и с мещанами. Характерно, что купцы предпочитали вовлекать в свою деятельность своих земляков, где бы не осуществлялась торговля.

4.2. Задействование для организации торговой деятельности социальных связей вне купеческо-предпринимательской среды.

Среди социальных связей купечества за пределами торгово-предпринимательской среды в рамках данного исследования интерес представляют прежде всего взаимоотношения с представителями власти.

В эпистолярном наследии Булдаковых подобные устойчивые связи встречаются уже в 1794 г. – сохранилось 2 письма от И.Г. Кардашевского, имевшего на момент написания письма чин титулярного советника и занимавшего должность земского комиссара Оленского земского суда⁴³¹. В них он обращается к М.М. Булдакову как к «любезному приятелю», подробно рассказывает о состоянии своего здоровья, что свидетельствует о существовании между ними доверительных отношений. Привлекают внимание слова Кардашевского о том, «сколко оное (письмо – М.М.) мне удовольствия в разсуждении незабытия Вами меня, уведомления о Ваших обстоятельствах и *предложения услуг* (курсив автора – М.М.) принесло»⁴³². Подобные предложения М.М. Булдакова наводят на мысль, что купец был заинтересован в крепких связях с чиновниками на территориях, на которых велся пушной промысел или торг.

И.Г. Кардашевский с охотой пользовался готовностью Михаила Матвеевича оказать услуги: «жалею, что я не знал прежде о вашем пребывании

⁴³¹ Васильев А.Д. Первый областной начальник Якутии И.Г. Кардашевский (1805–1816 гг.) // Северо-восточный гуманитарный вестник. 2021. № 1 (34). С. 30.

⁴³² Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 255.

в Якутске, чтобы не упустить просить вас о чем-нибудь»⁴³³. Просьбы прежде всего касались покупки разных видов товаров: например, тканей, сургуча.

В письмах к М.М. Булдакову за 1798–1800 гг. упоминаются некоторые, в том числе высокопоставленные, служащие Иркутской губернии. Так, в них нашло отражение несколько фактов взаимодействия Михаила Матвеевича с генералом от инфантерии, иркутским военным губернатором Б.Б. Леццано. Из переписки братьев Петра и Михаила Булдаковых следует, что Б.Б. Леццано в 1799 г., по всей видимости, попросил М.М. Булдакова поспособствовать передаче письма, адресованного купцу 1-й гильдии А.Т. Менсендеку, в Архангельск, а также последующей переправке посылки от Менсендека из Архангельска в Иркутск. Об исполнении этой просьбы отчитывался П.М. Булдаков своему брату Михаилу: «Для господина вашего военного губернатора господин Менсендек, что отправил ко мне, то оно доставлено все будет. А я не знаю, что ему было писано, все или не все он по писму исправил. Ежели не все, то он причиной останется. А как я писал вам, что одне вина им посланы и 570 руб денег ему отдано»⁴³⁴. Причем судя по письму Петра Матвеевича от 27 августа 1799 г., он лично заплатил за товар, проданный Менсендеком для Б.Б. Леццано: «на случай покупки на шет губернатора вашего адресовал я 500 руб. ... но денгами я здесь весьма недостаточен»⁴³⁵.

В другом случае, напротив, Б.Б. Леццано отдал деньги за М.М. Булдакова, о чем пишет ему подпоручик И.М. Волк-Леонович 12 декабря 1800 г.: «хотя бы и следовало мне получить с Вас за проданного Вам человека остальные 125 руб., однако, как уж етот спор решен самим его высокопревосходительством Борисом Борисовичем на половину оной суммы, то покорно прошу чрез сего посланного оные денги мне прислать»⁴³⁶. С наибольшей долей вероятности, речь идет о взаимозачете денег, которые ранее могли быть заплачены за Б.Б.

⁴³³ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 255.

⁴³⁴ Эпистолярное наследие... С. 85.

⁴³⁵ Там же. С. 80.

⁴³⁶ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 319–320.

Леццано (не исключено, что это были те самые 570 рублей, которые заплатил П.М. Булдаков в Архангельске).

А в письме от 29 ноября 1799 г. свояченица Булдакова – Александра Григорьевна Шелихова – делает интересную ремарку, поздравляя Михаила Матвеевича с пожалованием шпаги: «Сожелительно очень, что Леццано представил прямо тебя к шпаге, много етим испортил, не то бы было»⁴³⁷. К сожалению, мы не обладаем информацией, какой именно альтернативный вариант повышения статуса М.М. Булдакова подразумевался Шелиховой, но учитывая то, что ее приписка содержится в письме А.Г. Резановой, можно предположить, что некий план продвижения Михаила Матвеевича был и у его свояка Н.П. Резанова. Так или иначе, в содействии Б.Б. Леццано по получению шпаги Булдаковым можно усмотреть элементы патронатно-клиентельных отношений, связанных с продвижением своей клиентелы по службе и получением ей наград и знаков отличий.

Перечисленные эпизоды взаимодействия иркутского военного губернатора Б.Б. Леццано с купцом первой гильдии М.М. Булдаковым свидетельствуют о том, что их общение было достаточно близким и интенсивным. Упоминания других служащих Иркутской губернии – статского советника, иркутского вице-губернатора С.К. Голощапова и статского советника Ф.И. Похвиснева, находившегося на посту иркутского вице-губернатора в 1793–1797 годы, также дополняют представления о характере связей М.М. Булдакова с иркутскими чиновниками. Они находятся в курсе последних новостей от Михаила Матвеевича, о чем говорят слова Ф.Е. Шергина в письме к М.М. Булдакову от 30 марта 1799 г.: «от вас мы не имели счастья получить известия, кроме что на словах от его превосходительства Федора Ивановича Похвиснева»⁴³⁸. С ними же Ф.Е. Шергин в марте 1799 г. планировал отправить важные документы, посылки и даже людей: «С присяжными, с господином Голощаповым едущими, если могут поместить,

⁴³⁷ Эпистолярное наследие... С. 150.

⁴³⁸ Там же. С. 127.

отправлю коробок с книгами для г[осподи]на Баранова и для господина Василия Григорьевича и еще в особом тючке в вывороченной клеянке книги же и посылочка Ивану Петровичу; на случай и фактурку при сем на все оное прилагана. Я хотел и парикмахера, которой уже заторгован, с сей же оказией отправить, но за неимением ему места не взяли»⁴³⁹. Однако, С.К. Голощапов не предупредив, уехал на день раньше и «посылок взять не приказал присяжным за тягостию»⁴⁴⁰. Получается, что вице-губернатор не счел нужным оповестить представителя М.М. Булдакова об изменившихся обстоятельствах, тем самым все-таки демонстрируя разницу в социальных статусах.

В сохранившейся переписке не нашли отражения факты использования близких отношений с властью в целях получения каких-то преференций в организации торговой деятельности Булдаковых. Во многом, это обосновано тем, что в архиве отсутствуют письма самого М.М. Булдакова, в которых могли бы содержаться конкретные просьбы, обращенные к чиновникам. Но примеры проявления желаний получить некоторые выгоды от общения с властью содержатся в некоторых письмах, адресованных М.М. Булдакову. Так, в письме от 5 сентября 1800 г. якутский купец М. Захаров сообщает Михаилу Матвеевичу, что написал просьбу иркутскому губернатору Б.Б. Леццано о разрешении отлучиться из Якутска для осуществления торга, несмотря на наличие запрещающего указа. Но у Захарова возникли опасения, что «будучи его высокопревосходительство занят болшими управлениями, не почтет за нужное мою прозбу рас[с]матриванием удовлетворить своего благоволения, или време не допустит скорой его высокопревосходительства резолюций»⁴⁴¹. Поэтому он обратился к Михаилу Матвеевичу с тем, чтобы он посодействовал рассмотрению просьбы Б.Б. Леццано, используя при этом язык патроната: «Слышав Ваше великодушие, также и по бытности Вашей здесь имел чести достаиватца милостей Ваших, и которыми был обязан, и

⁴³⁹ Эпистолярное наследие... С. 126.

⁴⁴⁰ Там же.

⁴⁴¹ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 110–111.

льстясь на оное осмеливаюсь Вас, моего милостивого государя, покорнейше просить и сим имею честь исъяснить и прибегнуть в сприскорбностях моих ... не остаетца, кроме Вашей гремящей славе, иному прибегнуть и при том всенидше просить, так как в случае всегдашнего Вашего с его высокопревасхадительством свидания, потребное к тому взять на себя трут зделать защищение в ползу моей прозбы, каковое одолжение может быть перет мне щастием благодарностью, на что я по примеру Вашего прежде бывшего благоволения имею надежду сим ползоватца»⁴⁴².

В данном случае Михаил Захаров просит М.М. Булдакова выступить в роли посредника между ним и губернатором с целью использования административного ресурса для обхода запрета, лишаящего его возможностей осуществлять торговую деятельность.

Подобная практика установления устойчивого взаимодействия с властными структурами была достаточно распространена среди купцов, о чем свидетельствуют исследования социальных связей купечества на материале других городов. Так, В.Д. Орлова на основании анализа купечества Тамбова, а М.К. Акользина на основании изучения купечества Моршанска пришли к выводу, что именно они являлись «важным элементом в формировании структуры социального капитала предпринимательских слоев», поскольку наличие этих связей обеспечивали получение выгодных подрядов и укрепление авторитета⁴⁴³. О.А. Задорожня, изучая тобольское купечество также акцентирует внимание на том, что благодаря близости к губернской администрации и органам самоуправления, обеспечиваемой в том числе

⁴⁴² Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 111.

⁴⁴³ Акользина М.К. Взаимоотношения торгово-промышленного населения провинциального города с властными институтами в XIX в. // VIII Бартеневские чтения. Материалы Всероссийской научной конференции с международным участием, посвященной 200-летию со дня рождения выдающихся деятелей России: Александра П., Н.А. Милютина, С.М. Соловьева, И.С. Тургенева, М.Н. Каткова. 2018. С. 158; Орлова В.Д. Родственные, деловые и соседские связи... С. 133.

родственными узами, именитые купцы получали важные подряды – например, на строительство домов после очередного пожара в городе⁴⁴⁴.

Здесь же следует упомянуть и богатейший социальный капитал семьи Шелиховых, который помогал не только в осуществлении промысловой и торговой деятельности, но в том числе позволил получить монопольные привилегии их торгово-промысловой компании. Так, «Колумб русский» Г.И. Шелихов, имел признание в самых высших кругах – адресатом его писем, передаваемых через приближенных великого князя, был в том числе наследник престола Павел I⁴⁴⁵, среди тех, к кому он обращался и получал поддержку – фаворит императрицы светлейший князь П.А. Зубов, президент коммерц-коллегии А.Р. Воронцов, директор морского корпуса адмирал И.Л. Голинищев-Кутузов, иркутские генерал-губернаторы И.В. Якоби, И.А. Пиль, полковник Самуил Бентам, патроном которого был князь Г.А. Потемкин и другие.⁴⁴⁶ Его супруга Н.А. Шелихова также активно участвовала в накоплении и поддержании необходимых социальных связей. Как отмечает А.Ю. Петров, Н.А. Шелихова тесно взаимодействовала с иркутскими генерал-губернаторами: «она всегда поздравляла генерал-губернаторов с именинами, и большинство ее просьб удовлетворялось быстро, даже несмотря на их сложность. Особенно наглядно это проявлялось, когда на ее работных людей и промышленников выдавали подорожные максимально быстро»⁴⁴⁷.

Можно предположить, что М.М. Булдаков, служа у Шелиховых, не только приобретал важные социальные связи, но и перенимал практику их формирования и поддержания. Хотя письмо П.А. Смолина к П.М. Булдакову от 26 июня 1792 г. содержит указание на то, что Булдаковы и раньше

⁴⁴⁴ Задорожня О.А. Тенденции формирования элиты купеческого сословия Тобольской губернии (последняя четверть XVIII – первая четверть XIX вв.) // Вестник Нижневартовского государственного университета. 2021. № 3 (55). С. 101.

⁴⁴⁵ Ситников Л.А. Григорий Шелихов. Иркутск, 1990. С. 229.

⁴⁴⁶ Ситников Л.А. Григорий Шелихов...; Петров А.Ю. Наталия Шелихова у истоков Русской Америки. М., 2012; Его же. Акционеры Российско-американской компании (первая треть XIX в.) // Экономическая история: Ежегодник. 2005. М., 2005. С. 289–320.

⁴⁴⁷ Петров А.Ю. Наталия Шелихова... С. 64.

придавали значение установлению хороших взаимоотношений с чиновным дворянством: «что ж изволили просить, чтоб для Дмитрия Ильича господина Ракова (майора, надворного советника, заседателя великоустюгского совестного суда – М.М.) купить сани одинашные, то я готовых найти не мог. А тот мастер не бывал, который вам работал, то закажу за реку»⁴⁴⁸.

Таким образом, видно, что некоторые купцы могли иметь устойчивые социальные связи за пределами торгово-предпринимательской среды. Причем в ходе анализа встречающихся в переписке примеров взаимодействия купцов с чиновниками можно заметить, что последние были заинтересованы в существовании этих отношений не меньше, чем сами купцы. Прежде всего их интересовала помощь в снабжении товарами, что было особенно актуальным для отдаленных территорий Сибири.

Следует отметить, что подобные взаимоотношения встретились только в эпистолярном наследии Булдаковых. Однако нельзя исключать того, что и у Ларионовых, и у Терликовых существование подобных отношений оказалось не зафиксировано в сохранившейся части эпистолярного наследия, несмотря на их наличие.

4.3. Социальные связи М.М. Булдакова вне купеческо-предпринимательской среды. Трансформация социокультурной идентичности купца под воздействием среды общения*.

Отдельного внимания заслуживает характеристика социальных связей М.М. Булдакова после перевода Главного правления РАК из Иркутска в Санкт-Петербург в 1801 г. и последующим изменением состава акционеров компании, в числе которых появились лица дворянского сословия, включая представителей высшей администрации и даже императорской семьи. Это

⁴⁴⁸ Эпистолярное наследие... С. 53.

* При подготовке данного параграфа диссертации использовались следующие публикации автора: 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; Ее же. Социальные связи в деловой активности...

придавало компании иной статус, нежели купеческое объединение с целью осуществления промысла и торговли, а перед директорами ставило задачи налаживания контакта с привилегированным сословием и государственными структурами⁴⁴⁹. Важно отметить, что в процессе управления в компании всегда выделялись люди, выступающие в качестве посредников между компанией и государством и отстаивающие ее интересы. Первым из них был камергер Н.П. Резанов, фактически заложивший основы такого порядка вещей. После его смерти официально назначенным покровителем РАК стал министр коммерции, граф Н.П. Румянцев, а в 1811 г. попечителем РАК был назначен глава министерства внутренних дел О.П. Козодавлев.

Кроме того, М.М. Булдаков совместно с директорами прибегал и к практике привлечения именитых акционеров к решению особо сложных проблем политического характера, обеспечивая таким образом поддержку компании в высших кругах. Так, в 1804 г. был создан Временный комитет РАК, в который вошли известные государственные деятели, близкие императору, – адмирал Н.С. Мордвинов, граф П.А. Строганов, тайный советник И.А. Вейдемейер. А в 1813 г. был сформирован Особый совет, куда вошли И.А. Вейдемейер, тайный советник П.С. Молчанов и действительный статский советник Я.А. Дружинин⁴⁵⁰. В донесении императору Александру I, в котором было предложение создать Особый совет, одним из регламентирующих работу Совета пунктов была обязанность почетных членов Совета «ходатайствовать перед Священным престолом, причем один из них должен был преподносить донесения непосредственно императору»⁴⁵¹. А ранее, в письме к Н.П. Румянцеву от 9 марта 1804 года М.М. Булдаков и И.П. Шелихов просили у него, как у

⁴⁴⁹ Ермолаев А.Н. Главное правление Российско-американской компании: состав, функции, взаимоотношения с правительством, 1799–1871 // Американский ежегодник. М., 1970. С. 273.

⁴⁵⁰ Ермолаев А.Н. Временный комитет и особый совет Российско-американской компании: контролирующие или совещательные органы (1803–1844)? // Американский ежегодник. 2002. № 2000. (Дата обращения: 30.01.25).

⁴⁵¹ Там же.

«благорасположенного ходатая компании» поднести подарок императору: «Святое писание говорит: деятелю первому подобает вкусити от плода дел своих. Кто ж первый делатель по нашей Российско-американской компании? Тот ли, кто трудится, гоняясь на промыслах за зверями, либо упражняясь в других по компании работах, или тот, кто покровительством своим движет все производства сего заведения, дает жизнь ему? Без жизни тело мертво! Без покровительства всемилостивого государя давно бы компания наша обратилась в ничтожество. Итак, он есть первый у нас делатель»⁴⁵². В этих действиях мы видим значение, которое купцы – акционеры РАК придавали наличию прямой связи с императором, осуществляемой через одного посредника.

Кроме того, переписка зафиксировала общение М.М. Булдакова с такими именитыми особами, как генерал-адъютант П.В. Чичагов, граф, генерал от инфантерии С.К. Вязмитинов, генерал-лейтенант К.И. фон Линеман, генерал-фельдмаршал Н.И. Салтыков. Чаще всего это были лишь упоминания в письмах других людей, свидетельствующие о наличии контакта с сановниками. Например, устюжанин И. Макаров в письме к Михаилу просил уведомить, «что в министре Вязмитинове произвело мое письмо»⁴⁵³, про которое он писал ранее. А правитель канцелярии РАК И.О. Зеленский в 1812 г. писал Булдакову: «С нарочным третьяго дни извещен г[осподином] Салтыковым о мире с турками»⁴⁵⁴.

