

## **ИСКУССТВО ТОРГОВЛИ ПО МАТЕРИАЛАМ ДЕЛОВОЙ ПЕРЕПИСКИ ВЕЛИКОУСТЮГСКОЙ КУПЕЧЕСКОЙ СЕМЬИ БУЛДАКОВЫХ КОНЦА XVIII — НАЧАЛА XIX в.**

Искусству торговли было посвящено множество книг, издаваемых в Российской империи во второй половине XVIII — XIX вв., и воспринимаемых в современном научном сообществе как литература о «совершенном купце»<sup>1</sup>. Она была подробно изучена в рамках разработки проблем социокультурного облика купечества и коммерческого образования, а также становления и развития бухгалтерского учета в России<sup>2</sup>.

Авторы таких книг писали о профессиональных знаниях и навыках, «без коих никто прямым, порядочным и надежным купцом именоваться не может»<sup>3</sup>. Самыми основными среди них они считали умение вести бухгалтерию по итальянскому образцу, знание товаров и искусство торговать. Под последним подразумевался «способ и образ покупать и продавать товары и производить прочия торговые обращения»<sup>4</sup>, что включало умение оценивать спрос на товары, издержки на их транспортировку к месту торговли, а также умение реализовать товар.

Известный архангелогородский купец и просветитель Александр Иванович Фомин также уделил особое внимание качествам, которые должны были быть присущи купцу: «следует ему быть трудолюбиву, ласкову, обходительну, учтиву, честну, скромну, знающу разные [по свойству своего торга] языки, умеющу говорить красно и порядочно, и словом, вкрадывающемуся, так сказать, в людей. Надобно, чтоб бодрость и предприимчивость были ево удел; осторожность и быстрота мыслей — ево щастие; а довольная опытность и осмотрительность — ево подпора»<sup>5</sup>.

Таков был идеальный образ «совершенного купца». Однако важно понять, какими же знаниями и умениями обладали реальные купцы, и как они использовали их на практике? Это можно сделать, обратившись к источникам личного происхождения — дневникам, записным книгам купцов и особенно к их деловой переписке, которая, будучи единственным средством связи между купцами, находившимися в разных городах, фактически полностью передает обсуждения всех возникавших в процессе торговли деловых вопросов. Очевидно, сохранность эпистолярного наследия купцов XVIII — начала XIX в. крайне плохая, наиболее полные комплексы купеческой корреспонденции — единичны. Одним из таких комплексов является личный архив великоустюгского купца, первенствующего директора Российско-Американской компании в 1799–1827 гг. Михаила Матвеевича Булдакова (1766–1830). Некогда единый, в настоящее время он рассеян по нескольким архивам и музеям России и США<sup>6</sup>. В данных тезисах будут приведены только первые обобщенные наблюдения, сделанные на основе материалов фонда Шелиховых-Булдаковых в ОПИ ВГИАХМЗ<sup>7</sup> и коллекции Г. В. Юдина, хранящейся в РГАДА<sup>8</sup>.

Этот комплекс представляет собой личную и деловую переписку купцов друг с другом и с их приказчиками. Он охватывает период с конца XVIII до первой четверти XIX в. включительно и насчитывает более 500 писем<sup>9</sup>.

Михаил Матвеевич Булдаков принадлежал к семье великоустюгских купцов, вышедших из ремесленной среды в 90-е гг. XVIII в. Находясь в неразделенном капитале со своими родными братьями, Петром и Андреем, Михаил занимался традиционным для купечества Русского Севера отъездным торгом. В Сибири они приобретали пушнину, в Кяхте — чай и сукна, в центральной России — продукты сельского хозяйства, а в Архангельске — зарубежную продукцию, организуя тем самым обмен перечисленными товарами практически во всех регионах страны.

Торговля в таких масштабах не могла успешно осуществляться без предварительного тщательного анализа конъюнктуры рынка, целью которого являлось проведение наиболее выгодных операций по купле-продаже товаров. Для этого было необходимо предвидеть любые колебания цен, зависевшие 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 купцу всего его состояния, которое чаще всего находилось в обороте в полном объеме. Купец должен был уметь организовать работу с получаемыми сведениями, а именно своевременно получить и отправить их, оценить достоверность и актуальность, проанализировать, сделать возможные выводы и составить на их основе верный прогноз.

В письмах Булдаковых всегда заметно стремление получить информацию как можно раньше: например, если речь шла о политических событиях, влияние которых на торговлю купцы ясно осознавали, они использовали связи с двором, позволявшие узнать какие-то решения до их официального обнародования. Однако информация сама по себе могла оказаться бесполезной, если у купца не было достаточной широты кругозора и опыта в ее истолковании. Поэтому важно было постоянно заниматься самообразованием, проводя время за чтением книг и журналов в самых разных областях знаний. Не случайно Михаил Булдаков имел богатую библиотеку, насчитывающую 1568 единиц, в которой были собраны различные справочные издания и энциклопедии, сочинения по географии, истории, медицине, а также жизнеописания известных людей<sup>10</sup>. Однако нередко Михаил Матвеевич, не надеясь только на себя, обращался за советом к известному своей образованностью купцу Александру Фомину, с которым состоял в достаточно близких дружеских отношениях.

Особую роль в распространении необходимой информации играло свободное ориентирование в особенностях работы почтовой службы, поскольку чаще всего сведения поступали именно через нее. При неправильном расчете времени до «почтовых дней», купец рисковал не успеть отправить корреспонденцию с ближайшей почтой, что существенно задерживало доставку информации. А при отсутствии представления о времени, затрачиваемом на доставку почты, купец и вовсе рисковал не застать адресата, учитывая регулярные

перемещения купцов из города в город. В этом вопросе купцы были обязаны быть пунктуальными и аккуратными.

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 состоянии и отсутствие непредусмотренных промедлений, которые могли бы сорвать выгодные сделки. Булдаковы не раз жаловались на то, что товар не успел прийти вовремя и они упустили возможность продать его по более высоким ценам.

Однако самым главным для купца следует считать умение устанавливать хорошие взаимоотношения с партнерами, подчиненными, клиентами и другими купцами. Не случайно переписка Булдаковых изобилует конкретными именами людей, имеющими отношение к различным этапам торговой деятельности. Первичные сведения о конъюнктуре местного рынка купцы получали друг от друга, представление о спросе на предстоящих торгах — у постоянных покупателей. Прочные связи среди купечества играли немалую роль, например, в процессе организации перемещения товаров, когда купец имел возможность отправить свои товары на возах другого купца, следующих в том же направлении. Это позволяло несколько снизить расходы за счет того, что отпадала необходимость отправлять с товарами своего человека. Примеры подобной взаимопомощи не раз встречаются в переписке, что свидетельствует о распространенности этой практики в среде купечества.

Купцам также следовало уметь грамотно распределять обязанности между своими партнерами и работными людьми (приказчиками, лавочными сидельцами и теми, кто отвечал за транспортировку товаров), учитывая их способности и порядочность. Среди лиц, с которыми взаимодействовали Булдаковы, были преимущественно земляки или люди, связанные с ними родственными узами. Такая тактика в «подборе кадров» обеспечивала Булдаковым уверенность в добросовестности своих работников — характеристике, которой они уделяли особое внимание. А выбор в пользу тех, кто относился к купеческому сословию или мещанам, занимающимся торговой деятельностью, но не имеющим достаточного капитала для ведения самостоятельного торгового дела, свидетельствовал о предъявлении требований к опыту наймитов в торговом ремесле.

Перечисленные умения — лишь немного из того, чем в реальности обладали купцы, но уже отсюда видно, что занятия торговой деятельностью требовали от них 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. Это свидетельствует о том, что решающую роль в успехе торгового дела играла не удача, а серьезное отношение к делу и умелая его организация.

## Примечания

<sup>1</sup> К ним относились: *Савари де Брюлон Ж.* Экстракт Савариева лексикона о коммерции. СПб., 1747; Ключ коммерции, или торговли, то есть наука бухгалтерии, изъясняющая содержание книг, и произведение счетов купеческих. СПб., 1783; *Чулков М.* Написание необходимо нужное для российских купцов, а более для молодых людей. М., 1788; и др.

<sup>2</sup> См.: *Козлова Н. В.* 1) Российский абсолютизм и купечество в XVIII веке (20-е — начало 60-х годов). М., 1999. С. 334–361; 2) Некоторые черты личностного образца купца XVIII в.: (К вопросу о менталитете российского купечества) // Менталитет и культура предпринимательских кругов России XVII–XIX вв. М., 1996. С. 43–57; 3) Организация коммерческого образования в России в XVIII в. // Изв. Т. 117. М., 1989. С. 288–314; и др.; *Кузеванова А. Л.* «Совершенный купец» в России XVIII–XIX вв.: ценностные принципы и их реализация в деловой практике (социологический анализ) // Перспективы науки. 2010. № 12. С. 59–64; и др.

<sup>3</sup> *Фомин А.* Письмо к приятелю с приложением описания о купеческом звании вообще и о принадлежащих купцам навыках // Новые ежемесячные сочинения. 1788. Ч. 24. С. 14.

<sup>4</sup> Там же. С. 16.

<sup>5</sup> Там же. С. 19.

<sup>6</sup> Подробнее см.: *Преображенский А. А.* Документы об Аляске и Российско-американской компании в коллекции Г. В. Юдина // История СССР. 1981. № 1. С. 100–111; *Петров А. Ю.* Образование Российско-американской компании. М., 2000. С. 19.

<sup>7</sup> ОПИ ВГИАХМЗ. Ф. 10. Оп. 1. Д. 1–59.

<sup>8</sup> РГАДА. Ф. 1605. Оп. 1. Д. 190–274.

<sup>9</sup> Подробную характеристику личного архива М. М. Булдакова и его торговой деятельности см.: *Гузакова М. В.* «Торговые обстоятельства» в переписке купцов Булдаковых // Российская история. 2017. № 4. С. 36–46.

<sup>10</sup> *Чебыкина Г. Н.* Библиотека купца М. Булдакова // Советская мысль. Великий Устюг, 1999. 16 июля (№ 105). С. 3.

*М. А. Смирнова*

### **ДНЕВНИК КУПЕЧЕСКОГО СЫНА А. Н. ТАРАСОВА. 1848–1851 гг.**

Купеческая мемуаристика как социокультурное явление по праву заслужила внимание исследователей. Еще в 1928 г. Б. Б. Кафенгауз высказал мнение о необходимости тщательного изучения мемуаров и дневников, отразивших «культурную эволюцию» торгового сословия дореволюционной России<sup>1</sup>.

Впервые единичные представители русского купечества обратились к мемуарной литературе в последней четверти XVIII в. В первой половине — середине XIX в. написание мемуаров и ведение дневников было прерогативой представителей дворянского сословия и интеллигенции, редкие образцы купеческой мемуаристики были во многом подражательны. Одной из немаловажных