

ОТЗЫВ

официального оппонента на диссертацию

Мальцевой Марии Вячеславовны «Роль семейно-родственных и партнерских отношений в организации торговой деятельности провинциального купечества конца XVIII – первой четверти XIX в.», представленную на соискание ученой степени кандидата исторических наук по специальности

5.6.1 – Отечественная история

В последние тридцать лет изучение истории купечества приобрело статус одной из ключевых тем экономической и социальной истории. Важным аспектом в этой научной области является пока еще недостаточно изученный вопрос о роли семейных связей (как кровных, так и приобретенных вследствие матримониальных уз, породнения семейств) и более широких – партнерских – отношений в укреплении промышленных или торговых связей отдельных семейств. Исследование этой темы требует скрупулезного предварительного исследования генеалогии и просопографии, а также тщательного анализа сохранившихся деловых документов.

В этом смысле, диссертационная работа Марии Вячеславовны Мальцевой «Роль семейно-родственных и партнерских отношений в организации торговой деятельности провинциального купечества конца XVIII – первой четверти XIX в.», написанная преимущественно на архивных материалах и на сводах вначале выявленных, а затем опубликованных, документов трех разветвленных и знаменитых российских провинциальных купеческих семейств – Булдаковых из Великого Устюга, Ларионовых из Красноярска и Терликовых из Кашина имеет очевидную научную актуальность и значимость.

Следует отметить, что в подготовке книги о купцах Булдаковых, в двух томах, опубликованной в 2018–2023 гг., М. В. Мальцева принимала активное участие в качестве археографа, выявившего в архиве более 170 документов, публикатора, одного из составителей, комментатора. В диссертации

использован весь доступный на сегодняшний день комплекс писем Булдаковых – 560, находящихся в шести архивохранилищах Вологды, Москвы, Вашингтона¹ и охватывающих период с 1781 по 1826 гг.

Важно отметить, что хотя письма Булдаковых активно используются исследователями, но почти никто не изучал этот источник с точки зрения анализа внутрироссийской торговли – внимание этим документам уделялось преимущественно для изучения истории Российско-Американской компании.

Три избранных для изучения купеческих семейства в изучаемую эпоху были известны не только в рамках своих губерний. В диссертации всесторонне исследуется феномен участия провинциальных предпринимателей в широкой общероссийской торговле уже в последней четверти XVIII – первой четверти XIX в. Несмотря на использование только гужевого и водного транспорта, ареал торговли поражает широтой, охватывая всю территорию Российской империи, включая Москву, Петербург, главнейшие ярмарочные города Макарьев/Нижний Новгород и Ирбит, а также Тверь, Кашин, Великий Устюг, Архангельск, Иркутск, Красноярск, Якутск, Кяхту.

В диссертации четко поставлены задачи (в частности, изучить практики купеческой торговой деятельности; выявить по источникам набор профессиональных знаний, умений и навыков купцов; проанализировать семейно-родственные связи купечества и их отражение в организации торговой деятельности; проанализировать характер всех социальных связей купечества – внутри и вне предпринимательской среды, в том числе, с чиновничеством, представителями высшей власти и др.).

Источниковая база исследования отличается основательностью. Автором использован широкий круг как архивных, так и опубликованных

¹ В Отделе письменных источников Вологодского государственного историко-архитектурного художественного музея-заповедника (ОПИ ВГИАХМЗ), Государственного архива Вологодской области (ГАВО), в Российском государственном архиве древних актов (РГАДА), в Архиве внешней политики Российской империи (АВПРИ. Ф. 341. Оп. 888), в Государственном историческом музее (ГИМ. Ф. 1. Оп. 1. Д. 67) и Библиотеке Конгресса США.

документов и материалов. В целом автор продемонстрировала профессиональные навыки по анализу, интерпретации и определению степени достоверности источников.

В диссертации М.В. Мальцева убедительно обосновала актуальность исследования, базирующегося, главным образом, на принципах микроисторического подхода. Диссертантка использовала комплексный подход к раскрытию темы, включившие применение таких методов как, метод историко-биографической реконструкции, историко-типологический, историко-психологический и др. Важнейшим инструментом анализа стал метод контент-анализа эпистолярного наследия купеческих семей.