В архиве сохранились записки Н.П. Румянцева, адресованные М.М. Булдакову. Показательно, что все записки написаны служащими Министерства коммерции либо от себя («Поляков по приказанию его сиятельства графа Николая Петровича Румянцева честь имеет...»⁴⁵⁵), либо и вовсе без подписи («Граф Николай Петрович Румянцов просит Михайлу

⁴⁵² Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 117.

⁴⁵³ Там же. С. 413.

⁴⁵⁴ Там же. С. 100.

⁴⁵⁵ АВПРИ. Ф. 339. Оп. 888. Д. 478. Л. 19.

Матвееви Булдакова приехать к нему завтра по утра в 10-м часу»⁴⁵⁶). Выбор такого способа коммуникации со стороны Н.П. Румянцева подчеркивает разницу социального статуса Николая Петровича и М.М. Булдакова, состоявшего на момент переписки в чине коллежского асессора, несмотря на общее благорасположение Министра коммерции к РАК и лично к Н.А. Шелиховой и М.М. Булдакову.

Среди именитых дворян, с которыми связь поддерживалась на регулярной основе, выделяются Н.П. Резанов и Г.Г. Политковский. Они приходились М.М. Булдакову свояками, будучи мужьями Анны Григорьевны Шелиховой и Александры Григорьевны Шелиховой соответственно. Между ними сложились очень теплые и доверительные отношения.

Именно Михаилу Матвеевичу Н.П. Резанов написал свое предсмертное письмо от 24–26 января в 1807 г., в котором он подробно описывает нахлынувшие на него чувства по случаю приезда в Иркутск, где Николай Петрович обручился с А.Г. Шелиховой (умерла в 1802 г.), – «живо смотрю я на картину прежнего счастья моего, смотрю на все и гор[ь]ко плачу. Ты прольешь также слезу здесь, что делать, друг мой»⁴⁵⁷; и рассказывает о своем пребывании в Якутске, Томске, Иркутске; и раскрывает душу по поводу сделанного предложения брака дочери коменданта крепости Сан-Франциско – «друг мой, как грешник на духу каюсь, но ты как пастырь мой сохрани тайну»⁴⁵⁸; и рефлексировал по поводу прошедшей экспедиции в Калифорнию – «Патриотизм заставил меня изнурить все силы мои. Я плавал по морям как утка, страдал от голода, холода, в то же время от обиды, и еще вдвое от сердечных ран моих. Славный урок! Он меня как кремень ко всему обил. Я сделался равнодушен, и хотя жил с дикими, но признаюсь, что не погасло мое самолюбие. Я увидел достоинство человека и несравненно чувствую себя горделивее, нежели прежде был я. Я увидел, что одна счастливая мысль моя

⁴⁵⁶ АВПРИ. Ф. 339. Оп. 888. Д. 478. Л. 9.

⁴⁵⁷ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 503.

⁴⁵⁸ Там же. С. 506.

ведет уже целый народы к счастью их, что могу на них разливать себя. Испытал, что одна строка, мною подписанная, облегчает судьбы их и доставляет мне такое удовольствие, какого никогда я себе вообразать не мог, а все это вообще говорит, что и я в лире не безделка, и нечувствительно возродило во мне гордость духа, но гордость ту, чтоб в самом себе находить награды, а не от монарха получать их»⁴⁵⁹.

Показательно также, что именно М.М. Булдакова Резанов просит передать поклоны: «Поклонись, мой друг, Евстрату Ивановичу (Деларову – М.М.), Ивану Петровичу (Шелихову – М.М.) и Ивану Осиповичу Зеленскому. Много-много благодарен им, что помнят меня. Безценным Дружининым и Савастьяновым скажи, что я и в Якутске часто был у них»⁴⁶⁰; «Поклонись от меня всем нашим друзьям и приятелям, вспомнившим меня, благодетелям моим, Александру Андреевичу (Беклешову – М.М.) и Гаврилу Романовичу (Державину – М.М.), скажи, любезный друг, всеусерднейшее мое почтение»⁴⁶¹. И если первое перечисление адресатов включало тех, кто занимал должности в РАК, и обращение к первенствующему директору РАК М.М. Булдакову было логичным, то вторая просьба о поклонах свидетельствует о том, что Михаил Матвеевич был вхож в круг близких знакомых Н.П. Резанова.

Отношения М.М. Булдакова с другим свояком, Г.Г. Политковским, и вовсе можно охарактеризовать как близкую дружбу. Гавриил Герасимович Политковский сделал хорошую карьеру на статской службе: в разное время он занимал должности – обер-прокурора Временного апелляционного департамента Сената, управляющего Медицинской экспедицией при Министерстве внутренних дел, директора общей канцелярии Министерства полиции, ярославского гражданского губернатора⁴⁶².

⁴⁵⁹ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 505.

⁴⁶⁰ Там же. С. 504.

⁴⁶¹ Там же. С. 506.

⁴⁶² Электронная библиотека ИРЛИ РАН > Справочники > Словарь русских писателей XVIII века. Вып. 1–3 > П > Политковский Гаврила Герасимович (Дата обращения: 28.01.25).

Гавриил Герасимович в том числе занимался литературной деятельностью: его перу принадлежат ода «На заключение мира с Оттоманскою Портою», драма «Верный друг в несчастьи познается», пьеса «Усердие детей, пастушеское зрелище» и стихотворения «Сновидение», «Ночь», «Утро», «Вечер», «Сумрак», «Анекдот о великодушии», «Письмо к приятелю», «Осень», «Болезнь». Кроме того, Политковский стал одним из активнейших членов Беседы любителей русского слова и принимал участие в литературных вечерах И.С. Захарова⁴⁶³.

В архиве сохранилось относительно большое количество писем Г.Г. Политковского (30 единиц) за 1818 год, из чего можно заключить, что переписка между ними была регулярной – в среднем 2–3 письма в месяц. Но учитывая содержание писем, можно с большой долей вероятности предположить, что они писали друг другу с каждой почтой. Так, Г.Г. Политковский 8 апреля 1818 г. писал М.М. Булдакову, стараясь успеть отправить как можно скорее: «Письмо твое, любезнейший брат Михайло Матвеевич, только сейчас получил от Андрея, а почта на отходе. То вот не кислясь прочаго за недостатком времени, скажу только, что у нас все благополучно»⁴⁶⁴. Примечательно, что когда по какой-то причине Политковский или Булдаков не могли написать ответное письмо, за них это делали родные. Так, Е.В. Политковская 9 мая 1818 г. после подробного ответа на полученное письмо М.М. Булдакова объясняла, что «Гаврила Ге. С сею почтою не пишет. Он в Ростове принимает и угощает вдовствующую императрицу»⁴⁶⁵. А 28 ноября Г.Г. Политковский благодарил сына Михаила Матвеевича за письмо и наставлял его: «пожалуй, пиши ко мне почаще, и естли папинька иногда не сможет или не досуг, то ты пиши к нам. А паче всего уведомляй каждую почту о здравьи его»⁴⁶⁶. Такое отношение к поддержанию

⁴⁶³ Электронная библиотека ИРЛИ РАН > Справочники > Словарь русских писателей XVIII века. Вып. 1–3 > П > Политковский Гаврила Герасимович (Дата обращения: 28.01.25).

⁴⁶⁴ АВПРИ. Ф. 339. Оп. 888. Д. 585. Л. 29.

⁴⁶⁵ Там же. Л. 34.

⁴⁶⁶ Там же. Л. 11.

переписки свидетельствует о желании корреспондентов, несмотря на расстояние, быть непременно участниками жизни друг друга. Характерно, что письма не содержат стандартного обращения к адресату, а чаще всего начинаются с благодарности за присланное письмо, которое в том числе включает в себя нетривиальные обращения, выдающие творческую натуру Г.Г. Политковского: «любезный братец», «любезный брат и друг», «любезный скоро будущий именинник», «любезный житель Красавина», «любезный брат и друг, наступающий чудо-имени[н]ник».

Еще одна характерная черта переписки Булдакова с Политковским – постоянные упоминания о состоянии здоровья друг друга. Исследователи языка патронатно-клиентельных отношений петровского периода отмечают, что такая эпистолярная формула была распространена в письмах высших чиновников, представляя собой «настойчивую, порой утрированную просьбу-мольбу как можно чаще писать им о своем здоровье»⁴⁶⁷.

Примечательно, что в письмах к М.М. Булдакову Г.Г. Политковский регулярно передает поклоны другим лицам, зачастую называя не конкретных людей, а обозначая их общими словами: «Кланяюсь вашему понедельнику и всей братии оной»⁴⁶⁸, «Всем нашим понедельникам и ежедневным мой искренний поклон»⁴⁶⁹, «Всему пантелемановскому скиту и всей честной братии, начиная от понедельника до воскресенья, поклон»⁴⁷⁰, «Поздравляю всех вас праздником, что объяви и всему пантелеймоновскому скиту. И писать ко всем не успел»⁴⁷¹. На данный момент не удалось установить персональный состав «братии», но очевидно, речь идет об объединении друзей, поддерживающих близкие отношения через регулярные встречи или переписку. Как писал Д.Я. Калугин, изучающий понятие дружбы в России до

⁴⁶⁷ Анисимов Е.В., Базарова Т.А., Проскурякова М.Е. "Наш патрон и заступник": язык корреспондентов А. Д. Меншикова // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: История, филология. 2022. Т. 21. № 1. С. 53–54.

⁴⁶⁸ АВПРИ. Ф. 339. Оп. 888. Д. 585. Л. 43 об.

⁴⁶⁹ Там же. Л. 24 об.

⁴⁷⁰ Там же. Л. 13 об.

⁴⁷¹ Там же. Л. 29.

XVIII в., неотъемлемым атрибутом дружеской переписки являются упоминания общих друзей, который позволяет актуализировать всю дружескую сеть⁴⁷². В этом случае также важно обратить внимание на употребление слова «братия», что, как отмечал Д.Г. Полонский, является маркером особенно доверительных отношений⁴⁷³.

По стилистике писем переписка с Г.Г. Политковским напоминает дружескую переписку с Александром Ивановичем Фоминым (1733–1801), известным архангелогородским купцом и просветителем, членом-корреспондентом Императорской Академии наук и автором не одного десятка сочинений по вопросам экономической жизни Российской империи.

А.И. Фомин множество раз избирался для выполнения служебных и общественных обязанностей (публичного нотариуса, заседателя Совестного суда, гласного Городской Думы и др.). В 1785 г. он стал директором Народных училищ и находился в этой должности в течение 10 лет.

Между А.И. Фоминым и М.М. Булдаковым была разница в 35 лет, однако это не стало препятствием для очень тесной дружбы. Александр Иванович с особой нежностью и даже игривостью относился к супруге Михаила Матвеевича. Например, в письме от 19 октября 1799 г. Фомин писал о ней: «Милостивой государыни Авдотье Григорьевне не знаю, как изъяснить мою признательность за ее отличную ко мне приверженность. Она неупустительнее правил седми соборов держит наблюдение собственноручного ваших ко мне писем подписания, которое я как будто ее самую целую. Извините. Надобно о ея особе говорить ныне суриозные, ибо она теперь благополучная мать, воспитывающая будущих моих приятелей. Пусть ее поцелует за меня ныне Николюшка, а в следующем году – Богданушка»⁴⁷⁴. Дозволение последнего писать подобным тоном о своей жене свидетельствует о высокой степени близости между ним и Александром Ивановичем.

472 Калугин Д.Я. История понятия "дружба" – от Древней Руси до XVIII века // Дружба: очерки по теории практик: сборник статей. СПб., 2009. С. 275.

473 Анисимов Е.В., Базарова Т.А., Проскурякова М.Е. Указ. соч. С. 53.

474 Эпистолярное наследие... С. 157.

Как и письма Г.Г. Политковского, письма А.И. Фомина наполнены эмоциями и переживаемыми чувствами – в их строках можно встретить и «мрачную задумчивость», и радостное ликование, и трепет от осознания самого факта дружбы, и искренний интерес к жизни друг друга и их семей. Даже при отсутствии явного информационного повода, переписка оставалась регулярной и весьма открытой: «Время, по моему положению, приходило к вам писать, но я ускорю его, возбуждась удовольствием (в связи с получением письма от М.М. Булдакова – *М.М.*)»⁴⁷⁵

В то же самое время А.И. Фомин и М.М. Булдаков обменивались мнением по поводу животрепещущих вопросов о социально-экономическом и политическом положении в стране и за рубежом. Шутливый, мягкий тон в письмах тут же становился серьезным. Михаил Матвеевич явно относился к Александру Ивановичу как к эксперту в области торговли, держа его в курсе основных событий, происходящих в связи с образованием Российско-американской компании, и прося дать комментарии по волнующим его проблемам. Он присылал копии важных документов и даже писем других лиц, чем вызывал нескрываемое удивление и благодарность за такую открытость у своего собеседника: «откровенность ваша, которою вы меня удостаиваете весьма трогателна, но не опасайтесь, приятель: я научен и во сне хранить дружественный интерес»⁴⁷⁶. Однако несмотря на то, что А.И. Фомин среди прочего давал подробный анализ особенностей внешней торговли и был посвящен в дела образования РАК, представляется, что для М.М. Булдакова скорее был важен сам факт общения со столь выдающейся фигурой своего времени⁴⁷⁷.

Таким образом, можно сделать вывод, что к середине первой четверти XIX века М.М. Булдаков находился в среде чиновничества среднего звена,

⁴⁷⁵ Эпистолярное наследие... С. 155.

⁴⁷⁶ Там же. С. 155.

⁴⁷⁷ Подробнее о переписке см.: 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.

имея относительно легкий доступ к высшему чиновничеству и императорскому двору. Обращение в подобном социальном кругу не могло пройти бесследно в плане представлений купца о своем положении и роли в обществе. Так, Н.П. Резанов в 1799 г. в письме, сообщавшем о подписании императором правил и привилегий РАК, наставлял Михаила Матвеевича: «Теперь директора суть почетные граждане в государстве... Внушите им, чтоб они старались прекращать тяжбы и ябеды и пеклись о пользах государственных, буде хотят, чтоб стулья под ними были прочны»⁴⁷⁸.

По сохранившейся переписке становится очевидным, что Михаил Матвеевич воспринимал себя как человека государственного, просвещенного, интересы которого выходили далеко за пределы задач эффективной организации торговой деятельности и получения от этого максимально возможной прибыли. Это отражают и реальные действия М.М. Булдакова. Так, в начале XIX в. купец построил в центре города двухэтажный особняк с обширным мезонином – «самый большой по размерам и интересный по архитектуре дом в Устюге»⁴⁷⁹, а в 1824 году «в знак признания и любви к согражданам» Михаил Матвеевич подарил свой сад великоустюгскому градскому обществу⁴⁸⁰, который поныне является достопримечательностью города. Показательно также намерение купца подарить городу аптеку, о чем он писал генерал-губернатору Архангельскому, Вологодскому и Олонецкому в 1822 г., однако городская дума отказалась от этого дара, аргументируя большим объемом затрат на ее содержание. Причем, характерно, что такой патриотический поступок М.М. Булдаков планировал оставить в тайне: «я ничего не прошу и не желаю даже, чтобы верховное правительство обо мне и знало, а я отдам все это городу»⁴⁸¹.

⁴⁷⁸ Ермолаев А.Н. Главное правление Российско-американской компании: состав, функции, взаимоотношения с правительством, 1799–1871. // Американский ежегодник / Ин-т всеобщей истории. М., 1970. С. 272.

⁴⁷⁹ Эпистолярное наследие... С. 273. В настоящее время дом находится по адресу: г. Великий Устюг, Набережная ул., д. 47.

⁴⁸⁰ Там же. С. 274

⁴⁸¹ Там же.

Кроме того, восприятие своего статуса, отличного от купеческого звания, проявилось и в воспитании единственного сына, которому Михаил Матвеевич стремился дать образование, не являющееся типичным для купеческой среды. Николай Михайлович обучался в Благородном университетском пансионе, причем особое внимание М.М. Булдаков уделял контролю за кругом общения сына: в 1812 г. И.В. Прокофьев докладывал, что «отпускал его (*Н.М. Булдакова – М.М.*) вместе с Петром Прокопьевичем Кузнецовым (*иркутским купцом – М.М.*) к Парасковье Михайловне Деларовой (*вдова московского купца Е.И. Деларова – М.М.*) кушать... выздоровев, я познакомлю его с гос[подином] Цемшем (штаб-лекарь, инспектор Московской медицинской конторы – М.М.), у коего он еще не бывал с приездом»⁴⁸². А в 1817 г. Т. Каменецкий докладывал: «Весь его (*Н.М. Булдакова – М.М.*) выход ограничивается домом Ивана Васильевича, барона Штейнгеля (правителя канцелярии московского главнокомандующего – М.М.) и квартирою г[осподи]на Кондалинцова, редкого молодого человека»⁴⁸³.

