⁴ Бойко В. П. Купечество Западной Сибири в конце XVIII–XIX в.: Очерки социал., отраслевой, бытовой и ментал. истории. Томск, 2007. С. 138–143.

⁵ Рабинович Г. Х. Крупная буржуазия... С. 262.

⁶ Календарь Тобольской губернии на 1890 год. Тобольск, 1889. С. 239.

⁷ ГААК. Ф. 1. Оп. 2. Д. 650. Л. 102, 102 об.

⁸ Общественный сибирский банк в г. Томске // Сибирь. 1877. № 5; Ефимов И. Сибирский общественный банк в Томске // Страна. 1881. № 19.

⁹ Кириллов А. К. Городские банки Западной Сибири (вторая четверть XIX — начало XX века). Новосибирск, 2003. С. 34–35.

¹⁰ Вычугжанин А. Л., Отрадных О. А. История банковского дела Тюменской области. Тюмень, 2004.

¹¹ ГАТомО. Ф. 149. Оп. 1. Д. 307. Л. 1–12.

¹² Государственный банк. Данные по конторам и отделениям. За 1902–1911 гг. СПб., 1912. С. 437.

¹³ Свод законов Российской империи... Изд. 1895 г. Т. 11, ч. 2. СПб., [1895]. С. 36.

¹⁴ О составе и деятельности учетно-ссудных комитетов при отделениях Государственного банка в Западной Сибири подробнее см.: Банковское дело на Алтае: Вторая половина XIX — начало XXI в. / Земсков В. В. и др. Барнаул, 2010; Главный банк России в Томске 1865–2010: Ист. очерки. Томск, 2010; Вычугжанин А. Л., Отрадных О. А. История банковского дела...

¹⁵ Бочарова Т. А. Акционерные коммерческие банки на Алтае в конце XIX — начале XX в.: конкуренция и монополистические объединения // Проблемы экономической истории Сибири: государство, предприниматель, социум. Барнаул, 2010. С. 16–26.

¹⁶ РГИА. Ф. 583. Оп. 2. Д. 2874. Л. 6–10.

¹⁷ Свод балансов обществ взаимного кредита, действующих в России, на 1 января 1915 года, с подразделением по районам и губерниям (в 1000-х рублей). Пг., 1916. С. 33–35.

¹⁸ ГААК. Ф. 69. Оп. 1. Д. 207. Л. 6.

Е. В. Комлева

НОРМЫ ВЕДЕНИЯ ТОРГОВЛИ И ОБРАЗ «ИДЕАЛЬНОГО» КУПЦА В ПЕРЕПИСКЕ КРАСНОЯРСКИХ КУПЦОВ ЛАРИОНОВЫХ (конец XVIII — первая треть XIX в.)

Многим хорошо известны слова сибирского областника Н. М. Ядринцева о «гуже, кнуте и обухе» как главных средствах накопления первоначального капитала в Сибири, то есть складывавшегося по большей части в результате грабежей, разбоев, а также монополии и кабалы¹. В самом деле, среди сибирских купцов, ставших во второй половине XIX в. одним из главных источников формирования региональной буржуазии, можно найти немало примеров, когда крупные капиталы, положившие начало целым купеческим династиям, были нажиты нечестным путем; такие люди, как Н. М. Чукмалдин,

составивший состояние «кристально чистым путем», по мнению современников, были редкостью². Работы последних лет по истории сибирского купечества раскрывают многогранный облик представителей этого слоя общества, показывают, что в его составе было немало людей порядочных, щедрых жертвователей на самые разные социальные нужды. Однако в вопросе о нормах ведения торговли — основной сферы обращения купеческих капиталов — большинство исследователей сходятся на том, что среди купцов преобладал невысокий уровень коммерческой честности³, «были широко распространены практика разного рода нарушений законов, обман покупателей, своих приказчиков и работников»⁴.