Структура работы М.В. Мальцевой соответствует требованиям, предъявляемым к диссертациям на соискание учёной степени кандидата исторических наук. Работа состоит из введения, четырех глав, построенных по проблемному принципу, заключения, списков литературы и источников.

Во **Введении** (с. 3-34) автор чётко обосновала актуальность темы и важность изучения человека в контексте его социальных контактов, реконструкции социальных сетей разных уровней (преимущественно семейных и партнерских), в рамках которых формировались и трансформировались торговые практики купцов на местном и всероссийском уровнях. Корректно определен в диссертации предмет исследования, а именно культура деловой коммуникации купцов, то есть знания, умения, навыки, практики.

Цель исследования обозначена как попытка раскрытия «внутреннего механизма торговой деятельности» провинциального купечества и выявления «роли межличностных отношений в ее организации». Следует заметить, что этот подход широко используется в изучении экономической истории разных стран, но каждый раз в региональных исследованиях требует от исследователя большой работы с архивными первоисточниками.

М.В. Мальцева целью второго, более высокого уровня, ставит уяснение, на основе результатов историко-антропологических штудий,

«степени зрелости рыночных отношений» в изучаемый период, что, в конечном счете, должно обогатить знание об особенностях социально-экономического развития России в конце XVIII – первой четверти XIX века.

Следует особо отметить, что в диссертации весьма важен выбор хронологического периода — экономическая история первой четверти XIX в., в ракурсах как торговли, так и промышленности, пока что изучена крайне слабо, что связано с трудностью выявления и анализа источников, часто фрагментарных и плохо читаемых.

В главе 1 «Характеристика провинциального купечества на примере семей Булдаковых, Ларионовых, Терликовых» (с. 34-47) всесторонне показано ведение посреднической торговли представителями семьи Булдаковых по всей территории России. Автор тщательно проработала источники, что позволило показать, что Булдаковы вели обширную торговлю (по ассортименту товара и по размеру торгового оборота), которая охватывала огромную территорию от Архангельска (где получали иностранные и местные товары) до Сибири – Кяхты, Иркутска и Якутска. Меньшей по размаху была торговая деятельность Ларионовых и Терликовых, но и она поражает тем, что торговля происходила на значительных расстояниях и в разных городах.

Глава содержит интересные наблюдения и обоснованные выводы. Например, обладает научной новизной такой важный вывод: «Учитывая, что не менее крупный торг производился братьями в Кяхте, Макарьеве, 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» (с.40).

Еще один значимый вывод – «Самым распространенным видом торговой деятельности среди провинциального купечества был отъезжий торг» (с. с.42). Далее М.В. Мальцева пишет, что такой торг производили через ямщиков, пользующихся доверием хозяев и получивших подробные инструкции о возможных условиях сделок.

Тут не всегда понятно, ямщик являлся работником у купцов или это были временно и на единственный рейс нанимаемые люди? Или это были те ямщики (московские купцы употребляли название «извозчики»), которые постоянно работали на определенных торговых трактах (что описано для первой половины XIX в. и встречается в документах московских купцов), которые передавали товары под расписку и на определенных условиях. Это один из моих вопросов к автору диссертационной работы.

В главе также показано, что для всех трех семейств важным усиливающим моментом в укреплении общественного положения и социальных связей было то, что они избирались городскими головами и/или бургомистрами в своих городах, что расширяло круг общения.

Глава 2 «Организация торговой деятельности провинциального купечества» (с. 49-96) является новаторской по постановке проблемы. В разделе «Описание «торговых обстоятельств» как механизм исследования конъюнктуры рынка» рассмотрены вопросы перспектив торговли, отразившиеся в эпистолярном наследии купеческих семей. Следует похвалить М.В. Мальцеву за эту интересную главу работы и приведенные в ней редкие факты.

Один из наиболее интересных разделов диссертации (второй параграф главы 2) посвящен организации транспортировки товаров. Диссертантка, используя материалы переписки купцов, рассмотрела важнейшие вопросы - установление маршрутов перевозок, заключение договоров с артелями извозчиков, обоснование в договорах сроков доставки и штрафов (в случае несоблюдения сроков), договоренности об упаковке товара. Например, на с. 68 представлена важная архивная находка - письменный договор великоустюгского купца Плескуньина с артелью извозчиков, которые должны были доставить товар из Устюга на Ирбитскую ярмарку за 25 суток (жаль, что М.В. Мальцева не привела данные о расстоянии проезда, которое составляло около 1400 км).