А с 1817 г. Булдаков обеспечил проживание сына у ректора Московского императорского университета действительного статского советника И.А. Гейма. Иван Андреевич Гейм (1759–1821) – ученый-эрудит немецкого происхождения, экономист, профессор словесности, истории и географии, являлся носителем академической культуры конца XVIII – начала XIX в.⁴⁸⁴. Присматривающий за Николаем Михайловичем директор московского коммерческого училища действительный статский советник Т.А. Каменецкий (любимый ученик И.А. Гейма, ставший ему очень близким человеком⁴⁸⁵) писал Михаилу Матвеевичу: «Кроме профессорских лекций, Иван Андреевич назначает один день говорить с Вашим сыном по-французски, а другой по-немецки; сверх того, беседа с [с]толь почтенным человеком принесет уже

⁴⁸² Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 160.

⁴⁸³ Там же. С. 545–546.

⁴⁸⁴ Кулакова И.П. Профессор Московского университета И.А. Гейм и его жизненный мир (по материалам описи квартиры в ректорском доме 1821 г.) // Вестник Московского университета. Серия 8: История. 2023. Т. 64. № 2. С. 24.

⁴⁸⁵ Там же. С. 27.

ощутительную пользу»⁴⁸⁶. И.П. Кулакова замечает, что через подобное общение с просвещенными людьми происходило восприятие установок новой культуры, повседневных практик, постепенно формирующих особую субкультуру российского интеллектуала⁴⁸⁷.

Как видно, Михаил Матвеевич стремился встроить сына в дворянскую среду как можно раньше, чтобы к зрелому возрасту у него был наработан необходимый для государственной карьеры социальный капитал. Более того, М.М. Булдаков сознательно обеспечивал включение сына в интеллектуальную элиту российского общества, устроив его обучение сначала в Благородном пансионе, а затем – у ректора Московского университета. Очевидно, что в его планы совершенно не входило, чтобы наследник занимался коммерцией. Следует отметить, что у Булдакова это получилось: в 1819 г. Николай «поступил на службу в Государственную коллегию иностранных дел с чином актуариуса. Впоследствии служил чиновником Департамента мануфактуры и внутренней торговли Министерства финансов», в «1843 г. Н.М. Булдаков назначен состоять в должности Симбирского гражданского губернатора с пожалованием в действительные статские советники», а 23 марта 1847 г. Николай Михайлович был награжден орденом Св. Станислава 1-й ст. «в вознаграждение отлично-усердной и ревностной службы»⁴⁸⁸.

Таким образом, обращение М.М. Булдакова в дворянско-чиновничьей среде погружало купца в образованное просвещенное сообщество, что обуславливало восприятие им высокой культуры, постепенно трансформирующее его идентичность. К середине первой четверти XIX в. вряд ли уместно говорить о М.М. Булдакове только как о купце. Сохраняя присущую купечеству инициативность и предприимчивость, Михаил Матвеевич становится видным представителем просвещенного общества России начала XIX в. Очень показательна в этом плане данная Т.А.

⁴⁸⁶ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 544.

⁴⁸⁷ Кулакова И.П. Указ. соч. С.27–28.

⁴⁸⁸ Булдаков Николай Михайлович (ulrgo.ru) (Дата обращения 13.09.24)

Каменецким характеристика М.М. Булдакова: «просьбы мои и уважение, приобретенное Вами в обществе, убедили его (И.А. Гейма – М.М.) в нашу пользу. ... Вы не только ознакомитесь с ним, но и будете друзьями: самые предметы, любимые им и Вами, Вас сблизят, а добродушие и откровенность с обеих сторон еще более»⁴⁸⁹.

Высокий культурный уровень М.М. Булдакова демонстрирует и его книжная коллекция, насчитывающая 1568 издательских единиц⁴⁹⁰. Среди них были книги по истории, в том числе прижизненное издание «Истории государства Российского» Н.М. Карамзина, географии, сочинения о путешествиях, различные словари и справочники, периодические издания, в том числе «Вестник Европы», «Русский вестник», «Сын отечества»⁴⁹¹. Выписывание журналов М.М. Булдаковым свидетельствует о реализации программы самообразования, являющейся маркером повседневности людей Просвещения.

Воспринятые идеи Просвещения М.М. Булдаков неосознанно транслировал своему окружению, тем самым приобщая и его к новой культуре. В частности, в 1806 г. И.О. Булдаков непременно хотел иметь глобус, чтобы наблюдать за ходом кругосветного путешествия, возможность осуществления которого вызывала у него сомнения: «А как ноне случаи открылся ход вашего судна вокруг света, следовательно, как на столе лежащей торелке кругом ее, а помнитца, вы изволили писывать, шли на одна курс. Я на сие и не могу уверитца, чтоб в опрокитку шло судно или должно быть под нами вниз мачтами. Я нахожу и теперь по сеи части неверным, покуда не уверят глобусы ход вашего судна, что и заставляет покорнейши просить вас о присылке глобусов, ибо здесь не у ково нет»⁴⁹². В этом же письме Иван Осипович интересовался у брата: «так же и ето я без замечания не могу

⁴⁸⁹ Эпистолярное наследие... Вып. 2. С. 544.

⁴⁹⁰ Чебыкина Г.Н. Библиотека купца М. Булдакова // Советская мысль. 1999. № 105 (17338). С. 3

⁴⁹¹ Эпистолярное наследие... С. 269.

⁴⁹² Там же. С. 199–200.

пропустить: нешто открытое море мерзнет, что вы сказали, весной ежели судно отправит[ь], должно по лду идти?»⁴⁹³.

Кроме того, и само окружение М.М. Булдакова оказывало влияние на ближайший круг общения Михаила Матвеевича. Так, в письме от 29 октября 1799 г. П.М. Булдаков писал брату, что он «осмелился снять» копию с письма А.И. Фомина к М.М. Булдакову, «которое было в весьма толстом бумажном конверте»⁴⁹⁴. Это действие свидетельствует об интересе братьев Булдаковых к фигуре Александра Ивановича.

⁴⁹³ Эпистолярное наследие... С. 200.

⁴⁹⁴ Там же. С. 87.

Заключение

Торговая деятельность трех купеческих семей из Великого Устюга, Красноярска и Кашина различалась территорией и масштабом коммерческих операций, ассортиментом товаров и размером вкладываемого капитала. Наиболее обширные торги вели устюгские купцы Булдаковы – Михаил, Петр и Андрей Матвеевичи. Они охватывали огромную территорию в границах Европейской России и Сибири (от Архангельска до Якутска), а главными ее центрами являлись Архангельск, Иркутск, Кяхта и Макарьевская ярмарка. Торговая деятельность красноярских купцов Ларионовых была скромнее и ограничивалась территорией Сибири, включая такие города, как Иркутск, Красноярск, Барнаул и Кяхту. Торговля же кашинских купцов Терликовых, напротив, не выходила за пределы Европейской России (от Нижнего Новгорода до Санкт-Петербурга).

Скрупулезный анализ обширной корреспонденции, которую вели указанные провинциальные купцы друг с другом, с приказчиками и деловыми партнёрами показал, что применяемые ими организационные схемы и практики торговой деятельности были одинаковыми.

В конце XVIII – первой четверти XIX века организация торговой деятельности провинциального купечества включала следующие основные компоненты: анализ конъюнктуры рынка, обеспечение транспортировки и хранения товаров.

Изучение конъюнктуры местных рынков, которое сами купцы называли описанием «торговых обстоятельств», подразумевало поиск и изучение информации о ценах на товары, его количестве у других торговцев, спросе на него. Глубина изучения рынка зависела от уровня коммерческой культуры купца. Самый простой способ анализа конъюнктуры – оценка актуального ценового диапазона и количества товаров. Более сложными для анализа параметрами были оценка общественно-политической ситуации, природно-климатического фактора, уровня урожайности или промыслового улова. От степени полноты собранной информации и адекватности ее анализа зависел

успех и предстоящих торговых операций, и как следствие всей коммерции купца. Ведь на их основе купцы принимали решения, касающиеся приобретения и реализации товаров (ассортимент, объем товаров, цены на них, место торга). Не случайно, большая часть делового письма была посвящена обсуждению именно конъюнктуры рынка. Конечно, нельзя сказать, что информация еще не обладала тем превалирующим значением, которое она приобретает в зрелых рыночных отношениях, однако диссертационное исследование показывает, что купцы уделяли ей достаточно много внимания, причем не только на поиск, но и на ее защиту от конкурентов.

Организация транспортировки товаров включала в себя решение следующих вопросов: выбор вида транспорта (водный или сухопутный), поиск и найм извозчиков, принятие решения о необходимости сопровождения груза приказчиком, упаковка товара. Организация хранения товара во время торга или его остатка после завершения торга предполагала подбор места расположения товара и его качественную упаковку. От корректности решения данных вопросов во многом зависел успех предстоящего торга, поскольку задержка товара в пути даже на небольшой срок могла существенно сократить прибыль купца и даже ввести его в убыток, а порча товара в результате плохих условий хранения приводила к выводу части капитала из оборота.

Во многом выбираемые организационные схемы были традиционны для купцов того или иного региона, и, вероятно, усваивались во время обучения коммерции. Более того, в принятии некоторых решений по этим вопросам купцы зачастую оглядывались на своих «коллег-конкурентов», тем самым разделяя с ними риск неудачи. В этих эпизодах видится проявление характерного для русского общества принципов товарищества и взаимопомощи как необходимого средства противодействия особо суровым природно-климатическим условиям России. Не случайно эта черта проявлялась именно в ситуации организации транспортировки товаров, когда соприкосновение с природой было максимальным.

Исследование организационных практик торговой деятельности провинциального купечества демонстрирует, что успех купца в коммерции зависел прежде всего от его опыта, гибкости мышления и набора определенных профессиональных знаний и умений. Большинство необходимых знаний и умений купцы приобретали в «практической школе» коммерции, то есть во время обращения в услугах у опытных купцов, несмотря на популярность во второй половине XVIII в. идеи специального коммерческого образования. Среди них были представления о времени и специфике проведения торгов, знание путей сообщения и особенностей их использования, первые представления об анализе конъюнктуры рынка, навыки планирования, умение выстраивать отношения с лицами, вовлеченными в торговую деятельность и ряд других. Совершенствование полученного опыта в коммерции предполагало развитие аналитического и критического мышления и широты кругозора (от конкретных знаний времени проведения ярмарок до понимания влияния внутри- и внешнеполитической ситуации на потребительскую активность населения). Этого можно было достигнуть только путем постоянного самообразования и саморазвития.

В связи с этим в торгово-предпринимательской среде существовала градация не только по размеру капитала и торговых оборотов, но и по уровню образованности. Основная масса торгующих, скорее всего, удовлетворялась ограниченным набором знаний и умений, которые позволяли вести торговлю. Однако в среде купечества выделялась и интеллектуальная прослойка, воспринимавшая культуру Просвещения, – ее представители стремились к познанию нового опыта и его теоретическому осмыслению. Именно они были главными читателями (а некоторые и писателями) литературы о «совершенном купце», современных политических, исторических и экономических изданий. Они же затем распространяли заложенные в них идеи среди других купцов, обеспечивая тем самым проникновение нового опыта в торгово-предпринимательскую среду.

Наблюдения относительно способности купцов к анализу собираемой и получаемой информации позволили прийти к заключению о том, что распространенный в литературе о коммерции XVIII в. образ "совершенного купца" к концу столетия имел реальное воплощение не только среди представителей столичного купечества, но и провинциального.

Еще одним ключевым фактором в успехе торгового дела было умение устанавливать необходимые взаимоотношения с людьми разного статуса и рода занятий, постоянно поддерживая и обогащая свой социальный капитал. Это, наряду с организаторскими способностями купца, обеспечивало эффективное функционирование «предприятия», к деятельности которого можно было привлечь не только собственно партнеров, приказчиков и наемных работников (хотя и это требовало незаурядных способностей), но и посторонних относительно дела людей разного статуса в рамках взаимопомощи.

От широты и разнообразия социальной сети купца зависели количество и скорость получаемой актуальной информации о конъюнктуре рынка, возможность организации надежной и своевременной транспортировки и зачастую хранения товаров, найм добросовестных и квалифицированных работников и даже материальное положение.

Анализ структуры социальных сетей провинциального купечества выявляет ключевую роль семейно-родственных связей в торговой деятельности купцов. Причем это было характерно для всего купечества, вне зависимости от масштаба их деятельности: родственные узы пронизывали все слои купечества, как в горизонтали, так и вертикали. Наличие родственной связи обеспечивало возникновение особого уровня доверия в добросовестности и опыте между участниками делового взаимодействия. Именно по этой причине наиболее удобной и устойчивой формой организации торгового предприятия, обеспечивающей его стабильность, в рассматриваемое время было семейное партнерство, включающее или главу семейства с сыновьями, или родных братьев, или главу семейства с племянниками, или

другие подобные вариации. Причем в случае смерти главы семьи эту роль могла брать на себя его супруга, тем самым обеспечивая продолжение дела.

Взаимодействие между партнерами внутри такого «семейного предприятия» могло быть выстроено по-разному. Например, крупная по масштабу и обороту торговля Булдаковых включала как совместные, так и индивидуальные торговые операции. Кроме объявляемого фамильного капитала, они, по всей видимости, имели и личный капитал, основанный на прибыли от проводимой каждым братом торговле. И хоть они и постоянно помогали друг другу, их помощь была иного характера, как если бы они вели только совместную торговую деятельность. У Ларионовых, ведущих торговую деятельность в значительно меньшем масштабе, была только совместная деятельность, где каждый член семьи работал исключительно на общее дело.

Родственники зачастую становились первыми учителями для детей купцов, проходящих «практическую школу» коммерции во время нахождения «в обращении в услугах» у своих дядей или старших братьев. В это время начинающие торговцы получали необходимые знания, устанавливали деловые контакты и усваивали опыт своих хозяев, тем самым приобретая необходимый капитал для своей дальнейшей самостоятельной деятельности.

Поддержка родственников имела определяющее значение в вопросах, непосредственно связанных с доверием, – например, передача денег в долг или выступление в роли поверенного. Кроме того, именно в родственном кругу купцы стремились найти приказчиков, лавочных сидельцев или сопровождающих товары в пути. Также они оказывали друг другу взаимные услуги по продаже и реализации товаров в разных городах. Уверенность в добросовестности контрагентов происходила из осознания того, что их поведение регулировалось небольшим кругом лиц, в который все они были включены. Причем не было никакого различия между теми, кто был связан кровными узами, и теми, кто породнился через институт свойства.

Еще одним неочевидным преимуществом семейно-родственных отношений была их роль в поддержке и увеличении социального капитала

купца. Социальные связи передавались по наследству и расширялись прежде всего за счет родственников. Причем зачастую, социальный капитал имел не один человек, а его семья, поэтому при вступлении в брак купец приобретал социальный капитал супруга, в который входил его родственный круг и его ближайшее окружение. То же самое происходило и тогда, когда в брак вступали дети или ближайшие родственники. Важным также было то, что родственная сеть оставалась крепкой даже тогда, когда ее члены не поддерживали активное общение друг с другом, что давало возможность обратиться к ним в нужный момент.

Анализ географии социальных связей великоустюгского купца первой гильдии М.М. Булдакова показал, что не меньшее значение в организации торговой деятельности имел институт землячества. Это объясняется тем, что жители родного города или уезда, занимающиеся коммерцией или ее обслуживанием, принадлежали к относительно небольшой общности, в которой сеть взаимодействий была очень плотной, крепкой и поддерживаемой не одним поколением (причем в силу неустойчивости купеческого статуса, который, как правило, сохранялся не более трех поколений подряд, общность объединяла практически всех жителей провинциального города и округа). В этом случае поведение людей и соблюдение договоренностей (формальных или неформальных) находилось под контролем городского микросообщества. Можно предположить, что в такой ситуации любой недобропорядочный поступок мог быть замечен и «зафиксирован» в репутации человека. Подобные механизмы возникали в силу недостаточного развития правовых институтов, регулирующих предпринимательскую сферу, и помогали снизить риски купеческой деятельности.

Однако анализ структуры социальной сети Ларионовых показал несколько другую картину: красноярские купцы достаточно часто взаимодействовали с представителями других сибирских городов. Выявленную особенность в целом можно объяснить региональной спецификой торговой деятельности купечества. Для сибирских купцов была

больше характерна торговля на местных рынках, что приводило к интенсификации формирования между ними партнерских отношений. Характерная же для великоустюгского купечества высокая мобильность обеспечивала возможность для вовлечения земляков в торговую деятельность устюгских купцов в любом месте, характерном для коммерции устюжан. Так или иначе, при наличии возможности привлечения к торговой деятельности земляков, купцы предпочитали именно этот вариант.

Таким образом, количество, качество и разнообразие социальных связей купца формировали его социальный капитал, который был не менее важен, чем наличный капитал, и именно он во многом определял развитие коммерции провинциального купечества, действующего в сложнейших условиях российской действительности конца XVIII – первой четверти XIX века. В результате изучения техники организации и ведения торговой деятельности напрашивается заключение, что успех профессиональной деятельности провинциального купечества в большей степени зависел от широты горизонтальных связей, нежели от наличия отношений с лицами, находящимися на более высоких ступенях социальной иерархии. Хотя наличие последних, безусловно, помогало преодолеть бюрократическую волокиту, приобрести авторитет или, например, получить выгодный государственный подряд, все-таки эти преференции не носили определяющего характера для большинства отраслей торговли. Однако подтвердить сделанное предположение можно только в результате проведения специального исследования эпистолярного наследия и хозяйственной документации большого количества купеческих семей, в том числе московского и петербургского, с применением оптики сетевого анализа.

Окружение купца не только помогало в организации торговой деятельности, но и влияло на его мировоззрение, и в частности на отношение к купеческой деятельности. Примечательно, что М.М. Булдаков, в чьем ближайшем круге общения было немало представителей из дворянско-чиновничьей среды, прилагал усилия, чтобы его единственный наследник

сделал карьеру государственного служащего, а не занимался развитием семейной коммерции. Наследники же Ларионовых и Терликовых, подавляющее большинство контактов которых находилось внутри купеческо-предпринимательской среды, демонстрировали типичное для купечества поведение: развивали торговую деятельность, а часть капитала вкладывали в собственное производство.

Обращение к опыту коммерции отдельных представителей провинциального купечества позволяет глубже понять некоторые аспекты социально-экономической истории страны и сделать некоторые дополнения, которые становятся заметными только в результате микроисторических исследований.

Так, наблюдения за осуществлением торговой деятельности провинциального купечества показывают, что торговые связи между различными, даже самыми отдаленными, регионами России становились все более интенсивными и крепкими. Однако, как торговые связи между регионами, так и взаимодействие на местных рынках, оставались сильно персонифицированными. Это было обусловлено тем, что на данном этапе развития экономики доверие, обеспечивающее защиту от рисков, возникало на личностном, а не на институциональном уровне, что еще раз свидетельствует о недостаточной зрелости рыночных отношений.

При определении торговой стратегии, включающей выбор мест торговли и групп товаров, купцы опирались на опыт предшественников, что обуславливало наличие региональной специфики. Однако конкретный ассортимент товаров и их объем купцы устанавливали в результате всестороннего анализа конъюнктуры рынка. Из многочисленных примеров изучения купцами торговой ситуации мы видим, что формирование цен на местных рынках происходило достаточно стихийно и регулировалось самой торговой деятельностью, а не сферами, лежащими вне ее. Это еще раз подтверждает вывод о том, что в XVIII – первой четверти XIX веков товарно-денежные отношения развивались преимущественно в сфере торговли.

Список источников и литературы

Источники

Источники личного происхождения

Опубликованные

1. Комлева Е.В. Из наследия красноярских купцов Ларионовых. Вып. 1: Письма конца XVIII – первой трети XIX в. Новосибирск: Академиздат, 2016. 324 с.
2. Эпистолярное наследие устюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования / Под ред. Ф.Я. Коновалова Вологда: Древности Севера, 2018. 412 с.
3. Эпистолярное наследие великоустюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII – первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вып. 2. Документы из фондов РГАДА / Под ред. Ф.Я. Коновалова, О.А. Плех. Вологда: Древности Севера, 2023. 687 с.

Неопубликованные

Государственный исторический музей (ГИМ)

Ф. 1. Фонд Бахрушиных. Оп. 1. Д. 67

Кашинский краеведческий музей – филиал Государственного бюджетного учреждения культуры Тверской области "Тверской государственный объединённый музей (ТГОМ-КАШ КП)

ТГОМ-КАШ КП 5651 / Ед. хр. 1, Ед. хр. 3, Ед. хр. 4, Ед. хр. 5, Ед. хр. 6, Ед. хр. 7, Ед. хр. 8, Ед. хр. 9, Ед. хр. 10, Ед. хр. 11, Ед. хр. 12, Ед. хр. 13, Ед. хр. 14, Ед. хр. 15, Ед. хр. 16, Ед. хр. 17, Ед. хр. 20, Ед. хр. 22, Ед. хр. 23, Ед. хр. 24, Ед. хр. 25, Ед. хр. 26, Ед. хр. 27, Ед. хр. 28, Ед. хр. 29.

Архив внешней политики Российской империи (АВПРИ)

Ф. 341. Собрание документальных материалов по истории Российско-американской компании (РАК) и русских владений в Северной Америке, Оп. 888. Д. 478, Д. 516, Д. 540, Д. 567, Д. 582, Д. 585.

Делопроизводственные документы

Великоустюгский центральный архив (ВУЦА)

Ф. 145. Великоустюгская городская дума. Оп. 1. Д. 12, Д. 27, Д. 92.

Ф. 361. Великоустюгский городской магистрат. Оп. 1. Д. 52.

Оп. 3. Д. 252, Д. 614, Д. 2673, Д. 3873, Д. 3910, Д. 4681, Д. 5354, Д. 5502, Д. 5556, Д. 5734, Д. 5927, Д. 6179, Д. 6242, Д. 6294, Д. 6315, Д. 6626, Д. 6791, Д. 6964, Д. 6970, Д. 6978.

Ф. 134. Великоустюгский городской сиротский суд. Оп. 1. Д. 280, Д. 290, Д. 332, Д. 347, Д. 419, Д. 427, Д. 435.

Государственный архив Тверской области (ГАТО)

Ф. 170. Кашинский городской магистрат. Оп. 1. Д. 275, Д. 3920, Д. 3929, Д. 3930, Д. 3932, Д. 3933, Д. 3947, Д. 3956, Д. 3959, Д. 3960, Д. 3963, Д. 3966, Д. 3970, Д. 3976, Д. 3978, Д. 3982, Д. 3985, Д. 3990, Д. 3992, Д. 4002.

Прочие документы

Великоустюгский центральный архив (ВУЦА)

Ф. 361. Великоустюгский городской магистрат. Оп. 1. Д. 75, Д. 76.

Литература

1. *Абаренова А.И.* Женские социальные сети влияния: взаимоотношения знатных дам в Англии первой половины XVI века // Известия Саратовского университета. Серия История. Международные отношения. 2012. Т.12. № 2. С. 22–26.

2. *Адаменко О.Н.* Купеческая семья Устюга в XVII – первой четверти XVIII в.: демографический и историко-генеалогический аспекты изучения // Управление и экономика в условиях экономической нестабильности: проблемы и перспективы. Материалы научно-практической конференции (г. Вологда, 3 апреля 2014 г.). Вологда: Вологодский филиал РАНХиГС, 2014. С. 26–33.

3. *Акользина М.К., Баранова В.В.* Использование базы данных для изучения родственных, деловых и соседских связей городских предпринимательских слоев в XIX веке // Информационный бюллетень ассоциации история и компьютер. 2015. № 44. С. 24–26.

4. *Акользина М.К.* Взаимоотношения торгово-промышленного населения провинциального города с властными институтами в XIX в. // VIII Бартеневские чтения. Материалы Всероссийской научной конференции с международным участием, посвященной 200-летию со дня рождения выдающихся деятелей России: Александра II, Н.А. Милютин, С.М. Соловьева, И.С. Тургенева, М.Н. Каткова. 2018. С. 158–162.

5. *Акользина М.К.* Влияние церковных институтов на социально-корпоративные связи торгово-промышленного населения городов аграрной губернии в XIX веке // Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т. 9. № 10. С. 160–169.

6. *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. 20–23 ноября 2013 года. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2013. С. 31–35.

7. *Акользина М.К.* Моршанск в системе торгово-транспортной инфраструктуры городов Тамбовской губернии во второй половине XVIII – первой половине XIX в. // Вестник Тамбовского государственного университета. 2012. Вып. 1 (105). С. 201–205.

8. *Акользина М.К.* Моршанские купцы Тюлюкины в XIX в. // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 1 (141). С. 152–157.

9. *Акользина М.К.* Провинциальное купечество первой половины XIX в. (по материалам Моршанска Тамбовской губернии) // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв. Сборник материалов

второй международной научной конференции (Курск, 2009). Курск, 2009. С. 296–300.

10. *Акользина М.К., Орлова В.Д., Баранова В.В.* Формирование культуры корпоративных связей торгово-предпринимательских слоев населения русского провинциального города в первой половине XIX века. Тамбов: Изд-во ТГУ, 2015. 101 с.

11. *Аксенов А.И.* Генеалогия московского купечества XVIII в. (Из истории формирования русской буржуазии). М.: Наука, 1988 г. 189 с.

12. *Аксенов А.И.* Очерки генеалогии уездного купечества XVIII в. М.: Наука, 1993. 219 с.

13. *Александрова Н.Н.* Информационная среда сибирского города середины XIX в. // Вопросы эволюции информационной среды и коммуникативной культуры сибирского города XVII – XIX веков: Сборник научных статей. Новосибирск: Институт истории СО РАН, 2008. С. 87–106.

14. *Ананьич Б.В.* Банкирские дома в России. 1860–1914 г. Очерки истории частного предпринимательства. Изд. 2-е, испр. и доп. М.: РОССПЭН, 2006. 293 с.

15. *Андреев А.И.* Об архиве Российско-американской компании // Известия Всесоюзного географического общества. 1943. Т.75. Вып. 3. С. 61–63.

16. *Анисимов Е.В., Базарова Т.А., Проскуракова М.Е.* "Наш патрон и заступник": язык корреспондентов А.Д. Меншикова // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: история, филология. 2022. Т. 21. № 1. С. 49–62.

17. *Артемьев А.А.* Основные принципы создания и начала функционирования национальной банковской системы в России с середины XVIII в. до 1860 г. // Финансы и кредит. 2008. № 7. С. 67–73.

18. *Архив гостей Панкратьевых XVII – начала XVIII в. Т.1.* М.: Эдиториал УРСС, 2001. 392 с.

19. Архив стольника Андрея Ильича Безобразова / Изд. А.А. Новосельского, С.И. Коткова / Составители Л.Ф. Кузьмина, И.С. Филиппова / Комментарий А.А. Новосельский, О.В. Новохатко / Ред. О.В. Новохатко. Часть I. М.: Памятники исторической мысли, 2012. 903 с.
20. *Афанасьев М.Н.* Клиентарные отношения в динамике российской государственности: дис. ... док. социол. наук. М., 1997. 380 с.
21. *Афанасьев М.Н.* Клиентелизм и российская государственность: Исследование клиентарных отношений, их роли в эволюции и упадке прошлых форм российской государственности, их влияния на политические институты и деятельность властвующих групп в современной России. М.: Московский общественный научный фонд, 2000. 320 с.
22. *Балковая В.Г.* Бракование товаров в организации таможенного дела Российской империи в XVIII в. // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв.: сборник материалов Третьей международной конференции (г. Коломна, 24–26 сентября 2013 г.). Т.1: XVI – XVIII вв. Коломна: Моск.гос.обл.соц-гуманитар. ин-т, 2015. С.239–244.
23. *Банникова Е.В.* Религиозная этика предпринимательства в купеческой среде Южного Урала. Первая половина XIX века. // Диалог культур: евразийский опыт и региональная специфика: материалы международного научно-практического семинара. Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2009. С.96–103.
24. *Банникова Е.В.* Повседневная жизнь провинциального купечества (на материалах губерний Урала дореформенного периода). СПб: Полторак, 2014. 439 с.
25. *Барсукова С.Ю.* Вынужденное доверие сетевого мира // Политические исследования. 2001. № 2. С. 52–60.
26. *Барышников М.Н.* Г.И. Бененсон и А.Д. Голицын: деловое партнерство в институциональном контексте российской действительности начала XX века // Журнал институциональных исследований. Том 7., № 2. 2015. С. 38–57.

27. *Барышников М.Н., Вишняков-Вишневецкий К.К.* Семейный фактор в развитии российского предпринимательства в XIX – начале XX века // ЭКО. 2004. № 7. С. 177–189.
28. *Барышников М.Н.* Деловой мир России: Историко-биографический справочник. СПб.: Искусство-СПб, Logos, 1998. 448 с., ил.
29. *Барышников М.Н.* История делового мира России: Пособие для студентов ВУЗов. М.: АО "Аспект Пресс", 1994. 224 с.
30. *Барышников М.Н.* Семейная фирма в дореволюционной России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 4. С. 51–58.
31. *Барышников М.Н.* Семейная фирма в царской России // ЭКО. 2005. № 11. С. 167–179.
32. *Барышников М.Н.* Семья в институциональном пространстве российского предпринимательства (опыт исторического исследования) // Вопросы экономики. 2005. № 7. С. 150–156.
33. *Барышников М.Н.* Эволюция семейного бизнеса Леонтьевых в XIX – начале XX вв. // Terra Economicus. 2014. Т. 12. № 3. С. 102–117.
34. *Башилов А.П.* Лекции по вексельному праву, читанные А.П. Башиловым. СПб., 1895. 122 с.
35. *Башилов А.П.* Лекции по торговому праву. СПб: Типо-Литография И. Рапопорта, Садовая ул., № 33., 1895. 94 с.
36. *Бекасова А.В.* Семья, родство и покровительство в России XVIII века: "домовое подданство" графа П.А. Румянцева: дис. ... канд. ист. наук. СПб., 2006. 305 с.
37. *Березницкий С.В.* Караванная торговля России с Китаем и отечественная наука XVIII в. СПб., 2017.
38. *Берлин П.А.* Русская буржуазия в старое и новое время. М.: Книга, 1922. 367 с.

39. *Беседина О.Н.* Торговый центр Иркутска XVIII – середины XIX в. // Обменные операции городов Сибири периода феодализма. Сб. науч. Статей. Новосибирск, 1990. С. 158–174.
40. *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.
41. *Беспаленок Е.Д.* Смена поколений и преемственность капиталов вяземского купечества в XVII — XVIII веке // Экономика, управление, демография городов Европейской России XV — XVIII в. История, историография, источники и методы исторического исследования. Материалы научной конференции. Тверь, 1999. С. 49–53.
42. *Богородицкая Н.А.* Нижегородская ярмарка в системе международных торговых связей России в XIX – XX вв. // Вопросы истории. 2012. № 4. С.146–151.
43. *Бойко А.В.* Использование труда наемных работников в купеческом предпринимательстве в Приднепровье в конце XVIII – нач. XIX в. // Рабочий класс Приднепровья: формирование, традиции, социальный облик: Сб. науч.тр. Днепропетровск: ДГУ, 1989. С.117–120.
44. *Бойко В.П.* Томское купечество в конце XVIII – XIX вв. Из истории формирования сибирской буржуазии. Томск: Издательство "Водолей", 1996. 320 с.
45. *Болотина Н.Ю.* «Еду я для торгового своего промыслу...» Китайские товары в России XVIII в. // Исторический архив: научно-публикаторский журнал. 2006. № 4. С. 173–210.
46. *Борисов Ю.Ф.* В началах кредитно-денежной политики в России (XVIII в. – середина XIX в.) // Вестник финансовой академии. 2005. № 2. С. 95–104.

47. *Борищик Н.Д.* Торговля и купечество Курского наместничества в конце XVIII в. // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв. Сборник материалов второй международной научной конференции (Курск, 2009). Курск, 2009. С. 155–160.

48. *Бочарников К.* Краткое описание российского торгова, отправляемого сухим путем с Китаем, Бухарию, Калмыками, Курляндиею и Польшею. СПб., 1782. 24 с.

49. *Брилева Я.Н.* Предпринимательская деятельность купцов Томиловых во второй половине XVIII – первой половине XIX века // Экономика, управление, демография городов Европейской России XV – XVIII в. История, историография, источники и методы исторического исследования. Материалы научной конференции. Тверь, 1999. С. 95–100.

50. *Бруцкая Л.А.* Соликамский купец И.С. Лапин и освоение богатств Русской Америки // Российское купечество от средних веков к Новому времени. Научная конференция Москва, 2–4 ноября 1993 г.: тезисы докладов. М., 1993. С.86–88.

51. *Брюханов А.Ф.* К судьбе архива Российско-американской компании // Вестник академии наук СССР. 1934. № 9. С. 38

52. *Брянцев М.В.* Идеалы нравственного воспитания в купеческой семье // Семья в ракурсе социального знания: сб.научных статей. Барнаул: Изд-во НП "Азбука", 2001. С. 65–75.

53. *Буганов В.И.* и др. Эволюция феодализма в России: Социально-экономические проблемы / В.И. Буганов, А.А, Преображенский, Ю.А. Тихонов. М.: Мысль, 1980. 342 с.

54. *Бугров А.В.* Очерки по истории казенных банков в России. М.: Научно-технический центр "КВАН", 2003. 288 с.

55. *Бурдые П.* Практический смысл / Пер. с фр.: А.Т. Бикбов, К.Д. Вознесенская, С.Н. Зенкин, Н.А. Шматко; Отв. ред. пер. и послесл. Н.А. Шматко. СПб: Алетейя, 2001 г. 562 с.

56. *Бурлуцкая Е.В., Обнорская Н.В.* Дюковы и Веснины: ростовское купечество в истории Оренбурга // Купечество оренбургское. Сборник статей. Оренбург, 2016. С. 23–31.

57. *Вартанов Г.Л.* Московское и иногороднее купечество во второй половине XVIII в. // Ученые записки Ленинградского пед. ин-та им. А.И. Герцена. Т. 278. Л., 1965. С. 272–290.

58. *Василевский Г.* Краткое разсуждения о торговле. СПб., 1808.

59. *Васильев А.Д.* Первый областной начальник Якутии И.Г. Кардашевский (1805–1816 гг.) // Северо-восточный гуманитарный вестник. 2021. № 1 (34). С. 28–36.

60. *Васильев В.* Книга для купцов, купеческих прикащиков, конторщиков и комиссионеров. Ч. 1. Коммерческая переписка, правила и формы письменных обязательств. М.: в типографии Александра Семена, на Софийской улице. 1855. 180 с., IV с.

61. *Васильева С.А.* «У нас товар, у них купец...» (изучение истории русского и английского купечества в начале XIX в.) // Исторические науки. 2005. № 4. С. 99–110.