Уникальный для Сибири эпистолярный источник — переписка членов красноярского купеческого семейства Ларионовых, включающая несколько сотен писем, датируемых концом XVIII — началом XX в., — позволяет взглянуть изнутри на организацию купеческого бизнеса, выявить использованные приемы ведения торговли и те морально-этические нормы, которыми руководствовались сибирские торговцы в своей коммерческой деятельности и повседневной жизни. В данной статье основное внимание уделено периоду с 1780-х до 1830-х гг. — времени жизни и деятельности основателя купеческого рода Ларионовых — Петра Федоровича. При этом наша цель заключается не в подсчете торговых оборотов сибирских купцов или описании форм организации торговли (это было детально сделано крупным специалистом по истории сибирского купечества В. Н. Разгоном⁵), а, в первую очередь, в выявлении отношения современников к окружавшим их реалиям, раскрытии существовавших в купеческой среде взглядов на предпринимательскую деятельность.

П. Ф. Ларионов, происходивший из среды иркутского мещанства, в конце XVIII в. переехал на родину жены — в Красноярск. Занимался он торговлей разными товарами, держал мыловаренное заведение. Хотя Ларионов никогда не входил в верхние слои купечества, объявляя капитал лишь по 3-й гильдии, одна черта выделяла его на общем фоне — это был не только грамотный, но и любознательный человек, стремившийся расширить свой кругозор. Он — единственный из красноярских купцов — с начала 1810-х гг. выписывал «Московские ведомости», все номера которых бережно хранились в кладовой и передавались из поколения в поколение⁶.

Как человек грамотный, Петр Федорович охотно применял свое умение в профессиональных интересах: круг его корреспондентов насчитывал, кроме близких родственников, более десятка человек, проживавших в Иркутске, Барнауле, Томске, Красноярске. Сохранившиеся документы показывают, что в Сибири для купцов и торгующих мещан уже в конце XVIII в. частная переписка выступала важнейшим информационным каналом, по которому передавались сведения о новостях и состоянии торговли в разных городах.

Если посмотреть на содержание писем из наследия Ларионовых с точки зрения характеристики торговой деятельности, которую вело это семейство (а большинство писем было своего рода деловыми грамотками), то в первую очередь бросается в глаза организация купеческого бизнеса как семейного дела. Сын выступал в роли приказчика у отца, братья — в роли компаньонов. В отсутствие хозяина делами занималась купеческая жена. Эта традиция семейственности в бизнесе сохранялась и в более позднее время, хотя и приобрела несколько иные формы: в пореформенный период купцы часто относились к взрослым сыновьям или как к полноправным партнерам, или, наоборот, заставляли их работать, не выделяя среди других служащих. По воспоминаниям сына колыванского, бийского и томского купца второй половины XIX в. А. Д. Родюкова, последний «считал себя неограниченным единовластным собственником своего имущества и нас, детей, держал, что называется, в “ежовых рукавицах”. Мы для него были служащими, равными другим служащим»⁷. В случае с Ларионовыми основатель династии, хотя и был бесспорным главой семейного бизнеса, но относился к старшему сыну с пониманием и заботой. Выполняя функции приказчика, Иван Петрович Ларионов и сам часто советовал отцу, как выгоднее поступить в той или иной ситуации, например, в 1818 г. он писал: «...изволите писать, вы торговали у Андреяна Прокопьевича 150 пу[д.] масла, давали по 8 ру[б.] 25 ко[п.] — по нынешним обстоятельствам, кажется, будет дорого»⁸; в 1825 г.: «...я со своей стороны советую купить больше меду — хотя у нас и пролетует, но все с пользой может продаться осенью или [можно] отправить в Иркутск»⁹.

Другой важной составляющей купеческой торговли была широкая сеть приказчиков. По словам В. Н. Разгона, хотя купцы и сознавали риск, с которым было связано привлечение посторонних лиц на службу, однако «коммерческий успех купца во многом определялся активностью его торговых агентов и посредников»¹⁰. Из писем Ларионовых видно, что они нанимали помощников для скупки скота, продуктов сельского хозяйства и животноводства в верховьях Енисея, для торговли в лавках Красноярска, Енисейска, Иркутска, а также для отправки товаров в разные города. В 1810-х гг. у Ларионовых служил Г. Петров, в 1820-х гг. — Жаров, С. Бардахов, В. Песегов, И. Пьяненко. В письме от 1816 г. томский купец М. Быков упоминал «красноярских мещан и крестьян», которые действовали по доверенностям от П. Ф. Ларионова¹¹. К выбору приказчиков относились очень серьезно, предпочитая нанимать надежных людей на долгий срок, а не на короткое время. В 1818 г. И. П. Ларионов советовал: «... для производства же в городе мясною лавкою и теперь лучше не нахожу, как нанять Петра Ковригина на год, и можно дать ему в год платы 300 ру[б.] — он же и осенью дела[ть] покупки вверху способен, потому что ему все знакомы, и он приобвык к торговым делам. Чем давать на малое время за комиссию, лучше иметь годового»¹².