Приведенные многочисленные примеры закономерно подвели автора к выводу, что «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» (с. 76).

Логичен в этой главе вывод Мальцевой о том, что многие примеры свидетельствуют о наличии у купцов устойчивых коммуникативных связей с покупателями. Такие отношения были продуктивными, так как позволяли вести торговлю, исходя из конкретного спроса (с. 59). Также вполне аргументирован вывод на с. 66 о том, что наблюдалась «сильная персонифицированность торговых отношений, при которой купцы хорошо знали как своих партнеров и конкурентов, так и покупателей».

Важно, что диссертантка обратила внимание на вопросы получения товаров «в кредит», то есть с условием оплаты только после продажи товара (с. 54-56 и далее), и желательность продажи на «деньги» (этот феномен недавно стал привлекать внимание и был описан рядом европейских и российских исследователей, в том числе мною, желательно при публикации диссертации дать историографию вопроса).

На с. 56 приведена цитата из работы М.М. Громыко (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»².) – весьма спорная, скорее, говорящая об единичных случаях, а не об общепринятой торговой практике. И, кстати, возможно, соответствующая обличительному пафосу советской историографии, мне кажется. Обычно при

² Громыко М.М. К характеристике социальной психологии сибирского купечества XVIII в. // История СССР. 1971. № 3. С. 62.

невыплате торговая карьера купца заканчивалась, он становился персоной *non grata*.

На с. 60 верно написано, что цены определялись, как правило, в первые недели Нижегородской ярмарки и эталоном были цены на китайский чай, только это не вывод современного историка И. Соколова, на труды которого о частоторговле есть ссылки, а выводы современников, опубликованные в коммерческой аналитике 1840-х – 1850-х гг., прежде всего, очерков П. Мельникова о Нижегородской ярмарке.

Однако по этому разделу возникло несколько вопросов. В частности, не всегда прослеживается происхождение товаров – был товар в конце XVIII в. импортным или изготовленным в России (и где). Например, на с.51 упоминается о продаже сахара в Иркутске в 1798 г. В России производство сахара началось только через 10-15 лет (нет единого мнения по году), то есть сахар весь был импортный. Об этом следовало упомянуть и проследить по возможности происхождение товара в обороте у купцов уже при первом упоминании. Далее на с. 85 упомянуто, что сахар привозили на судах из Гамбурга, Дании, то есть эти данные у автора диссертации отчасти есть.

В этой же главе заслуживает внимания раздел «Организация хранения товаров», где рассмотрены варианты хранения товара в лавках, на возах и на судах (в случае доставки товара по рекам). Важен вывод о том, что купцы стремились не оставлять товар до следующих торгов, поскольку, это «приводило к выводу части капитала из оборота, в связи с оставшимся нераспроданным товаром», а в случае, например, круп, муки, других съестных припасов, могло вести к потере товара, терявшего свежесть (с. 78).

Еще один параграф этой главы «Профессиональные знания, умения и навыки» посвящен тому, как в источниках представлены вопросы понимания купцами конъюнктуры рынка, знания двойной бухгалтерии и умения вести конторские книги, знание особенностей транспортировки товара (состояние дорог, влияние климата), оценки влияния внешнеполитических событий.

Глава 3, озаглавленная «Роль семейно-родственных отношений в организации торговой деятельности провинциального купечества» (с. 97-124), рассматривает вопросы коммерческих взаимоотношений внутри семьи, в частности, взаимоотношений отца и сыновей, мужа и жены как партнеров в семейном бизнесе, связей в более широком родственном кругу. Вопрос этот разрабатывается в исторической науке только в последние годы и является дискуссионным. Представляется обоснованным рассмотрение М.В. Мальцевой вопросов торговли по доверенности (верющим письмам), которые братья (например, Булдаковы), выдавали друг другу.