62. Всеобщий и совершенный гонец и путеуказатель, или полный повсеместный российский и повсюдный европейский дорожник, исправно и верно показующий по нынешнему разделению на губернии и области всей российской империи и прочих европейских держав почтовые пути, ходячия в Европе денги, ныне употребляемая меры и весы, с уравнением оных противу Российских и Австрийских, и с приобщением известий о приходе и отходе почт, о платеже поскольку берется весовых денег за отправляемые из России и других земель в иностранные государства письма, штафеты, и курьерских прогонов, и многих других самонужнейших и необходимых сведений для всех путешествующих дорожных, ездовых и проч. Собран и издан К.С.В. Рубаном в Санкт-Петербурге 1791 года.

63. *Галаган А.А.* История предпринимательства российского. От купца до банкира. М.: Ось-89, 1997. 160 с.

64. *Гаращенко А.Н.* Некоторые аспекты взаимоотношений иркутского гражданского губернатора Н.И. Трескина с местным купечеством // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2015. № 5 (100). С. 356–363.
65. *Гладарев Б.* Социологический анализ дружбы: перспектива сетевого подхода // Дружба: очерки по теории практик: сборник статей. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2009. С. 114–186.
66. *Глухих Н.В.* Археографический анализ эпистолярного памятника конца XVIII – начала XIX в.
67. *Глухих Н.В.* Переписка заводчиков Демидовых с приказчиками конца XVIII – начала XIX в.: историко-лингвистический аспект. Челябинск: Изд-во ООО "Полиграф-Мастер", 2006. 160 с.
68. *Голикова Н.Б.* К вопросу о правовом положении городского населения России конца XVI – XVII вв. // Русский город (исследования и материалы). Вып.9. М.: Изд-во Московского университета, 1990. С. 202–227.
69. *Голикова Н.Б.* К вопросу о составе русского купечества во 2-й половине XVII – 1-й четверти XVIII в. // Русский город (проблемы горообразование). Вып.3. М.: Изд-во Московского университета, 1980. С. 37–65.
70. *Голикова Н.Б.* Кредит и его роль в деятельности русского купечества в начале XVIII в. // Русский город (исследования и материалы) Вып.2. М.: Изд-во Московского университета, 1979. С. 161–197.
71. *Голикова Н.Б.* Наемный труд в городах Поволжья в первой четверти XVIII века. М.: Изд-во моск.университета, 1965. 176 с.
72. *Голикова Н.Б.* Привилегированные купеческие корпорации России в XVI– первой четверти XVIII в. Т. I. М.: Памятники исторической мысли, 1998. 524 с.
73. *Голикова Н.Б.* Привилегированное купечество в структуре русского общества в XVI – первой четверти XVIII в. Из научного наследия /

Сост. Н.В. Козлова, В.Н. Захаров, И.Е. Тришкан. – М.; Спб.: Альянс-Архео, 2012. 336 с.

74. *Голикова Н.Б.* Ростовщичество в России начала XVIII в. и его некоторые особенности // Проблемы генезиса капитализма. К международному конгрессу экономической истории в Ленинграде в 1970 г. Сб. ст. М., Наука, 1970. С. 242–290.

75. *Голикова Н.Б.* Торговые связи городов Подмосковья в конце XVII – начале XVIII вв. // Русский город (историко-методологический сборник). М.: Изд-во Московского университета, 1976. С. 70–104.

76. *Голикова Н.Б.* Численность, состав и источники пополнения гостей в конце XVI – первой четверти XVII в. // Русский город (исследования и материалы). Вып.8. М.: Изд-во Московского университета, 1986. С. 83–114.

77. *Гольмстен А.Х.* Очерки по русскому торговому праву. Спб.: Типография Д.В. Чичинадзе, Невский пр., № 88., 1895. 210 с.

78. *Гончаров Ю.М.* Социальное развитие семьи в России в XVIII – начале XX в. // Семья в ракурсе социального знания: сб. научных статей. Барнаул: Изд-во НП "Азбука", 2001. С. 25–39.

79. *Городская семья XVIII века. Семейно-правовые акты купцов и разночинцев Москвы / Составление, вводная статья и комментарии Н.В. Козловой.* М.: Изд-во Моск.ун-та, 2002. 608 с. (Труды Исторического факультета МГУ: Вып.23; Сер. I. Исторически источники: 4).

80. *Гороховская Л.А., Дружинин Е.Р.* Устюгский купеческий род Булдаковых в XVIII – первой половине XIX века (опыт генеалогического исследования) // Вологжане в истории Русской Америки. Вологда: Древности Севера, 2012. С. 78–89.

81. *Гринев А.В.* Кто есть кто в истории Русской Америки. Энциклопедический словарь-справочник. М.: Academia, 2009. 672 с.

82. *Громько М.М.* К характеристике социальной психологии сибирского купечества XVIII в. // История СССР. 1971. № 3. С. 58–71.

83. *Грудцына Н.В.* К истории Ростовской ярмарки: организация ярмарочной торговли в первой половине XIX века // История и культура Ростовской земли. 2003. Ростов, 2004. С. 292–299.
84. *Гузакова 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, 2017. С. 349–351.
85. *Гузакова М.В.* «Торговые обстоятельства» в переписке купцов Булдаковых // Российская история. 2017. № 4. С. 36–46.
86. *Дамбаева О.П.* Область в системе государственного устройства и управления в Российской империи (XVIII – начало XX в.): автореферат диссертации канд. юр. наук. Тамбов, 2006. 21 с.
87. *Дворяне Москвы: свадебные акты и духовные завещания петровского времени / Н.В. Козлова, А.Ю. Прокофьева.* М.: РОССПЭН, 2015. 912 с.
88. *Деловая элита старой Сибири: исторические очерки.* Новосибирск: ИД "Сова", 2005. 264 с.
89. *Демкин А.В.* Городское предпринимательство в России на рубеже XVII – XVIII веков. М., 2001. 164 с.
90. *Демкин А.В.* Купеческие указы 1767 г. в уложенную комиссию // Купечество в России XV – первая половина XIX века. Сборник статей в честь профессора А.А. Преображенского. М.1997. С. 219–231.
91. *Демкин А.В.* Купечество и городской рынок в России во второй четверти XVIII века. М., 1999. 160 с.
92. *Демкин А.В.* Русское купечество XVII – XVIII вв.: города Верхневолжья. М.: Наука, 1990. 94 с.
93. *Демкин А.В.* Скупщические операции купечества Верхневолжских городов в 20–30 гг. XVIII в. (по материалам Бежецкой таможни) // Молодые обществоведы Москвы – Ленинскому юбилею: Материалы III-й Московской

городской конференции молодых ученых по общественным наукам, посвященной 110-й годовщине со дня рождения В.И. Ленина. М., 1982. С. 118–120.

94. Дружба. Очерки по теории практик. Сборник статей / Науч. Ред. О.В. Хархордин. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2009. 456 с.

95. *Единархова Н.* Торговля Российско-американской компании с Китаем через Кяхту // Земля иркутская. 2000. № 12. С. 10–11.

96. *Ермолаев А.Н.* Главное правление Российско-американской компании: состав, функции, взаимоотношения с правительством, 1799–1871. // Американский ежегодник / Ин-т всеобщей истории. М.: Наука, 1970. С. 271–292.

97. *Ермолаев А.Н.* Временный комитет и особый совет Российско-американской компании: контролирующие или совещательные органы (1803–1844)? // Американский ежегодник. 2002. № 2000. С. 232–249.

98. *Ермолаев А.Н.* Из истории деятельности Томского комиссионерства Российско-американской компании // Вестник Томского государственного университета. 2008. № 315. С. 79–82.

99. *Ермолаев А.Н.* Кяхтинская торговля Российско-американской компании в 1840–1860-х годах // Русская Америка и Восточная Сибирь. Материалы региональной научно-практической конференции с международным участием (Кяхта 14 августа 2009 г.). Иркутск: ООО «Репроцентр 1», 2011. С. 63–100.

100. *Ермолаев А.Н.* Первенствующий директор М.М. Булдаков и становление Российско-американской компании // Вологжане в истории Русской Америки. Вологда.: "Древности Севера", 2012. С.68–77.

101. *Ермолаев А.Н.* Роль М.М. Булдакова в образовании и развитии Российско-американской компании // Русский Север в истории российско-американских отношений: сборник материалов международной научной конференции, посвященной 200-летию установления дипломатических

отношений между Россией и США. Вологда: Древности Севера, 2011. С. 42–50.

102. *Ермолаева Л.К.* Купечество в России в XVII – первой четверти XVIII в. (по материалам астраханской торговли) // Исторические записки. № 114. М.: Наука, 1986. С. 303–325.

103. *Ефремова Е.Н.* Предпринимательская деятельность новоторжского купеческого рода Вешняковых // Экономика, управление, демография городов Европейской России XV – XVIII в. История, историография, источники и методы исторического исследования. Материалы научной конференции. Тверь, 1999. С. 91–95.

104. *Ефремова Е.Н.* Генеалогия тверского купечества: по материалам Государственного архива Тверской области // Традиции династий Верхневолжья: Материалы региональной научно-практической конференции. Тверь-Калязин, 8-10 сентября 2003 г. Тверь: Твер.гос.ун-т, 2004. С. 34–44.

105. *Ефремова Е.Н.* Судебно-следственные дела как источник изучения купечества // Исследования по источниковедению истории России (до 1917 г.): сборник статей. М.: ИРИ РАН, 2003. С. 178–192.

106. *Жиров А.* Чайный путь и Кяхта // Земля иркутская. 2000. № 12. С. 66–72.

107. *Жиров А.А.* Деловые и родственные связи сибирских купцов Немчиновых // Из глубины времен. СПб., 2000. Вып. 12. С. 203–211.

108. *Жуковская А.В., Акелев Е.* Из казаков во дворяне: Шагаровы, микроистория социальной мобильности в России // Cahiers du monde russe. 2016. № 52 2–3. С. 457–504.

109. *Жуковская А.В.* От поручения к учреждению: А.А. Курбатов и "крепостное дело" при Петре I // Очерки феодальной России. Вып.13 / Ред. С.Н. Кистерев. М.; СПб.: Альянс-Архео, 2009. 434 с.

110. *Задорожня О.А.* Тенденции формирования элиты купеческого сословия Тобольской губернии (последняя четверть XVIII – первая четверть

XIX вв.) // Вестник Нижневартковского государственного университета. 2021. № 3 (55). С. 96–105.

111. *Зайцева А.А.* Самосознание купечества русского провинциального города конца XVIII в.: Дмитровский купец И.А. Толченев // Город как феномен культуры. Вып. 4. Ч. 1. Челябинск: Абрис, 2006. С. 276–280.

112. *Захаров В.Н.* Западноевропейские купцы в Петербурге в XVIII в. (к вопросу о стабильности и преемственности внешнеторговой деятельности) // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XVIII вв.: Сб. материалов международной научной конференции. СПб.: Изд-во С.-Петербург.ун-та, 2001. С. 180–184.

113. *Злобина И.В., Пихоя Р.Г.* Семья на Урале в XVII - первой половине XIX вв. // Деревня и город в эпоху феодализма. Свердловск, 1986.

114. *Зорин А.В.* Соперничество торгово-промысловых компаний в Русской Америке (1787–1797) // Вопросы истории. 1998. № 11–12. С. 151–156.

115. *Зубов А.* Описание Нижегородской ярмарки. Составленное директором ярмарочной конторы. Спб., 1839. 52 с.

116. *Зуева Е.А.* Русская купеческая семья в Сибири конца XVIII – первой половины XIX в. Новосибирск, 2007. 220 с.

117. *Иванов А.Г.* О торговле в городах Марийского края в 1760 г. // Вятская земля в прошлом и настоящем. Материалы III научной конференции, посвященной 50-летию победы в Великой Отечественной войне. Т. I. Киров, 1995. С. 38–42.

118. *Иванов П.И.* Обзорение прав и обязанностей Российского купечества. М.: Общество купцов и промышленников России, 2005. 424 с.

119. Ирбитская ярмарка. Ирбитская слобода и Ирбитская ярмарка в XVII – XVIII веках. Екатеринбург: Банк культур. информации, 2003. 88 с.

120. *Истомина Э.Г.* Водные пути России во второй половине XVIII – начале XIX века. М.: Наука, 1982. 277 с.

121. История предпринимательства в России / Книга первая. От средневековья до середины XIX века. / В.Б. Перхавко [и др.]. М.: "Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 2000. 480 с.
122. История Русской Америки (1732–1867): в 3-х тт.: Т. II. Деятельность Российско-американской компании (1799–1825) / Отв. ред. акад. Н.Н. Болховитинов. М.: Междунар. отношения, 1999. 472 с.
123. *Казанский А.М.* Сородичи воеводы древнего города Кашина: История и родословие Носовых-Казанских XVI – XX вв. М.: Логос, 2003. 296 с.
124. *Казанский А.М., Шляпникова С., Малова А.* Ванчаковы и Терликовы из города Кашина XVII – XX вв. // Тверская старина. 1999. № 18. С. 54–81.
125. *Калмыков С.В.* Организационные формы предпринимательства // История предпринимательства в России / Книга 2. Вторая половина XIX – начало XX века. М.: "Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 1999. С. 77–107.
126. *Калугин Д.Я.* История понятия "дружба" – от Древней Руси до XVIII века // Дружба: очерки по теории практик: сборник статей / науч.ред. О.В. Хархордин. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2009. С. 187–289.
127. *Канделаки И.* Роль ярмарок в русской торговле. СПб, 1914. 60 с.
128. *Кафенгауз Б.Б.* Очерки внутреннего рынка России первой половины XVIII века (по материалам внутренних таможен). М.: Изд-во Академии наук СССР., 1958. 356 с.
129. *Керов В.В.* "Антропологический поворот" экономической истории России в исследованиях Ю.А. Петрова // Российская история. 2015. № 3. С. 78–89.
130. *Керов В.В.* Духовный строй старообрядческого предпринимательства: альтернативная модернизация на основе национальной традиции // Экономическая история. Ежегодник. 1999. М., 2000. С. 195–234.

131. Ключь коммерции, или торговли, то есть наука бухгалтерии, изъясляющая содержание книг, и произвождение щетов купеческих. СПб., 1783.

132. Книжка описательная, како молодым людям торг вести и знати всему цену, и отчасти в ней описаны всяких земель товары различные, их же привозят на Русь немцы и иных земель люди торговые // Записки отделения Русской и славянской археологии императорского археологического общества. Т. 1. СПб.: в типографии Якова Трея. 1851. С. 114–139.

133. *Ковальченко И.Д., Милов Л.В.* Всероссийский аграрный рынок XVIII – начало XX века. Опыт количественного анализа. М.: Наука, 1974. 418 с.

134. *Кожевникова Н.И.* Калужское купечество конца XVIII – начала XIX веков // Калуга в шести веках: Материалы 5-й городской краеведческой конференции. Калуга: ООО "Полиграф-Информ", 2005. С.130–149.

135. *Козлова Н.В.* Гильдейской купечество и некоторые особенности его консолидации в XVIII в. // Российское купечество от средних веков к новому времени. Научная конференция. Москва, 2–4 ноября 1993 г. Тезисы докладов. М., 1993. С. 44–47.

136. *Козлова Н.В.* Из истории семейно-имущественных отношений в среде привилегированного купечества в начале XVIII в. // Экономика, управление, демография городов Европейской России XV – XVIII в. История, историография, источники и методы исторического исследования. Материалы научной конференции. Тверь, 1999. С. 56–63.

137. *Козлова Н.В.* Из истории формирования общественного сознания купечества в XVIII в. // Спорные вопросы отечественной истории XI – XVIII веков. Тезисы докладов и сообщений Первых чтений, посвященных памяти А.А.Зимины. Москва, 14–17 мая 1990 г. Т. I. М., 1990. С. 117–120.

138. *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.: Издательство "древлехранилище", 2003. С. 259–275.

139. *Козлова Н.В.* Интересы казенного и частного торгового капитала в торговле России с Китаем в первой трети XVIII в. // Вестник Московского университета. Серия 8. История. 2022. № 6. С. 20–33

140. *Козлова Н.В.* Коммерц-коллегия в 20–50-х годах XVIII в. // Государственные учреждения России в XVII – XVIII вв. М.: Изд-во Москов. ун-та. 1991. С. 137–167.

141. *Козлова Н.В.* Купцы-старообрядцы в городах европейской России в середине XVIII века (К истории российского предпринимательства) // Отечественная история. 1999. № 4. С. 3–14.

142. *Козлова Н.В.* Наемный труд в городах Подмосковья во второй четверти XVIII в. // Русский город. Вып. 6. М., Изд-во Моск. Ун-та, 1983 г. С.102–127.

143. *Козлова Н.В.* Некоторые аспекты торговой деятельности в России в XVIII веке (из истории разработки правовых документов) // Купечество в России XV – первая половина XIX века. Сборник статей в честь профессора А.А. Преображенского. М.1997. С.194–218.

144. *Козлова Н.В.* Некоторые черты личностного образца купца XVIII в. (К вопросу о менталитете российского купечества) // Менталитет и культура предпринимательских кругов России XVIII – XIX вв. М.: ИРИ РАН, 1996. С. 43–57.

145. *Козлова Н.В.* Организация коммерческого образования в России в XVIII в. // Исторические записки. Т. 117. М., 1989. С. 288–314.

146. *Козлова Н.В.* Представление о труде и богатстве в менталитете русского купечества XVIII в. // Проблемы социальной и политической истории России. Сб. научных статей. М.: Изд-во РАГС, 2009. С. 212–218.

147. *Козлова Н.В.* Российский абсолютизм и купечество в XVIII в.: 20-е – начало 60-х годов. М.: Археографический центр, 1999. 384 с.

148. *Козлова Н.В.* Русский город XVIII века. Исследования разных лет. СПб.: Алетейя, 2023. 490 с.
149. *Козлова Н.В.* Семейно-имущественные отношения в среде московского купечества XVIII века (к постановке проблемы) // Столичные и периферийные города Руси и России в Средние века и раннее Новое время (XI – XVIII вв.). Доклады второй научной конференции (Москва, 7–8 декабря 1999 г.). М., 2001. С. 148–159.
150. *Козлова Н.В.* Семья и отношения родства московского купечества XVIII века // Вестник РГНФ. 2002. № 4. С. 14–26.
151. *Козлова Н.В.* Хозяйственная активность и предпринимательская деятельность купеческих жен и вдов Москвы в XVIII в. // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XVIII вв. Сборник материалов международной научной конференции (Санкт-Петербург, 17–20 сентября 2001 г.). СПб., 2001. С. 139–144.
152. *Козлова Н.В., Тарловская В.Р.* Торговля // Очерки русской культуры XVIII века. Ч.1. М.: Издательство Мос.ун-та., 1985. С. 213–256.
153. *Комлева Е.В.* Выходцы из Иркутска в составе красноярского купечества (конец XVIII – XIX вв.) // Иркутский историко-экономический ежегодник: 2011. С. 333–337.
154. *Комлева Е.В.* Енисейское купечество (последняя четверть XVIII – первая половина XIX в.). Новосибирск, 2005.
155. *Комлева Е.В.* Красноярские купцы Ларионовы: история династии по материалам семейного архива // Известия Иркутского государственного университета. Серия: История. 2012. № 2–1. С. 229–234
156. *Комлева Е.В.* Красноярские купцы на иркутском рынке в первой трети XIX в. // Гуманитарные науки в Сибири. 2013. № 1. С. 18–24.
157. *Комлева Е.В.* Новые документы по истории сибирского купечества: письма красноярского купца Петра Федоровича Ларионова сыну (1820-е гг.) // Сибирский город XVIII – XX веков: Сборник статей. Иркутск: Оттиск, 2013. Вып. IX. С. 160–176.

158. *Комлева Е.В.* Нормы ведения торговли и образ "идеального" купца в переписке красноярских купцов Ларионовых (конец XVIII – первая треть XIX в.) // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв.: Сборник материалов Третьей международной научной конференции. Том II. 2015. С. 237–246.

159. *Комлева Е.В.* Рукописная коллекция красноярских купцов Ларионовых как источник по истории сибирского купечества конца XVIII–XIX вв. // Гуманитарные науки в Сибири. 2011. № 3. С. 66–70.

160. *Комлева Е.В.* Социальная мобильность красноярского купечества в последней четверти XVIII в. // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XVIII вв.: Сб. материалов международной научной конференции. СПб.: Изд-во С.-Петербур.ун-та, 2001. С. 194–200.

161. *Комлева Е.В.* Эпистолярное наследие красноярских купцов Ларионовых как источник по изучению коммуникативной культуры и менталитета сибирского купечества (конец XVIII – начало XIX в.) // Вопросы эволюции информационной среды и коммуникативной культуры сибирского города XVII – XIX веков: Сборник научных статей. Новосибирск: Институт истории СО РАН, 2008. С. 33–63.

162. *Копелев Д.Н.* От мыса Головнина к Земле Александра I: российские кругосветные экспедиции в первой половине XIX века. М.: Политическая энциклопедия, 2021. 311 с.

163. *Кореева Н.А.* Купеческое судоходство по Волге и Каме в первой половине XIX века: проблемы доставки и обеспечения сохранности транспортируемых товаров // Исторический курьер. 2023. № 5 (31). С. 200–214.

164. *Кошенова Н.Ю.* Источники личного происхождения о сибирском купечестве второй половины XIX – начала XX вв.: дис... канд. истор. наук. Барнаул, 2005. 191 с.

165. *Кошман Л.В.* Московское коммерческое училище в первой половине XIX в. (К вопросу об общественной деятельности буржуазии) // Из истории буржуазии в России. Томск, 1982. С. 3–16.

166. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. Т.1 (А-Е). Кн.1 / Под ред. Д.Я. Резуна. Новосибирск, 1994. 171 с.

167. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. Т.1 (А-Е). Кн.2 / Под ред. А.С. Зуева, Д.Я. Резуна. Новосибирск, 1994. 168 с.

168. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. Т.2 (Ж-К). Кн.1 / Под ред. Е.А. Зуевой, В.А. Скубневского. Новосибирск: ВО "Наука", 1995. 180 с.

169. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. Т.2 (Ж-К). Кн.2 / Под ред. Е.А. Зуевой, В.А. Скубневского. Новосибирск: ВО "Наука", 1995. 183 с.

170. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. Т.3 (Л-М). Кн.1 / Под ред. Зуева А.С., Зиновьева В.П. Новосибирск: РИПЭЛ, 1996. 184 с.

171. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. Т.3 (Н-Р). Кн.2 / Под ред. Зуева А.С., Зиновьева В.П. Новосибирск: РИПЭЛ, 1996. 160 с.

172. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. Т.3 (Н-Р). Кн.2 / Под ред. Зуева А.С., Зиновьева В.П. Новосибирск: "РИПЭЛ плюс", 1997. 152 с.

173. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. Т.4 (С-Я). Кн.1 / Под ред. Дамешека Л.М., Д.Я. Резуна. Новосибирск: "РИПЭЛ плюс", 1997. 180 с.

174. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. Т.4 (С-Я). Кн.2 / Под ред. Зиновьева В.П., Д.Я. Резуна. Новосибирск: "РИПЭЛ плюс", 1998. 160 с.

175. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири. Т.4 (С-Я). Кн.3 / Под ред. Скубневского В.А., Д.Я. Резуна. Новосибирск: "РИПЭЛ плюс", 1999. 160 с.

176. *Крестинин В.В.* Краткая история о городе Архангельском. СПб., 1792. VIII, 264 с.

177. *Крестинин В.В.* Историческое примечание о коммерческом кредите внешней торговли по делам прошедшего столетия века российских купцов вообще и по действиям нынешнего столетия архангелогородских купцов особливо // Новые ежемесячные сочинения. Ч. LXXVI (месяц октябрь), 1792.

178. *Крестьянинова Е.И.* К вопросу о традициях и особенностях субкультуры ростовской купеческой среды в 1840-е годы (по "Записям" А.Л.Кекина) // История и культура Ростовской земли. 2004. Ростов, 2005. С. 191–204.

179. *Крестьянинова Е.И., Никитина Г.А.* Торгово-предпринимательская деятельность ростовского купечества в конце XVIII - начале XIX в. (по маклерским книгам) // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв.: сборник материалов Третьей международной конференции (г. Коломна, 24–26 сентября 2013 г.). Т.1: XVI – XVIII вв. Коломна: Моск.гос.обл.соц-гуманитар. ин-т, 2015. С. 301–308.

180. *Крестьянинова Е.И., Никитина Г.А.* Граждане Ростова: история ростовского купечества XVII – начала XX в. Генеалогия и судьбы ростовских купеческих родов. Мемуары, дневники, письма. Ростов, 2009. 576 с.

181. *Кром М.М.* Политическая антропология: новые подходы к изучению феномена власти в истории России // Исторические записки. № 4. М., 2001. С. 370–397.

182. *Кудрин Н.Н.* Устюгской земли Михайло Булдаков // Вологжане в истории Русской Америки. Вологда.: Древности Севера, 2012.С.50–67.

183. *Кузеванова А.Л.* «Совершенный купец» в России XVIII–XIX вв.: ценностные принципы и их реализация в деловой практике (социологический анализ) // *Перспективы науки.* 2010. № 12 (14). С. 59–64.
184. *Кузеванова А.Л.* Динамика ценностного принципа лояльного отношения к покупателям в развитии российской бизнес-деятельности XVI – начала XXI вв. // *Сборники конференций НИЦ Социосфера.* 2011. № 5. С. 19–27.
185. *Кузнецов А.* Самоучитель к сочинению писем или вспомогательная книга для купцов, конторщиков, прикащиков, комиссионеров и для всех классов общества в четырех частях. М.: Издание П. А. Глушкова. 1867. 374 с.
186. *Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н.* Отечественное предпринимательство: Очерки истории. М., 1995. 192 с.
187. *Кулакова И.П.* Профессор московского университета И.А. Гейм и его жизненный мир (по материалам описи квартиры в ректорском доме 1821 г.) // *Вестник Московского университета. Серия 8: история.* 2023. Т. 64. № 2. С. 19–42.
188. *Кулишер И.М.* Очерк истории русской торговли до девятнадцатого века включительно. СПб., 1923. 318, IV с.
189. *Купеческие дневники и мемуары конца XVIII – первой половины XIX в.* М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН): Памятники исторической мысли, 2007. 470 с.
190. *Купечество в России XV – перв.пол. XIX века.* Сб. статей в честь проф. А.А. Преображенского. Рос.акад. наук, Ин-т рос. Истории. М., 1997. 330 с.
191. *Купечество вятское. Исторический сборник.* Киров, КОГУП Кировская областная типография, 1999. 204 с.
192. *Кушнарева М.Д.* Развитие внешней пушной торговли крупными фирмами из Северо-Восточной Сибири во второй половине XIX – начале XX в. // *Известия Алтайского государственного университета.* 2017. № 5 (97). С. 82–86.

193. *Лаверычев В.Я.* Государственный капитализм в пореформенной России // История СССР. 1982. № 1. С. 20–38.

194. *Лавринович М.Б.* Как поссорились Николай Петрович с Алексеем Фёдоровичем: патрон-клиентские отношения в русском обществе рубежа XVIII – XIX вв. // Российская история. 2016. № 3. С. 91–110.

195. *Лаппо-Данилевский А.* Русские промышленные и торговые компании в первой половине XVIII столетия. Спб.: Типография В.С. Балашев и Ко. Фонтанка, 95., 1899. 126 с.

196. *Ледров С.М.* "...Уведомляю вас насчет торговых обстоятельств": Документы семейного архива крестьян-предпринимателей Вшивкиных из села Спасского Васильсурского уезда Нижегородской губернии второй половины XIX века. Нижний Новгород: Нижегородский гуманитарный центр, 2003. 55с., илл.

197. *Леонов М.М.* Российский политический салон рубежа XIX – XX вв. как локальная сеть // Вестник Самарского государственного экономического университета. Экономика. 2011. № 1 (75). С. 94–96.

198. *Леонов М.М.* Патронат и протектирование: российские салоны второй половины XIX – начала XX вв.: дис. на соискание степени д.и.н., Самара, 2011. 453 с.

199. *Лизунов П.В.* Биржи в России и экономическая политика правительства (XVIII – начало XX вв.). Архангельск: Изд-во "Солти", 2003. 312 с.

200. *Лизунов П.В.* С.-петербургская биржа и купечество в XVIII в. // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XVIII вв.: Сб. материалов международной научной конференции. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2001. С. 184–190.

201. *Макарова Р.В.* Русские на Тихом океане во второй половине XVIII в. М.: Наука, 1968. 200 с.

202. *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.

203. *Малова А.П.* Письма кашинских купцов как источник изучения торговых связей Верхнего Поволжья в конце XVIII – начале XIX вв. // VIII Золотаревские чтения. Тезисы докладов научной конференции, 16–17 октября 2000 г. / Под ред. А.М. Селиванова. Рыбинск: Рыбинское подворье, Рыбинский музей-заповедник, 2000. С. 25–26.

204. *Мальцева Д.В.* Истоки концепции социальных сетей в социологии // Вестник РГГУ. Серия "Социологические науки". 2012. № 2(82). С. 52–58.

205. *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, 2018. С. 585–588.

206. *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.

207. *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.

208. *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.

209. *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.
210. *Марасинова Л.М.* Пути и средства сообщения // Очерки русской культуры XVIII века. Часть 1. М., 1985. С. 257–284.
211. *Маркевич Л.А.* Калужские купцы Дехтеревы. Одесса, 1892.
212. *Маслова И.В.* Купеческие семьи Вятской губернии во второй половине XIX – начале XX в. // Вопросы истории. 2010. № 3. С. 158–163.
213. *Макаревич М.Л., Щемелева Е.Г.* Торговля в России (XVIII – нач. XX вв.): историко-правовые аспекты: монография. СПб., Курск: Изд-во ЗАО Университетская книга, 2020. 177 с.
214. *Миллер Г.Б.* Описание о торгах сибирских. СПб., 1756.
215. *Мизис Ю.А.* Внутренние торговые связи между городами центрального Черноземья в XVII – начале XVIII в. // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв. Сборник материалов второй международной научной конференции (Курск, 2009). Курск, 2009. С.90–93.
216. *Мизис Ю.А.* Формирование рынка Центрального Черноземья во второй половине XVII – первой половине XVIII вв. Монография. Тамбов: ООО "Издательство Юлис", 2006. 816 с.
217. *Миненко Н.А.* Городская семья Западной Сибири на рубеже XVII – XVIII веков // История городов Сибири досоветского периода. Новосибирск, 1977. С. 175–195.
218. *Миненко Н.* На честном слове // Родина. 2002. № 3. С. 63–67.
219. *Миронов Б.Н.* "Революция цен" в России в XVIII веке // Вопросы истории. 1971. № 11. С. 49–61.
220. *Миронов Б.Н.* Влияние революции цен в России XVIII века на ее экономическое и социально-политическое развитие // История СССР. 1991. № 1. С.86–102.
221. *Миронов Б.Н.* Внутренний рынок России во второй половине XVIII – первой половине XIX в. Л.: Наука, 1981. 260 с.

222. *Миронов Б.Н.* О критерии единого национального рынка // Ежегодник по аграрной истории Восточной Европы за 1968 г. Л., 1972. С. 180–189.
223. *Миронов Б.Н.* Русский город в 1740–1860-е годы: демографическое, социальное и экономическое развитие. Л.: Наука, 1990. 272 с.
224. *Миронов Б.Н.* Социальная мобильность российского купечества в XVIII – начале XIX века (опыт изучения) // Проблемы исторической демографии СССР. Сб. статей. Таллин, 1977. С. 207–217.
225. *Миронов Б.Н.* Хлебные цены в России за два столетия (XVIII – XIX вв.). Л.: Наука, 1985. 304 с.
226. *Морозан В.В.* История банковского дела в России (вторая половина XVIII –перв.пол.XIX в.).СПб: Книга, 2004. 398 с.
227. *Муравьева Л.А.* Банковская система России в первой половине XIX века // Финансы и кредит. 2011 сентябрь. № 33 (465). С. 74–83.
228. *Муравьева Л.А.* Социально-экономическое развитие России в первой четверти XVIII в. // Финансы и кредит. 2007. № 19. С. 83–91.
229. *Муравьева Л.А.* Финансово-кредитная и налоговая система России В XVIII веке // Финансы и кредит. 2001. № 8. С. 42–49.
230. *Муравьева М.Г.* История брака и семьи: западный опыт и отечественная историография // Семья в ракурсе социального знания: сб.научных статей. Барнаул: Изд-во НП "Азбука", 2001. С. 5–24.
231. *Назарчук А.В.* О сетевых исследованиях в социальных науках // СОЦИС. 2011. № 1. С. 39–51.
232. *Найт Ф.Х.* Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. М.: Дело, 2003. 360 с.
233. *Найт Ф.Х.* Этика конкуренции / Пер. с англ. М.: ЭКОМПаблицерз, 2009. 608 с.
234. *Накишова М.Т.* А.Д. Меншиков и А.М. Девиер: роль семейных связей в системе государственного управления первой трети XVIII века // Петр

I у истоков Российской империи: материалы Малого Северного Петровского конгресса, Архангельск, 20–23 апреля 2022 г. С. 90–97.

235. Наставление, как сочинять и писать всякие письма к разным особам, с приобщением примеров из разных авторов. Ч. 1. М., 1786.

236. Начертание полной купеческой системы, купно с начальными основаниями торговой науки, и с приобщением краткой истории о торговле, водою и сухим путем отправляющейся, из которой можно притом усмотреть настоящее состояние Европейской торговли, производящейся и в других части света, к услугам прилежащих к торговле, сочиненное Карлом Гинтером Людовицием, и в пользу российского купечества переведенное надворным советником Федором Сапожниковым. Ч. 1. М., 1789.

237. Наше купечество и торговля с серьезной и карикатурной стороны. Вып. 1. М.: в типографии Грачева и комп., 1865. 186 с.

238. *Низов В.В.* Вятские торговые люди Балезины в первой половине XVII в. // Вятская земля в прошлом и настоящем. Материалы III научной конференции, посвященной 50-летию победы в Великой Отечественной войне. Т. I. Киров, 1995. С. 24–34.

239. *Нилова О.Е.* Вопросы культурного облика московского купечества конца XVIII – первой четверти XIX века в работах советских исследователей // Источниковедение и историографические аспекты русской культуры. М., 1984. С. 157–169.

240. *Нилова О.Е.* Московская купеческая гильдия первой четверти XIX века в ее отношении к предпринимательству (К вопросу о буржуазной идеологии в России) // Менталитет и культура предпринимательских кругов России XVIII – XIX вв. М.: ИРИ РАН, 1996. С. 108–138.

241. Новейший российский дорожник, верно показующий все почтовые пути Российской империи и новоприсоединенных от Порты Оттоманской и Республики Польской областей, собранный чрез переписку со всеми почтовыми канторами, к которому присовокуплены: 1) весовые и эстафетные таксы обеих столиц, с означением платежа за все почтовые

пересылки и отправления, и известиями о приходе и отходе почт. 2) Разстояние всех городов Российской империи от обеих столиц и от своих наместничеств. 3) выписки из почтовых узаконений о наблюдении порядка вообзе и о проезжающих, о должности почталионов и ямщиков, о числе лошадей и платеж прогонов за оныя, со всеми подробностями, относящимися до всякой почтовой езды и пересылки. 4) Новейшие почтовые пути по знатнейшим местам европейских держав для путешествующих. В Санкт-Петербурге, при императорской академии наук, 1797 года.

242. *Новиков И.Я.* Выкладчик без пера и карандаша или удобнейший способ скоро и без ошибки выкладывать по ценам разные в торговле при покупке и продаже происходящие товары, по особенным при сей книжке помещенным таблицам и с кратким наставлением каким образом употреблять сию книжку. М., 1800.

243. *Новиков И.Я.* Ключ к выкладка курсов, или ныне изобретенный, самый кратчайший способ верно выкладывать аглинской и голландской курс помощью особливых таблиц, с ясным описанием о том, что под словом курс разумеется, и от чего оной по большей части повышается и упадает, сочиненный прежде бывшим в коммерческом училище при императорском московском воспитательном доме воспитанником, а ныне на российской здесь конторе по иностранной коммерции бухгалтером Иваном Новиковым. В Москве, в типографии Селивановскаго и товарища, 1794.

244. *Новикова Г.Ю.* Доверие и вера: в поисках границы понятий в западной социологии // Вестник РГГУ. Серия "Социологические науки". 2012. № 2(82). С. 59–66.

245. *Новохатко О.В.* Очерки историографии частной корреспонденции XVII в. // Российская история. 2017. № 2. С. 201–218.

246. *Новохатко О.В.* Россия. Частная переписка XVII века. М.: Памятники исторической мысли, 2018. 664 с.

247. *Новохатко О.В.* Управленцы среднего звена в XVII веке: неформальные контакты служилых по отчеству и приказных // Отечественная история. 2005. № 3. С. 158–169.

248. *Новохатко О.В.* Частная переписка в России XVII века // Преподаватель XXI век. 2019. № 1–2. С. 317–328

249. Новый гонец и путеводитель, или повсеместный Российский и повсюдный Европейский дорожник показующий всей Российской Империи и прочих Европейских Держав почтовые пути, ходячия в Европе деньги, ныне употребляемая меры и весы, с уравнением оных противу Российских и Австрийских, и с приобщением известий о приходе и отходе почт, о платеже по скольку берется весовых денег за отправляемая из России и других земель в Иностранная Государства письма, штафеты, и курьерских прогонов, и много других сведения, для путешествующих и прочая. собран и издан К.С. В.Г. Рубаном. Издание второе. Исправленное и умноженное. Ч.1. СПб., в Императорской типографии, иждивен. И. Глазунова, 1793. 209, XIV с.

250. Новый гонец и путеводитель, или повсеместный Российский и повсюдный Европейский дорожник показующий всей Российской Империи и прочих Европейских Держав почтовые пути, ходячия в Европе деньги, ныне употребляемая меры и весы, с уравнением оных противу Российских и Австрийских, и с приобщением известий о приходе и отходе почт, о платеже по скольку берется весовых денег за отправляемая из России и других земель в Иностранная Государства письма, штафеты, и курьерских прогонов, и много других сведений, для путешествующих и прочая. собран и издан К.С. В.Г. Рубаном. Издание второе. Исправленное и умноженное. Ч.2. СПб., в Императорской типографии, иждивен. И. Глазунова, 1793., 156 с.

251. Новый гонец и путеводитель, или повсеместный Российский и повсюдный Европейский дорожник показующий всей Российской Империи и прочих Европейских Держав почтовые пути, ходячия в Европе деньги, ныне употребляемая меры и весы, с уравнением оных противу Российских и Австрийских, и с приобщением известий о приходе и отходе почт, о платеже

по сколько берется весовых денег за отправляемые из России и других земель в Иностранная Государства письма, штафеты, и курьерских прогонов, и много других сведений, для путешествующих и прочая. собран и издан К.С. В.Г. Рубаном. Издание второе. Исправленное и умноженное. Ч.3. СПб., в Императорской типографии, иждивен. И. Глазунова, 1793. 44 с.

252. *Ноздрин Г.А.* Ерофеевы: жизнь и судьба // Проблемы социально-экономического и культурного развития Сибири XVII – XX вв. Новосибирск, 2005. С. 144–154.

253. *Носков И.* Кяхта // Байкал. 1994. № 3. С. 67–83.

254. *Обнорская Н.В.* Роль ярославцев в Волжской торговле в XIX веке // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв.: Сборник материалов Четвертой международной научной конференции. Нижний Новгород: Нац. исследовательский Нижегородский гос. ун-т имени Н.И. Лобачевского, 2018, С. 349–356.

255. *Обнорская Н.В.* Ярославцы Соболевы и кашинцы Зызыкины – родственники и конкуренты // Традиции династий Верхневолжья: Материалы региональной научно-практической конференции. Тверь-Калязин, 8–10 сентября 2003 г. Тверь: Твер.гос.ун-т, 2004. С. 159–167.

256. *Овчинникова Б.Б.* Великий шелковый путь – транзитная магистраль Восток – Запад – Восток // Россия и Китай: исторический опыт взаимодействия и новые грани сотрудничества: материалы науч.-практ. Конф., Екатеринбург, 25–26 нояб. 2008 г. Екатеринбург: Изд-во Урал. Ун-та, 2009. С. 101–109.

257. *Окороков А.В.* Ока и Окское судоходство. М.: Вече, 2017. 542 с.

258. *Орленко Л.В.* История торговли: учебное пособие. М.: ИД "ФОРУМ": ИНФРА-М, 2012. 352 с.

259. *Орлова В.Д.* Родственные, деловые и соседские связи предпринимательских семей городов Тамбова и Моршанска в XIX в. // Вестник Тамбовского университета. Серия: гуманитарные науки. 2015. № 1 (141). С. 133–144.

260. *Осипова О.В.* Купеческая дорога. Очерк истории Московско-Сибирского тракта в XIX в. М.: Издатель И.В. Балабанов. 2007. 48 с.
261. *Османов А.И.* Петербургское купечество в последней четверти XVIII – начале XX века: Монография. СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2005. 363 с.
262. *Павлов А.П.* Думные и комнатные люди царя Михаила Романова: просопографическое исследование: в 2 т. Т.1. СПб.: Дмитрий Буланин, 2018. 784 с.
263. *Павлов А.П.* Патронатно-клиентельные отношения при московском дворе в годы царствования Михаила Федоровича // Петербургский исторический журнал. 2019. № 4(24). С. 83–97.
264. Патронат и клиента в истории России (материалы "круглого стола") // Новая политическая история: Сборник научных работ. СПб.: Изд-во Европейского университета в Санкт-Петербурге; Алетейя, 2004. С. 255–287.
265. *Парусов А.И.* Из истории внутренней торговли России конца XVIII – первой четверти XIX столетий: [К вопросу о положении и побегах крепостных крестьян в первой четверти XIX века. К вопросу об официальном направлении в русской историографии XIX века]. Горький, 1960. 150 с.
266. *Перхавко В.Б.* История русского купечества. М.: Вече, 2008. 512 с.
267. *Петров А.И.* Китайцы в Кяхте // Вестник дальневосточного отделения Российской академии наук. 2009. № 1. С. 3–14.
268. *Петров А.Ю.* Акционеры Российско-американской компании (первая треть XIX в.) // Экономическая история: Ежегодник. 2005. М.: "Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 2005. С. 289–320
269. *Петров А.Ю.* Наталия Шелихова у истоков Русской Америки. М.: Издательство "Весь Мир", 2012. 320 с.
270. *Петров А.Ю.* Образование Российско-американской компании. М.: Наука, 2000. 153 с.
271. *Петров А.Ю.* Представители европейского севера как служащие Российско-американской компании на Аляске и в Калифорнии (вторая

половина XVIII – начало XIX в.) // Власть и общество на европейском севере России: исторический опыт и современность: сборник материалов межрегиональной научной конференции. Вологда: ВИПЭ ФСИН России, 2010. С. 33–37.

272. *Петров А.Ю.* Финансово-хозяйственное состояние Российско-американской компании на рубеже XVIII – XIX вв. // Русское открытие Америки: Сборник статей, посвященный 70-летию академика Николая Николаевича Болховитинова. М.: "Российская политическая энциклопедия" (РОССПЭН), 2002. С.451–459.

273. *Петров Ю.А.* Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. – 1914 г. М.: РОССПЭН, 1998. 366 с.

274. *Петров Ю.А.* Немецкие предприниматели в дореволюционной Москве: торговый дом «Вогау и Ко» // Экономическая история. Ежегодник. М., 2001. С. 241–268.

275. *Пешкова О.В.* Купечество юго-восточной Сибири: экономико-правовые условия организации бизнеса в XIX веке // Историко-экономические исследования. 2003. № 1 (2). С. 97–114.

276. Политическое рассуждение о коммерции // Собрание лучших сочинений к распространению знания и к производству удовольствия, или смешанная библиотека о разных физических, экономических, також до мануфактур и до коммерции принадлежащих вещах. Ч. 2. М., 1762. С. 233–279.

277. *Половникова И.А.* Геннадий Васильевич Юдин. Жизнь. Библиотека. М., 2010. 454 с.

278. *Попов В.* Рассуждение о балансе торговом, о внешней торговле и о вексельном курсе. СПб., в военной типографии главного штаба его императорского величества, 1831, 88 с.

279. *Поткина И.В.* Деловая Москва: очерки по истории предпринимательства. М.: Издательство "Весь Мир", 1997. 64 с.

280. *Поткина И.В.* На олимпе делового успеха: Никольская мануфактура морозовых 1797–1917. М.: Издательство Главархива Москвы, 2004. 384 с.: ил.

281. *Поткина И.В.* Современное состояние "business history" (истории предпринимательства) за рубежом // Экономическая история. Обзорение / Под ред. Л.И.Бородкина. Вып. 6. М., 2001. С. 142–155.

282. Почтенный купец, или бухгалтерия, показующая каким образом производить собственной, по комиссиям и товарищеской торг, как в государстве, так и вне онаго, водою и сухим путем. Состоящая в трех частях 1) в мемориале. 2) в журнале и 3) в главной книге, и преподающая в трех-годовичном производстве онаго торго ясныя и подробныя наставления, по коим легко могут как незнающие Бухгалетрской науки научиться оной, так и сообразующися с теми купеческими оборотами, каковы здесь как бы в практике находятся, иметь совершенную исправность и избегать всех погрешностей в торговых своих записках. Перевод с немецкаго. Печатано на иждивение П.М. Пнмрв. М., в типографии Понамарева, 1790.

283. Почтовая такса, сочиненная в Московском императорском почтамте, в сходственность и во исполнение высочайшаго ея императорскаго величества имяннаго указа, состоявшагося ноября в 14 день, 1783 года. Напечатанная четвертым тиснением по собранным вновь от наместнических правления сведениям о разстоянии городов. М. В губернской типографии. у Д. Светикова, 1790. 47 с.

284. *Преображенский А.А.* Документы об Аляске и Российско-американской компании в коллекции Г.В. Юдина // История СССР. 1981. № 1. С. 100–111.

285. *Преображенский А.А.* О составе акционеров Российско-американской компании в начале XIX в. // Исторические записки. Т. 67. М.: Издательство академии наук СССР., 1960. С. 286–298.

286. *Прокофьева А.Ю.* Российская семья XVIII – XIX веков: анализ историографии // Российская история. 2011. № 4. С. 184–197.

287. *Прокофьева А.Ю.* Эмоциональный аспект межличностных отношений в российской городской семье XVIII в.: к постановке проблемы. // Вестник московского университета. Серия 8. История. 2011. № 2. С. 31–37.

288. *Прядеина И.Е.* Наемный труд в первой половине XIX века по материалам маклерских книг слуг и работных людей г. Торжка // Социально-политическая история России: Проблемы изучения и преподавания: Материалы региональной научно-практической конференции 31 марта–1 апреля 2004 г., Тверь. Тверь: Твер.гос.ун-т, 2004. С.127–135.

289. *Прядеина И.Е., Серeda Н.В.* Коммуникативные связи на рынке наемной рабочей силы в начале XIX в. По материалам маклерских книг города Торжка // Города Европейской России конца XV – первой половины XIX в.: Материалы Международной научной конференции: в 2 ч. Тверь, 2002. Ч.2. С.368–374.

290. *Пулькин М.В.* Православный приход и власть в середине XVIII в. — начале XX в. Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2009. 422 с.

291. *Пушкарева Н.Л.* Зарубежная историография о социальном положении женщины в Древней Руси // Вопросы истории. 1988. № 4. С. 140–150.

292. *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.

293. *Рабинович М.Г.* К структуре большой семьи у русских горожан в начале XVIII в. // Русские. Семейный и общественный быт. М., 1989.

294. *Рабинович М.Г.* Русская городская семья в начале XVIII в. // Советская этнография. 1978. № 5.

295. *Разгон В.Н.* Сибирское купечество в XVIII – первой половине XIX в. Региональный аспект предпринимательства традиционного типа. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 1998. 660 с.

296. *Раздорский А.И.* Русские и иноземные ткани и одежда на курском оптовом рынке в XVII в. // Столичные и периферийные города Руси и России

в средние века и раннее Новое время (XI – XVIII вв.). Москва: Издательство "древлехранилище", 2003. С. 219–228.

297. *Раздорский А.И.* Торговля, таможенное и питейное дело городов юга и запада европейской России в XVII — середине XVIII в. (по материалам таможенных, кабацких и оброчных книг и прихода-расходных книг центральных приказов). Дисс. ... уч. степ. докт. истор. наук. СПб., 2023.

298. *Разманова Н.А.* Финансовая политика Российской империи. XVIII в. – перв. пол. XIX в. М., 2008.

299. *Реман Г.* Макарьевская ярмарка. Выписка из неизданного путешествия по Восточной России, Сибири и Китайской Мунгалии.

300. *Репин Н.Н.* "Купцы-капиталисты" и внешняя торговля России в XVIII веке // Купечество в России XV – первая половина XIX века. Сборник статей в честь профессора А.А. Преображенского. М.1997. С. 175–193.

301. *Репин Н.Н.* Генеалогические заметки и торговые биографии крупнейших представителей купеческого мира Европейской России в конце XVII – XVIII вв. // Проблемы исторической демографии. Сб. статей. Вып. 2. Томск, 1982. С.21–33.

302. *Ржеуцкий В.С.* Социальные сети во французском землячестве в России (вторая половина XVIII в.) // «Франция и французы в Санкт-Петербурге: XVIII — XX вв.» Материалы коллоквиума, состоявшегося 24 и 25 октября 2003 г. в рамках выставки «Французы в Санкт-Петербурге. XVIII — XX вв.». СПб.: Европейский дом, 2005. С. 293–314.

303. *Рикар Ж.П.* Торг амстердамской содержащий все то, что должно знать купцам и банкирам, как в Амстердам живущим, так и иностранным; торг и фабрики славнейших на свете городов, их корреспонденцию и сравнение весов, мер и монет с Амстердамскими; разные уставы о ассекуранциях и авариях, с сокращенным оных толкованием, о морском приказе, о найме кораблей и о лоцах; тарифы пошлины с привозных и отвозных товаров, пошлины от весов, двойной тариф о маклерском платеже, и пошлины от товаров проходящих чрез зунд на Голландских кораблях; с полным описанием

восточной и западной индейских компаний, и на каких договорах их товары продаются. Печатано при императорском Московском университете, 1762.

304. *Рожкова М.К.* К вопросу о значении ярмарок во внутренней торговле дореформенной России (первая половина XIX в.) // Исторические записки. 1955. № 54. С. 298–314.

305. *Рожкова М.К.* Экономическая политика царского правительства на Среднем Востоке во второй четверти XIX в. и русская буржуазия. М., 1949. 391 с.

306. Российское предпринимательство. XVI – начало XX в. К завершению исследовательского проекта Института российской истории РАН // Отечественная история. 1998. № 6. С. 3–53.

307. *Рубинштейн Н.Л.* Внешняя торговля России и русское купечество во второй половине XVIII в. // Исторические записки. Т.54. М., 1955. С. 341–361.

308. *Рубинштейн Н.Л.* Русская ярмарка XVIII века. // Ученые записки кафедры истории народов СССР Москов. Областного пединститута. Вып. 1. 1939 С. 5–28.

309. *Савари де Брюлон Ж.* Экстракт Савариева лексикона о комерции / По требованию Государственной Комерц-коллегии с французского на российский язык переведена сия книга, Академии наук секретарем Сергеем Волчковым, в 1743 и 1744 годах; А рачением ея императорскаго величества тайнаго действительнаго советника, ордена святаго Александра кавалера; реченной Государственной Комерц-коллегии президента и Ладожскаго канала генеральнаго директора князя Бориса Григорьевича Юсупова, иждивением оной же Коллегии при Академии наук напечатана 1747 году. В Санкт-Петербурге: При Имп. Акад. наук, 1747.

310. *Саломатина С.А.* Теория бизнес-сетей и российское банковское дело, вторая половина XIX – начало XX вв. // Роль информации в формировании и развитии социума в историческом прошлом. М.: ИВИ РАН, 2004. С. 253–266.

311. *Саломатина С.А., Тужилина Е.Д.* Банк «для своих»: московское отделение Русско-Китайского банка в 1897–1899 гг. // Экономическая история. Ежегодник. 2011–2012. М., 2012. С. 293–314.
312. *Самсонов В.И.* Курская Коренная ярмарка // Ученые записки Курского гос. пед. Ин-та. Вып. 2. Курск, 1949. С. 96–134.
313. *Седов П.В.* Закат Московского царства: Царский двор конца XVII века. 2-е изд., испр. - СПб.: "Дмитрий Буланин", 2008. 604 с.
314. *Семенова А.В.* Зарождение, становление и функционирование купеческого капитала // Собственность в России: Средневековье и Раннее новое время. М., 2001. С. 255–268.
315. Семья, дом и узы родства в истории: сборник статей / Под общ. ред. Томаса Зоколлы, Ольги Кошелевой, Юргена Шлюмбама. СПб.: Европейский ун-т [и др.], 2004. 285 с.
316. *Сергеев В.М., Казанцев А.А.* Сетевая динамика глобализации и типология "глобальных ворот" // Полис. Политические исследования. 2007. № 2. С. 18–30.
317. *Сергеев В.М., Кузьмин А.С., Нечаев В.Д., Алексеенкова Е.С.* Доверие и пространственное взаимодействие социальных сетей // Полис. Политические исследования. 2007. № 2. С. 8–17.
318. *Середа Н.В.* Верющие письма новоторжских купцов как исторический источник для биографического очерка // Биография как вид исторического исследования: сб. науч. Трудов. Тверь, 1992. С. 59–66.
319. *Середа Н.В.* Купечество в структуре населения городов России // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв. Сборник материалов второй международной научной конференции (Курск, 2009). Курск, 2009. С. 174–178.
320. *Середа Н.В.* Купечество и система кредитования в Российской империи // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв. Сборник материалов Третьей международной научной конференции. Том II. 2015. С. 122–131.

321. *Серета Н.В.* Социокультурное пространство городов XVIII в. По материалам журналов заседаний магистратов // Столичные и периферийные города Руси и России в средние века и раннее Новое время (XI – XVIII вв.). Москва.: Издательство "древлехранилище", 2003. С. 290–299.

322. *Серета Н.В.* Торговая деятельность новоторжского купечества в XVIII в. // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XVIII вв.: Сб. материалов международной научной конференции. СПб.:Изд-во С.-Петербур.ун-та, 2001. С. 161–170.

323. *Ситников Л.А.* Григорий Шелихов. Иркутск: Восточно-сибирское книжное издательство, 1990. 416 с.

324. *Скуратов Д.* Причины и последствия необразованности купеческого и промышленного класса. СПб., 1866. 34 с.

325. Словарь коммерческий, содержащий познание о товарах всех стран, и названиях вещей главных и новейших, относящихся до Коммерции, также до Домостроительства; познание Художеств, Рукоделий, Фабрик, Рудных Дел, Красок, Пряных Зелей, Трав, Дорогих Камней и проч. Переведен с фр. языка Васильем Левшиным. М., 1790.

326. *Соколов И.А.* «Люди чая»: Биографическая энциклопедия чаоторговцев Российской империи 1780–1923 гг. (с добавлением членов их семей, предков и потомков, отдельных торговцев сахаром и кофе). М.: Издательство "Международный дом Чая". 435 с.

327. *Соколов И.А.* Чай и чайная торговля в России: 1790–1919 г.: Монография. М.: Издательство "Спутник+", 2012. 499 с.

328. *Сокольский Б.М.* Как урегулирован приказный вопрос за границей и у нас. С.-Петербург.: Типогр. "Капитал" К.Н. Кособрюхова и Л.Я. Ганзбурга, 6-я Рождественская, 22. 1910. 80 с.

329. *Суворова М.В.* Круг чтения русского купечества в конце XVIII – первой половине XIX в. // Проблемы источниковедения истории книги: Межведомственный сборник научных трудов. Вып. 3. М.: Изд-во МГУП, 2000. С. 144–159.

330. *Судакова О.Н.* Ценностный мир русского купечества Нового времени (культурологический анализ). Улан-Удэ: Издательство полиграфический комплекс ВСГАКИ, 2001. 190 с., ил.
331. *Судовиков М.С.* Вятское купечество в воспоминаниях современников: Учебное пособие. Киров, 2003. 80 с.
332. *Судовиков М.С.* Торговля регионального купечества России в конце XVIII – первой половине XIX в. // Ярославский педагогический вестник. 2011. № 2. Том I (Гуманитарные науки). С.12–16.
333. *Судовиков М.С.* Торгово-предпринимательская деятельность вятских купцов Машковцевых в конце XVIII – начале XIX в. // Российское купечество от средних веков к Новому времени. Научная конференция Москва, 2–4 ноября 1993 г.: тезисы докладов. М., 1993. С.83–86.
334. *Сутягина О.А.* Деловой и социокультурный облик сибирского купечества в XIX в.: Дис... канд.истор.наук. Томск, 2010. 306 с.
335. *Табашников И.* Прошлое векселя. Историко-юридическое исследование. Одесса, 1891. // Записки императорского новороссийского университета. Т. 56. Под ред. А.А. Кочубинского. Одесса, 1891. С. 1–442.
336. *Тагаров Ж.З.* Методы регулирования русско-китайской торговли через Кяхту и кяхтинское купечество // Иркутский историко-экономический ежегодник: 2000: Материалы чтений, посвященных памяти В.Н. Шерстобаева (30–31 марта 2000 г.). Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000. С. 44–51.
337. Таможенные книги Великого Устюга середины XVIII века / Великоустюг. центр.архив, Великоустюг. Историко-архитектур. и худ. Музей-заповедник, Сев. Отд-ние археограф. Комиссии РАН; сост.: Г.Н. Чебыкина (отв. ред.), М.С. Черкасова. Вологда: Древности Севера, 2012. 432 с.
338. *Тишков В.А.* Изучение истории семьи и статуса женщин в США // Вопросы истории. 1988. № 4. С. 54–67.
339. *Тимошина Л.А.* Документы частного архива торговых людей и предпринимателей Панкратьевых XVI – начала XVIII века // Вестник российского гуманитарного научного фонда. 2009. № 1 (54). С. 5–19.

340. *Тихменев П.А.* Историческое обозрение образования Российско–Американской компании и действий ее до настоящего времени. Ч. 1. СПб., 1861. VI, II, 386, 66 с.

341. Торговля в Российской империи (XVIII – нач. XX столетия). СПб.: ГТЭУ, 2013. 132 с.

342. *Троицкая Л.М.* Русская Америка на берегах Москвы-реки (XVIII — первая половина XIX в.). По материалам Центрального исторического архива Москвы) // Русское открытие Америки: Сборник статей, посвященный 70-летию академика Николая Николаевича Болховитинова. М.: РОССПЭН, 2002. С. 402–412.

343. *Тулупова О.В.* Купеческая семья Москвы последней трети XVIII века. Социально-демографическое исследование. СПб.: Алетейя, 2022. 299 с.

344. *Ульянова Г.Н.* Купчихи, дворянки, магнатки: Женщины-предпринимательницы в России XIX века. М.: Новое литературное обозрение, 2021. 352 с.

345. *Ульянова Г.Н.* Предпринимательская деятельность московского купечества по данным ревизских сказок и "очередной книги" (1795–1801 гг.) // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. 2016. № 22 (243). С. 108–116.

346. *Ульянова Г.Н.* Преемственность как экономическое и моральное основание деятельности московских купеческих семейных фирм (XIX - начало XX в.) // Уральский исторический вестник. 2021. № 3(72). С. 107–115.

347. *Ульянова Г.Н.* Торговля мясом в Москве в первой половине XIX века: доставка, продажа, цены // Города и люди старой России. К юбилею профессора Н.В. Козловой. Сборник научных статей. М., 2023. С. 168–186.

348. *Ульянова Г.Н.* Хлебная торговля в Москве в первой половине XIX века: доставка зерна, муки и круп по водным путям // Исторический курьер. 2022. № 3 (23). С. 11–23.

349. *Ушаков А.С.* Тарыкины // Ушаков А.С. Из купеческого быта. Повести и очерки. Ч. 1. М.: А. Черенин и К°, 1862.

350. *Ушакова О.В.* Предпринимательство и деловая этика купечества Юго-Восточной Сибири в XIX веке: Дис... канд.истор. наук. Иркутск, 2005. 313 с.
351. *Уэллман Б.* Место родственников в системе личных связей // Социологические исследования. 2000. № 6. С. 78–87.
352. *Федюкин И.И.* Роль административного предпринимательства в петровских реформах: Навигацкая школа и позднемосковские книжники // Российская история. 2014. № 4. С. 80–101.
353. *Фомин А.* Письмо к приятелю с приложением описания о купеческом звании вообще и о принадлежащих купцам навыках // Новья ежемесячные сочинения. Часть XXIV. Месяц июнь. 1788. С. 3–34.
354. *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.). Москва.: Издательство "древлехранилище", 2003. С. 276–289.
355. *Хитров А.* К истории г. Ирбити и Ирбитской ярмарки. Ирбит: типография А.А. Дробинина, 1872. 84, 12 с.
356. *Хомутова О.Ю.* Гильдейское купечества Калужской губернии в конце XVIII в. – 1860-е гг. Численность, состав, корпоративная организация и профессиональная деятельность. Автореферат. СПб, 2002. 25 с.
357. *Хомутова О.Ю.* Калужское губернское купечество: очерки из истории предпринимательства XVIII – первой половины XIX века. Калуга: Издательство "Фридгельм", 2008. 248 с.
358. *Цитович П.П.* Труды по торговому и вексельному праву. В 2 т. Т.1: Учебник торгового права; К вопросу о слиянии торгового права с гражданским. М.: Статут, 2005. 460 с.
359. *Цитович П.П.* Труды по торговому и вексельному праву. В 2 т. Т. 2: Курс вексельного права. М.: Статут, 2005. 346 с.

360. *Чебыкина Г.Н.* "Без страха встречь солнцу": устюжане в Русской Америке // Вологжане в истории Русской Америки. Вологда: "Древности Севера", 2012. С.31–43.

361. *Чебыкина Г.Н.* Купцы Захаровы // Устюжане. Великий Устюг, 1995. С.74–76.

362. *Чебыкина Г.Н.* Прокопьевская ярмарка (исторический очерк) // Великий Устюг: Краеведческий альманах. Вып. 3. Вологда: Изд-во "Русь", 2004. С. 35–40.

363. *Чебыкина Г.Н.* Торговля крестьян Южской трети Устюжского уезда на рынке Великого Устюга в середине XVIII века (по данным таможенной книги 1748 года) // Кичменгский край: Материалы Глубоковских чтений. Вып. 2. Кичменгский Городок: ЭЛПА, 2012. С. 66–72.

364. *Чебыкина Г.Н.* Торговля устюжских купцов в Сибири в XVIII веке // Устюжане в Сибири, на Дальнем Востоке и в Русской Америке. XVII – I пол. XIX вв. (Материалы краеведческих чтений, посвященных 350-летию морского похода Семена Дежнева и Федота Попова. Великий Устюг, 5 июня 1998 г.). В. Устюг: ИЦ "Спутник", 1998. С. 57–66.

365. *Чебыкина Г.Н.* Устюженское купечество XVIII – первой половины XIX в. // Портретное искусство Северо-Запада России в контексте русской провинциальной и европейской культур XVII – начала XX в.: Сб. науч. докладов по материалам конференции "Новые открытия портретного искусства Северо-Запада XVII – начала XX в.". Вологда, 2006. С. 147–153.

366. *Челищев П. И.* Путешествие по Северу России в 1791 г. СПб., 1886. 339 с.

367. *Человек в кругу семьи: очерки по истории частной жизни в Европе до начала нового времени.* М., 1996.

368. *Черкасова М.С.* Винные подряды устюжского купечества в середине XVIII в. // Управление и экономика в условиях модернизации: история и современность. Материалы научно-практической конференции (г.

Вологда, 8 апреля 2011 г.). Вологда: Филиал СЗАГС в г. Вологде, 2011. С. 223–230.

369. *Черкасова М.С.* Купец Г.М. Фетиев: исследование и архив. Вологда: Древности Севера, 2020. 263 с.

370. *Черкасова М.С.* Обывательские книги как источник для изучения купечества и торговли Вологды в конце XVIII – первой трети XIX в. // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XIX вв. Сборник материалов второй международной научной конференции (Курск, 2009). Курск, 2009. С. 166–171.

371. *Четырина Н.А.* К характеристике торговли в Сергиевском посаде в конце XVIII в. // Вестник Московского университета. 2004. № 4. С. 103–122.

372. *Четырина Н.А.* Сергиевский посад – город с именем Преподобного (конец XVIII – начало XIX в.). М.: АИРО-XXI, 2020. 392 с.

373. *Чжэнбо Ми.* Вопросы исследования российско-китайской пограничной торговли в период династии Цин // Россия и Китай: исторический опыт взаимодействия и новые грани сотрудничества: материалы науч.-практ. конф., Екатеринбург, 25–26 нояб. 2008 г. Екатеринбург: Изд-во Урал. Ун-та, 2009. С. 86–90.

374. *Чулков М.Д.* Экономическая записка для всегдашнего исполнения в деревнях прикащику и рачительному економу, которая ежели прилежно исполняема им будут, то без всякаго сомнения недостаточнаго помещика зделают обогащенным. М.: в типографии Пономарева, 1788.

375. *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.: университетская типография, у Н. Новикова, 1781–1788. Т. III. кн.2.

376. *Чураков А.Н.* Анализ социальных сетей // Социологические исследования. 2001. № 1. С. 109–121.

377. *Шахеров В.П.* Культурная среда городов Байкальской Сибири в XVIII – первой половине XIX в. // Сибирский город XVIII – XX веков: Сборник статей. Иркутск: Отгиск, 2013. Вып. IX. С. 7–22.

378. *Шахеров В.П.* Торговля в городах Иркутской губернии в конце XVIII – первой половине XIX в. // Гуманитарные науки в Сибири. 2003. № 2. С. 7–12.

379. *Шахова М.* Приказчики, "люди" и "малые" // Губернский дом. 1999. № 5–6 (36–37). С. 17–20.

380. *Шахова М.* В лавках имелись свидетельства // Губернский дом. 1999. № 5–6 (36–37). С. 22–24.

381. *Шепелев Л.Е.* Титулы, мундиры, ордена в Российской империи. Ленинград: "Наука", 1991. 224 с.

382. *Шипилов А.В.* Торговля, транспорт и связь в России первой половины XVIII века: монография / А.В. Шипилов. Воронеж: ВГПУ, 2008. 328 с.

383. *Широкий В.Ф.* Из истории хозяйственной деятельности Российско-американской компании // Исторические записки. Т. 13. М.: издательство академии наук СССР., 1942. С. 207–221.

384. *Шустрова И.Ю.* К вопросу о демографических характеристиках семьи у русских Верхневолжского региона. На материалах Ярославской губернии конца XVIII – XIX века // Экономика, управление, демография городов Европейской России XV – XVIII вв. Материалы конференции Тверь, 18–21 февр. 1999. Тверь, 1999.

385. Экономическая история России (с древнейших времен до 1917 г.): Энциклопедия: в 2 т. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН). Т. 1. 2008. 1470 с.

386. Энциклопедический словарь по истории купечества и коммерции Сибири: в 2-х т. / Отв. Ред. Д.Я. Резун; Рос. Акад. Наук, Сиб. Отд-ние, Ин-т истории. Новосибирск: Академическое изд-во "Гео", 2012. Т.1: А-Л. 2012. 450 с.

387. Энциклопедический словарь по истории купечества и коммерции Сибири: в 2-х т. / Отв. Ред. Д.Я. Резун; Рос. Акад. Наук, Сиб. Отд-ние, Ин-т истории. Новосибирск: Академическое изд-во "Гео", 2013. Т.2: М-Я. 2013. 464 с.

388. *Юркин И.Н.* Демидовы в Туле: Из истории становления и развития промышленной династии. М.; Тула: Рарус, 1998. 327 с.

389. *Юркин И.Н.* Демидовы – ученые, инженеры, организаторы науки и производства: Опыт науковедческой просопографии. М.: Наука, 2001. 333 с.

390. *Юркин И.Н.* Демидовы: Столетие побед. М.: Молодая гвардия, 2012. 447 с.

391. *Юркин И.Н.* Торговая деятельность тульских металлопромышленников XVIII в. Как предпосылка становления их промышленного хозяйства // Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI – XVIII вв.: Сб. материалов международной научной конференции. СПб.: Изд-во С.-Петербур.ун-та, 2001. С. 170–176.

392. *Юрченко Н.Л.* Ревизские сказки как источник по социально-демографической истории (опыт обработки на ЭВМ ревизских сказок московского купечества XVIII – первой половины XIX вв.). Дис. ... канд. истор. наук. Л., 1989. 368 с.

393. *Яковцевский В.Н.* Купеческий капитал в феодально-крепостнической России. М., 1953. 204 с.

394. *Яковцевский В.Н.* Роль неэквивалентного обмена в процессе первоначального накопления в России // К вопросу о первоначальном накоплении в России (XVII – XVIII вв.). М.: Изд-во академии наук СССР, 1958. С. 403–421.