При случае хозяева старались узнавать от очевидцев подробности о действиях своих приказчиков, при этом могло обнаружиться нерадение и своевольство последних. Вот, например, что выяснил И. П. Ларионов в 1818 г. при расспросе ямщиков об одном из своих служащих: «Гаврило Петров приехал со обозом... дорогою торговал он очень плохо... потому плохо торговал, ямщики сказывают, что против поставленных цен дорожился маслом»¹³.

По письмам Ларионовых хорошо прослеживается и такая черта купеческой коммерции, как распространение практики закупки товаров вскладчину, или, по выражению современников, «во общую массу»¹⁴. Особенно часто к этому приему прибегали купцы, не обладавшие значительными капиталами и вынужденные заключать сделки с другими мелкими торговцами различного социального происхождения. Так, постоянными компаньонами Ларионовых в начале XIX в. выступали крестьяне Дубровины, в 1810-х гг. — томский купец М. Быков, в 1820-х гг. — барнаульские мещане Пашенские, иркутский купец С. И. Перетолчин. Компаньоны не только объединяли средства для закупки скота и разных продуктов, но и, что было не менее важным, информировали друг друга о ценах и потребительских запросах жителей разных городов, а также выполняли небольшие взаимные поручения. Например, в 1800 г. Федор Дубровин по просьбе П. Ф. Ларионова купил для него в Иркутске голову сахара, о передаче которого сообщал: «С почтою вы прислать не писали, то я и не смею, да при том и возьмут дорого; ежели появится оказия, то пришлю непременно»¹⁵. В свою очередь, П. Ф. Ларионов для Дубровина подыскал в Красноярске лошадь, при этом последний просил: «...ежели по рекомендации вашей она хороша и статна и чаеет быть бегу не более годов, как вы уведомляете (однако испытайте: запрягите в дрожки или роспуски — не будет ли тряски; поездите, то и увидите, есть ли замашка и будет ли пробег) — итак, ежели вам поглянется, то покорнейше прошу оную взять для меня, ибо я на вас надеюсь, что вы худую не возьмете [и] меня больше разумеете...»¹⁶.

Сотрудничество между торговцами разных городов могло выражаться не только в постоянном партнерстве, но и в разовой помощи друг другу. В 1797 г. иркутский купец Д. Шапошников обращался к П. Ф. Ларионову: «В надежде вашей дружбы прошу вас покорнейше покупить для меня белки на собственные мои деньги по каким ценам имеете, но чтоб не дороже... двадцати одной копейки. Для оного и даю вам наличными две тысячи пять сот рублей, а ежели сколько еще будет вам потребно, то извольте присылать записки, по которым я буду расплачиваться с продавцами сам»¹⁷. Целая череда поручений последовала в 1824 г. сыну П. Ф. Ларионова Ивану Петровичу от иркутского купеческого сына В. Солдатова, который мотивировал свою настойчивость неимением в Красноярске других «коротких знакомых» и обещал, в свою очередь, «послужить» Ларионову¹⁸. Подобные поручения иногда выполнялись по-дружески или из уважения к просителю, а иногда — за определенную комиссию.

При этом, однако, отношения между купцами нельзя считать открытыми и доверительными: хорошо известно, что существовало понятие коммерческой тайны, а конкуренты стремились опередить друг друга. Из переписки Ларионовых мы видим, как это происходило. В частности, в письмах И. П. Ларионова встречаются следующие выражения: «возникает строгой надзор со стороны завистливых торговцев»¹⁹, «жалею я, что Попов нас отвел от покупки хлеба — была бы польза»²⁰, «Василей Никифорович соболей продал г-ну Ширяеву с большою пользою, хвалится продажею, но цены не сказывает»²¹, «о покупке скота не разглашайте»²². Не стремились купцы и возлагать на себя излишне обременительные обязательства по отношению друг к другу: в 1821 г. И. П. Ларионов писал о продаже юфтовых кож, принадлежавших другому купцу: «Если же Кондиев иногда будет вас просить, чтоб мне здесь их продать, но вы откажитесь: для меня кажется, в чужом деле хлопотать великое беспокойство и без того, вы сами изволите знать, одному много суеты»²³.

Для успешных торговых операций необходимо было обеспечить мобильность капитала («деньги тунно чтобы без действию не оставались»²⁴) — с этой целью приказчики и компаньоны постоянно пересылали друг другу деньги на закупку товаров. В девяти письмах И. П. Ларионова за 1821 г. упомянуто четыре случая пересылки денежных средств, причем, хотя эту операцию можно было осуществлять с помощью почты, торговцы отдавали предпочтение надежным попутчикам: в 1828 г. компаньон Ларионовых И. А. Сколков сообщал: «г. Выдрин проехал 9-го ч[исла], сказывают, что послано с ним 7500 р[уб.], из коих 1000 р[уб.] отдал, а прочие, как был далеко, то обещался в Томске, за что и благодарю, ибо без пересылки»²⁵. В 1811 г. И. Баженов писал П. Ф. Ларионову: «Деньги к вам следующие за провоз железа 395 р[уб.] отдал я для доставления вам Николаю Андреевичу Тыркову, от коего прошу получить»²⁶. А вот строки из письма И. П. Ларионова отцу за 1818 г.: «...буду к вам писать и пошлю денег с Корчемкиным — он намерен отправится завтра или послезавтра»²⁷. Только в случае отсутствия хороших знакомых, отправлявшихся в дорогу, прибегали и к услугам почты — это все же было надежнее, чем передавать деньги со случайными людьми. В письме И. П. Ларионова за 1821 г. упоминается: «С сею почтою посылаю вам денег 3300 руб. ... с попутными же поопасился послать, оборони Бог противного случаю»²⁸.

С конца XVIII в. широкое распространение среди купечества получила практика взаимного кредитования под векселя и расписки. Однако риск, на который шли заемщики, далеко не всегда оправдывался и получить долг подчас было не так-то просто. Недаром в одном из писем за 1829 г. второй сын П. Ф. Ларионова — Александр Петрович — сетовал, что «долги платят очень худо: с Николая Иноземцова получил 500 р[уб.], с Василья Комарова — 140 р[уб.], с Ивана Федоровича Нашивошникова — 100 р[уб.]»²⁹.

Впрочем, нужный товар можно было приобрести не только за наличные средства или векселя, но и выменять на другие товары, причем, как следует из рассматриваемых документов, последнее было довольно широко распространено. Вот несколько выдержек из писем И. П. Ларионова за 1818 г., отправленных из Енисейска и Иркутска: «...я торговался с Александром Андреевичем Саватеевым 75 пу[д.] русского, 150 пу[д.] татарского, а всего 225 пу[д.] масла — отдавал кругом по 13 ру[б.] пуд, товаров российских согласен был взять на 1000 ру[б.], а оставши[еся за на]личны[е] деньги, а он давал товаров половину, а другу[ю] денег»³⁰, «масло татарско в разницу продаем по 13 ру[б.] и 13 ру[б.] 50 ко[п.], а партиями на деньги не торгуют — вызывают менять все на товар»³¹.

Опираясь на наследие Ларионовых, можно говорить еще об одной черте купеческой коммерции в Сибири — уже с конца XVIII в. 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. При транспортировке товаров ямщикам выдавались накладные с указанием наименования, количества и веса отправленных грузов. В 1824 г. иркутский купец В. Солдатов просил И. П. Ларионова «отыскать ... извозчика и, в сходность договора, коли он доставил все благополучно, то взять от него квитанции»³². О важности письменной фиксации торговых операций свидетельствуют и слова из письма томского купца М. Быкова П. Ф. Ларионову, написанного в 1816 г.: «...извольте выправиться со своими документами»³³. В 1821 г. И. П. Ларионов напоминал, что «при перевесе же мешки должно все номерить и вес записывать особым по номерам регестром и после в фактуру»³⁴.

Помимо разнообразных подробностей об организации купеческого бизнеса и приемах ведения торговли, эпистолярные источники, исходящие непосредственно из среды самого купечества, ценны также и тем, что в них можно встретить различные пословицы, цитаты из Евангелия, выражения, указывающие на морально-этические нормы, которыми руководствовались купцы в своей коммерческой деятельности. По мере роста культурно-образовательного уровня сибирского купечества в его составе стали появляться настоящие «теоретики торговли», стремившиеся подвести научные основания под свою коммерческую деятельность. Прочими купцами, считавшими, что успех определяет прежде всего практика, а не оторванные от жизни выкладки, склонность к теоретизированию воспринималась скептически. Например, об иркутском купце А. В. Белоголовом, состоявшем в 1830-х гг. в 3-й гильдии, говорили, что у него «письма больше, чем дела»³⁵. И хотя в письмах Ларионовых нет каких-либо пространных рассуждений, отдельные фрагменты в них указывают на то, что в среде сибирского купечества к началу XIX в. выработались определенные взгляды на то, как следует вести торговлю, чтобы добиться главной цели — обогащения.

Прежде всего, отметим вполне объяснимое центральное место торговли и всего с ней связанного в жизни купцов: в письмах нередко попадают выражения, подчеркивающие значимость торговых операций: «В прочем усердно желаю вам доброго здоровья и в коммерции вашей полезных успехов»³⁶, «желаю вам доброго здравия и в делах счастливых успехов»³⁷, «в делах ваших желаю вам благополучного успеха»³⁸. В 1817 г. находившийся в Енисейске И. П. Ларионов замечал, что «без продажи как-то и скучно»³⁹.

О том, как нужно вести себя с покупателями, говорят строки из письма И. П. Ларионова, отправленного отцу в 1818 г. из Иркутска: «...об торговых обстоятельствах могу вам донести: так как я был болен с лишком 2 недели, никуда не ходил со двора, потому плохо и торговал, а Гаврило Петрович как-то к торговым делам не очень сроден и с покупателем обходится не так, как надобно, — ныне же не тот год. А покупателям надобно кланяться, а у него шея стара, не гибка...»⁴⁰. Итак, «сродство» с «торговыми делами» требовало вежливого обращения с клиентами. На первый взгляд, к такой очевидной истине должны стремиться все частные торговцы, однако даже в конце XIX в. многие из них не придавали учтивости большого значения. На это указывает, например, опубликованная в периодике заметка о минусинском купце Д. И. Лалетине, в которой особо подчеркивалось, что в его магазине «нет грубого обращения со стороны продавцов»⁴¹.

Следующий фрагмент раскрывает взгляды горожан начала XIX в. на службу у богатых купцов, с которой приходилось начинать многим будущим гильдейцам. П. Ф. Ларионов, не унаследовавший состояния, был также не понаслышке знаком с работой приказчика: еще во время иркутского периода своей жизни он служил у крупного купца Н. П. Мыльникова и своего родственника, члена 3-й гильдии Е. Г. Ларионова. В одном из писем тестю П. Ф. Ларионова М. Е. Елисеев ссылался на «старинную пословицу»: «Чужим животом торговать — одно только время препровождать»⁴². Это выражение приводилось для утешения зятя, который, работая приказчиком и продавая хозяйский товар на ярмарке, не только не был вознагражден «за заслугу честную», но и «всего своего» лишился. Данный пассаж указывает на наличие четкого представления, что если уж ты взялся торговать, то необходимо как можно скорее выбиться в люди, то есть объявить самостоятельный капитал.

Как следовало в идеале поступать по отношению к собственным служащим, можно заключить из слов И. П. Ларионова, написанных в 1818 г. и обращенных к отцу: «Якова по отжитии года покорно вас прошу платою не изобидить, потому что он служил хорошо, а вместо его был бы какой-нибудь пень; а ему плата принадлежит, ту и отдать; а каки у бедного человека барыши искать, а мзды наемничью не удерживать»⁴³.

В письмах Ларионовых можно также найти осуждение пьянства («только бы уверил себя не приниматься за рюмку»⁴⁴), несовместимого с каким бы то ни было предпринимательством, критику нерешительности и неспособно-

сти принять быстрого решения («Сизой и по сие время решительного не может сделать, ... вы сами знаете, он человек нерешительной»⁴⁵), надежду на помощь Божью в коммерческих делах. Что касается последнего, то воспитанные в духе православия, купцы осознавали и постоянно подчеркивали, что успех торговли зависит не только и не столько от их усилий, сколько от воли Божьей: «как Бог направит решить, не знаю»⁴⁶, «овчины сделали немножко хлопот, но Бог и добры люди покровительствовали»⁴⁷.

Наряду с приведенными фрагментами, сохранившиеся воспоминания людей, выросших в купеческих семьях в дореформенное время, также подтверждают, что в то время среди купцов доминировали установки на веру в Бога, честность, милосердие, трезвость. Например, один из членов крупного сибирского купеческого рода Немчиновых вспоминал внушенную ему отцом в 1830–1840-х гг. заповедь: «Где бы ты ни был, кому бы ни служил, не пей вина, пьяниц люди не любят; и за чужую соломинку не запишись, т. е. чужой копейки даром себе не бери, то Бог даст тебе счастья, а будешь богат, то на честь не покушайся и с чести не вались, давай милостынку и бедным пособляй, потому ты видел, как иногда нам с тобой было трудно»⁴⁸.

Таким образом, переписка, отложившаяся в коллекции красноярских купцов Ларионовых, приоткрывает завесу над повседневной жизнью сибирских купцов конца XVIII — первой трети XIX в., характеризует и детализирует использовавшиеся приемы ведения коммерции, взаимодействие между торговцами разного уровня. Основываясь на рассмотренных источниках, можно утверждать, что к началу XIX в. в среде сибирского купечества сложились определенные морально-этические представления о том, как следует вести торговлю и выстраивать отношения с другими купцами, собственными служащими и покупателями. В представлении современников идеальный купец наделялся следующими чертами: решительностью, грамотностью, честностью, справедливостью, трезвостью, вежливостью, общительностью и, конечно же, упованием на волю Божью. Как показывают некоторые фрагменты писем из архива Ларионовых и другие сохранившиеся источники, зачастую идеал расходился с действительностью: в реальной жизни приходилось сталкиваться с обманом, завистью и другими пороками. Однако сам факт наличия в сознании современников, в том числе и связанных с торговлей, высоких нравственных ориентиров говорит о здоровой психологической основе общества, в течение многих поколений воспитывавшегося на христианских ценностях.

Примечания

¹ *Ядринцев Н. М.* Из «Очерков общественной жизни на окраинах» // Литературное наследство Сибири. Т. 4. Новосибирск, 1979. С. 134.

² *Жиров А. А.* Чукмалдин Николай Мартемьянович // Энциклопедический словарь по истории купечества и коммерции Сибири: В 2 т. Т. 2. Новосибирск, 2012. С. 401.

- ³ Разгон В. Н. Сибирское купечество в XVIII — первой половине XIX в.: Регион. аспект предпринимательства традицион. типа. Барнаул, 1999. С. 625–626.
- ⁴ Бойко В. П. Купечество Западной Сибири в конце XVIII–XIX в.: Очерки социал., отраслевой, бытовой и ментал. истории. Томск, 2007. С. 287.
- ⁵ Разгон В. Н. Сибирское купечество... С. 134–181.
- ⁶ Быкоя Г. Ф., Федорова В. И., Бердников Л. П. Красноярск в дореволюционном прошлом: XVII–XIX вв. Красноярск, 1990. С. 111.
- ⁷ Зиновьев В. П. Родюковы // Энциклопедический словарь по истории купечества... Т. 2. С. 216.
- ⁸ ГАКК. Ф. 796 (Коллекция Г. В. Юдина). Оп. 1. Д. 4471. Л. 2.
- ⁹ Там же. Л. 47 об.
- ¹⁰ Разгон В. Н. Сибирское купечество... С. 160.
- ¹¹ ГАКК. Ф. 796. Оп. 1. Д. 4482. Л. 2.
- ¹² Там же. Д. 4471. Л. 7.
- ¹³ Там же. Л. 4.
- ¹⁴ Там же. Д. 4494. Л. 2.
- ¹⁵ Там же. Д. 4468. Л. 2 об.
- ¹⁶ Там же. Л. 2, 2 об.
- ¹⁷ Там же. Д. 4482. Л. 11.
- ¹⁸ Там же. Д. 4504. Л. 1–8.
- ¹⁹ Там же. Д. 4471. Л. 45 об.
- ²⁰ Там же. Л. 26 об.
- ²¹ Там же. Л. 10.
- ²² Там же. Л. 13.
- ²³ Там же. Л. 12.
- ²⁴ Там же. Л. 13 об.
- ²⁵ Там же. Д. 4502. Л. 1, 1 об.
- ²⁶ Там же. Д. 4467. Л. 1.
- ²⁷ Там же. Д. 4471. Л. 5 об.
- ²⁸ Там же. Л. 28 об., 29.
- ²⁹ Там же. Д. 4494. Л. 5 об.
- ³⁰ Там же. Д. 4471. Л. 2, 2 об.
- ³¹ Там же. Л. 4 об.
- ³² Там же. Д. 4504. Л. 1.
- ³³ Там же. Д. 4482. Л. 2.
- ³⁴ Там же. Д. 4471. Л. 12 об.
- ³⁵ Белоголовые / Гаврилова Н. И. и др. // Энциклопедический словарь по истории купечества... Т. 1. С. 69.
- ³⁶ ГАКК. Ф. 796. Оп. 1. Д. 4468. Л. 3.
- ³⁷ Там же. Д. 4502. Л. 1.
- ³⁸ Там же. Д. 4494. Л. 3.
- ³⁹ Там же. Д. 4471. Л. 1 об.
- ⁴⁰ Там же. Л. 6 об.
- ⁴¹ Кискидосова Т. А. Повседневная жизнь горожан Енисейской губернии во второй половине XIX — начале XX века. Абакан, 2012. С. 70.
- ⁴² ГАКК. Ф. 796. Оп. 1. Д. 4469. Л. 1 об.
- ⁴³ Там же. Д. 4471. Л. 3.
- ⁴⁴ Там же. Д. 4495. Л. 16 об.
- ⁴⁵ Там же. Д. 4471. Л. 26.

⁴⁶ Там же. Л. 1.

⁴⁷ Там же. Л. 45 об., 46.

⁴⁸ Жиров А. А. Немчиновы // Энциклопедический словарь по истории купечества... Т. 2. С. 86.

В. В. Хорина

НАУЧНЫЕ ЗАНЯТИЯ КУПЕЧЕСТВА ЕНИСЕЙСКОЙ ГУБЕРНИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX — НАЧАЛЕ XX в. В СВЯЗИ С РАЗВИТИЕМ ТОРГОВЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Купечество Енисейской губернии второй половины XIX — начала XX в. на сегодняшний день хорошо изучено, написаны сотни монографий и статей, освещающих вопросы его численности и образа жизни, анализирующих некоторые особенности менталитета купцов и их культурно-образовательный уровень. Подробно рассмотрена их предпринимательская, благотворительная деятельность (см. работы Е. В. Комлевой, А. И. Погребняка, И. О. Туман-Никифоровой, П. Н. Мешалкина и др.). Но ни один из исследователей до сих пор не рассматривал отдельно такой важный аспект деятельности купечества, как его участие в научном изучении Енисейской губернии. Данная статья как раз и представляет собой попытку выявить главные мотивы участия местных купцов в исследовании Приенисейского края, сделать обзор тематики их научных изысканий и оценить их вклад в развитие местной науки.

Представим общую картину предпринимательской деятельности купцов Енисейской губернии во второй половине XIX – начале XX вв.

Более половины губернского купечества занималось только торговлей. Сельскохозяйственному региону с почти отсутствующей промышленностью для удовлетворения потребностей местного населения нужно было вывозить излишки сырья и сельскохозяйственной продукции и ввозить промышленные изделия. Обширность территории губернии, малочисленность ее населения и географическая отдаленность от европейской России и зарубежных стран (в сочетании с отсутствием нормальных путей сообщения) фактически сводили местную торговлю к натуральному обмену: из России в Сибирь поступали мануфактурные товары, а из Сибири в Россию главным образом сырье. Купцы, совершавшие товарообмен между Сибирью и другими регионами, были в основном крупными оптовиками-монополистами¹.

На скупке сырья наживались огромные состояния. Большую роль играло наличие капитала, позволявшего вести закупку в крупных масштабах. Так, минусинские и канские купцы скупали весь хлеб, поступающий из главных