Глава содержательная, содержит аргументированные выводы. Однако хотелось бы обратить внимание диссертантки на то, что при рассмотрении эпистолярных источников, свидетельствующих об отношениях делового партнерства внутри семьи, важны предписания законодательства. В частности, в моей статье «Законодательное регулирование торговли в Российской империи (от Городового положения 1785 г. до Гильдейской реформы Е. Ф. Канкрин 1824 г.)» (2018) говорится о регулировании деловых отношений, в том числе внутри семьи. В ст. 94 и 95 Жалованной грамоты отмечалось, что «капитал почитается семейный», а в манифесте 1 января 1807 г. под названием «О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий» регламентировалось учреждение торговых товариществ (полных и на вере, в форме торговых домов) как предпринимательских институций. В законе оговаривалось, что в случае, если в торговом доме участвуют «отец с сыном или с внуком по сыне», то – несмотря на общее правило, что «товарищи должны быть порознь записаны по одинакой гильдии» – только старший в семье должен был платить взнос с капитала по гильдии. Поэтому, когда в диссертации рассматриваются партнерские отношения внутри семейных фирм в период 1785–1806 гг., и позже взаимоотношения после 1807 г. (например, переписка Ларионовых 1817–1825 гг.), следовало дать объяснения и с точки зрения законодательной

матрицы, а не только межличностных отношений. Более того, без доверенности не разрешалось совершать никаких торговых действий, за это штрафовали. М.В. Мальцевой следует учесть это в дальнейшей научной работе. Это скорее примечание, чем недостаток.

Еще есть замечание в этом же направлении. На с. 107, рассмотрена переписка Ларионовых по поводу взятия в Иркутске местного торгового свидетельства и билетов на лавки. М.В. Мальцева пишет: «Интересно, что Ларионовы озаботились «оформлением» соответствующих документов только тогда, когда возникла угроза проверки» и приводит письмо от 7 февраля 1825 г. Я бы интерпретировала просьбу сына к отцу о документах несколько по-другому. Дело в том, что купеческие свидетельства и билеты на лавки следовало брать ежегодно – с 1 ноября по 1 января на будущий год, для опоздавших с уплатой штрафа предусматривалось взятие до 1 февраля. Так что Ларионов шел на пределе сроков, но, как правильно указано, именно проверка «торговой депутацией» (выборным органом из рядских купцов, которые несли взыскания и штрафы в случае, если в их ряду торговали без документов и были нарушения), введенной по закону 14 ноября 1824 г. «Об устройстве гильдий и о торговле прочих состояний» (в научной литературе обозначаемому чаще как Гильдейская реформа Е. Ф. Канкрин) была причиной просьбы к отцу. В 1825 г. был первый год, когда проверка торговыми депутациями в большинстве городов планировалась с февраля по апрель 1825 г., к чему и было приурочено письмо Ивана Ларионова к отцу, чтобы тот «выправил» все документы к моменту проверки. Рекомендую М.В. Мальцевой учесть в дальнейшей научной работе эти моменты, которые мною описаны в ряде статей.

В целом же эта глава оставляет благоприятное впечатление и содержит много новых интересных фактов и комментариев к ним.

Добротню написана **глава 4** «Социальные связи купцов и их роль в организации торговой деятельности» (с. 125-144), где воссоздана модель купеческих социальных связей, главным образом, на основе переписки М.М.

Булдакова. Здесь рассмотрен, главным образом, с использованием просопографического подхода, круг деловых партнеров Булдаковых – приказчиков, поставщиков, лиц, занимавшихся перевозкой товаров, и др. Показано, что среди них были как купцы, так и мещане. Отмечена длительность этих деловых контактов, их постоянство, что свидетельствовало о надежности партнерства.

Отдельный параграф посвящен общению купцов с представителями власти в разных городах и местностях, где они вели торговлю, к примеру, купца первой гильдии М.М. Булдакова с иркутским военным губернатором Б.Б. Лещано. А позже, после перевода правления Российско-Американской компании из Иркутска в Петербург с 1801 г. – с высшими вельможами, включая министров.

В этой же главе показано как менялась социокультурная идентичность купца М.М. Булдакова в Петербурге, приближаясь к дворянской модели культурных интересов, образа жизни. Интересен и феномен культурного включения наиболее активного из Булдаковых – Михаила Матвеевича – в российскую торгово-промышленную элиту и даже активное его участие в подготовке состоявшейся в 1803 г. Первой кругосветной экспедиции с И.Ф. Крузенштерном и Ю.Ф. Лисянским во главе (за организацию экспедиции М.М. Булдакову был пожалован орден Св. Владимира 4-й степени). Анализ событий долгой жизни этого героя (прожил 61 год) позволил М.В. Мальцевой проследить «динамику изменения» его «социального статуса и социокультурной идентичности» в течение нескольких десятков лет.

В Заключение диссертации суммируются сделанные автором выводы. Они чётко сформулированы и не вызывают возражений.

Один из важных выводов исследования состоит в том, что «организационные схемы и практики ведения коммерции во многом» были схожими (с. 33), включая, как и сейчас: анализ конъюнктуры рынка (то есть, указание цен на товары, определение величины спроса и предложения, рассуждения о воздействии природно-климатических катаклизмов и

общественно-политических событий), обеспечение транспортировки и хранения товаров.

Важнейшим выводом является тот, что главное место в структуре социальных сетей купцов занимали семейное партнерство и институт землячества. Следует отметить, что к тем же выводам мы с демографом И.А. Троицкой пришли в ходе изучения исторической демографии московского купечества по ревизским сказкам (с середины XVIII в. до середины XIX в.).

Работа М.В. Мальцевой носит комплексный, инновационный характер.

Наряду с высокими оценками диссертации в целом, следует высказать ряд замечаний. Изредка не соблюден литературный стиль изложения. Текст не всегда вычитан. Не хватает в сносках или в тексте объяснений архаичной лексики, например «рошивщиков» - от слова «расшива» – вид речного судна, портище – дюжина пуговиц или полный прибор пуговиц к одежде (по В.И. Далю). См. на с. 55 — «портищо вишнево ... продал ярославскому Киселеву»; на с. 73 «муку из Красноярска в Иркутск в январе 1821 года: «в кулях, а наверх крышу набрасывать по 2 рядовки» - что такое рядовка?; на с. 78 – из письма Терликова приказчику о вине «о вине французском, котораго у вас по половине оксовты, старого французскаго и вендеграфу» - следовало дать комментарий, что есть оксовта и вендеграф, откуда это вино поставлялось.

Высказанные в отзыве замечания не влияют на общую высокую оценку диссертационного исследования М.В. Мальцевой.

В целом диссертация М.В. Мальцевой «Роль семейно-родственных и партнерских отношений в организации торговой деятельности провинциального купечества конца XVIII – первой четверти XIX в.» является законченным самостоятельным новаторским исследованием. Соискательница имеет по теме диссертации 11 публикаций общим объемом 7,8 п.л., из которых 4 статьи объемом 3,0 п.л. опубликованы в рецензируемых научных изданиях.

Автореферат полностью соответствует диссертационному исследованию.

Диссертация М. В. Мальцевой «Роль семейно-родственных и партнерских отношений в организации торговой деятельности провинциального купечества конца XVIII – первой четверти XIX в.» по структуре, содержанию и степени обоснованности выводов, а также по его актуальности и новизне отвечает требованиям, установленным Московским государственным университетом имени М. В. Ломоносова к работам подобного рода. Содержание диссертации соответствует паспорту специальности 5.6.1 – Отечественная история (по историческим наукам), а также критериям, определенным пп. 2.1 – 2.5 Положения о присуждении ученых степеней в Московском государственном университете имени М. В. Ломоносова, она оформлена согласно приложениям № 5, 6 Положения о диссертационном совете Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова.

Таким образом, Мальцева Мария Вячеславовна заслуживает присуждения ученой степени кандидата исторических наук по специальности 5.6.1 – Отечественная история.

Официальный оппонент:

доктор исторических наук,

главный научный сотрудник

Центр «История России XIX – начала XX вв.»,

ФГБУН «Институт российской истории Российской Академии наук»

Ульянова Галина Николаевна

Контактные данные:

тел. +7 (499) 126-94-49, e-mail: irirap@mail.ru

Специальность, по которой защищена докторская диссертация:

07.00.02 – Отечественная история

Адрес места работы: 117292, г. Москва, ул. Дмитрия Ульянова, д. 19

Телефон: +7 (499) 126-94-49, e-mail: iriran@mail.ru

Подпись Ульяновой Г.Н. заверяю:

