«Торговые обстоятельства» в переписке купцов Булдаковых

Мария Гузакова

«Trading circumstances» in the correspondence of merchants from the Buldakovs family

Maria Guzakova (Vologda State University, Russia)

История российского купечества и его торговой деятельности, её масштаб, формы и направления, развитие всероссийского и региональных рынков, ассортимент товаров и источники накопления капиталов, а также многие другие аспекты давно и успешно изучаются в отечественной историографии. Но при этом обычно основное внимание уделяется анализу социально-экономических процессов, а собственно деятельность человека, её мотивы и связанные с ней представления остаются за рамками исследования. Между тем для успешной торговли купец должен был хорошо ориентироваться в текущей конъюнктуре, знать, какие товары и где выгоднее всего купить, а где продать. Современному историку нужно вникать во все детали организации торгов, чтобы понять, в какой степени купец владел ситуацией на рынке, какого рода сведениями обладал, откуда их получал и насколько умело пользовался ими, а следовательно, какую роль в успехе его предпринимательской деятельности играло владение коммерческим искусством. Для этого следует привлекать не только традиционно используемые таможенные, кабацкие, межевые книги, отчёты о торговле и статистические данные, но и документы самих купцов, и прежде всего — их деловую и частную переписку, которая представляет наибольшую ценность для выявления приёмов, использовавшихся при ведении дел. Купцам, постоянно находившимся в разных городах, приходилось много и часто писать, но их бумаги плохо сохранились до наших дней. Лишь небольшая их часть попала в рукописные собрания архивов и музеев, но и эти коллекции далеко не всегда известны широкому кругу исследователей, особенно когда они оказываются раздроблены.

Так, материалы знаменитых семей Шелиховых и Булдаковых, часто привлекаемые для освещения истории Русской Америки и Российско-американской компании (РАК), разбросаны по нескольким хранилищам России и США. В начале XX в. основная их масса принадлежала красноярскому купцу, промышленнику и библиофилу Г.В. Юдину (1842–1912), в 1907 г. продавшему часть своей коллекции Библиотеке Конгресса США, где она находится и поныне. Оставшиеся же рукописи после революции

были национализированы и теперь собраны в РГАДА (ф. 1605)¹. Между тем в 1923 г. краевед Л.И. Андреевский случайно обнаружил в сарае одного из огородников Вологды более 5 тыс. документов, принадлежавших Шелиховым и Булдаковым. Среди них – фрагменты делопроизводства РАК, а также деловая переписка Г.И. Шелихова и М.М. Булдакова². В настоящее время они размещены в фондах РГАДА, РГИА, АВПРИ, Вологодского государственного историко-архитектурного и художественного музея-заповедника (ВГИАХМЗ), а также Государственного архива Вологодской области³.

Кто такие Булдаковы и чем интересны их письма? В материалах переписей Великого Устюга начала XVII – середины XVIII в. они известны как мастера кузнечных дел и только в последней четверти XVIII в. вышли в купеческое сословие. Первым это сделал Иван Осипович Булдаков (ок. 1752–1818), объявивший капитал по 2-й гильдии, а в 1788 г. началось восхождение другой ветви рода, основателем которой был Матвей Андреевич Булдаков (1728–1798). Он имел трёх сыновей – Петра, Андрея и Михаила, значительно увеличивших капиталы семьи. Самым известным из них стал Михаил Матвеевич (1768–1830), служивший приказчиком у Г.И. Шелихова и в 1798 г. женившийся на его дочери Авдотье⁴. После смерти Григория Ивановича М.М. Булдаков и его свояк Н.П. Резанов продолжили дело своего тестя, завершив создание Российско-американской компании. В 1799 г. Михаила Булдакова избрали первенствующим директором Главного правления РАК⁵. В этой должности он оставался 28 лет, получив в 1802 г. чин коллежского асессора⁶. Как правило, именно эта сторона жизни купца освещается в литературе, тогда как об его частной торговле, которую он вёл совместно с братьями, говорится вскользь либо не упоминается вовсе. Между тем она достаточно ярко отразилась в семейной переписке.

Письма 1782–1795 гг. сохранились плохо (31 за 13 лет: одно, редко три письма, за год). Тем не менее они дают общее представление о начале торговой деятельности братьев. 18 писем адресованы братьями Петру Матвеевичу, остальные отправлены разными лицами Михаилу Матвеевичу. Более всего (108) уцелело писем, полученных М.М. Булдаковым с конца 1798 до конца 1799 г. Не столь полно дошедшая до нас переписка за 1800, 1802, 1806 и 1812 гг. дополняет картину важными деталями.

К тому времени уже произошло законодательное оформление прав и привилегий гильдейского купечества, завершился процесс его консолидации в отдельную сословную группу, окрепло её положение в обществе. Одновременно с этим к концу XVIII в. в коммерческой литературе сложился образ «совершенного купца»: он «очерчивался не только профессиональными знаниями

¹Подробнее см.: *Преображенский А.А.* Документы об Аляске и Российско-американской компании в коллекции Г.В. Юдина // *История СССР*. 1981. № 1. С. 100–111.

²*Брюханов А.Ф.* К судьбе архива Российско-американской компании // *Вестник Академии наук СССР*. 1934. № 9. С. 38.

³*Петров А.Ю.* Образование Российско-американской компании. М., 2000. С. 19.

⁴Именно по причине родства Г.И. Шелихова и М.М. Булдакова фонд, находящийся в Отделе письменных источников (далее – ОПИ ВГИАХМЗ), имеет в названии фамилии этих купцов.

⁵Подробнее см.: *Петров А.Ю.* Указ. соч.; *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, посвящённой 200-летию установления дипломатических отношений между Россией и США*. Вологда, 2011. С. 42–50; и др.

⁶*Кудрин Н.М.* Устюгской земли Михайло Булдаков и другие. Великий Устюг, 1993. С. 16.

и навыками, но и свойствами характера и личности», а основные принципы корпоративной этики «во многом базировались на практической целесообразности, учёте непростых условий предпринимательской деятельности, в которой в это время главную роль играл торговый капитал»⁷.

Братья Булдаковы занимались традиционным для великоустюгского купечества отъезжим торгом. Пётр начал самостоятельно торговать не позднее 16, а Андрей и Михаил — 15 лет. По-видимому, никто из них не получил специального коммерческого образования, учиться приходилось на практике. Первое время они «обращались в услугах» у старшего двоюродного брата Ивана Осиповича, выезжая в разные города для совершения торговых операций от его имени. Так, в январе 1784 г. Иван, находясь по делам в Тобольске, поручил Петру закупить одни и продать другие товары в Ирбите: «Послано ассигнациями 150 руб., которые извол получить и покупку исправлят, а особливо ушканину (шкура сибирского зайца. — *М.Г.*), да между делами щет выпиши порядошно и подробно прошлогодний, и городской муки исправь. И товары придут — продавай»⁸. В июле того же года Иван, вернувшись в Великий Устюг, писал Петру в Архангельск: «Посланной товар от вас получил. Также старайся о распродаже товаров и зборе денег»⁹. Стиль писем Ивана Осиповича в 1780-е гг. отличался приказным тоном, использованием глаголов в повелительном наклонении, отсутствием в некоторых случаях привычных обращений «милостивый государь мой», а в конце письма — почти-тельных выражений. В то же время, пользуясь своим авторитетом и опытом, он давал братьям необходимые советы. «Смотри, — наставлял он Петра Матвеевича 2 июля 1784 г., — ежели тебе позволяют родители в покупку входить немецких для себя товаров, то высматривай лутчее время и не пропускай»¹⁰. «Ежели у вас в подборе долги, то как можно справляйся домой, — рекомендовал 20 октября 1784 г. из Тобольска Иван Осипович находившемуся в Архангельске Петру Матвеевичу, — с оставших векселя побери, а не живи за малым делом»¹¹.

Всё это соответствовало традиции, по которой более опытные купцы учили начинающих торговцев выяснять конъюнктуру рынка, выбирать товар и определять его цену, рассчитывать издержки и прибыль, а также раскрывали механизм кредитных сделок¹². Возможно также, служа у Ивана Осиповича, братья Булдаковы налаживали взаимодействие друг с другом, что позволило им впоследствии участвовать в большом количестве ярмарок, проходивших в разных уголках Российской империи.

Сначала братья жили в доме отца в Великом Устюге, производя отъезжий торг в разных городах Европейской России и Сибири и ежегодно преодолевая огромные расстояния. В конце 1780-х гг. Андрей и Михаил обосновались в Иркутске, хотя и продолжали объявлять капитал в Великом Устюге (совместно с отцом и старшим братом). В то время Михаил Матвеевич устроился в контору Шелихова—Голикова, занимавшуюся пушным промыслом, после чего в ассортимент

⁷ *Козлова Н.В.* Российское предпринимательство в эпоху абсолютной монархии (XVIII в.) // История предпринимательства в России. М., 2000. С. 286; *Козлова Н.В.* Некоторые черты личностного образца конца XVIII века. (К вопросу о менталитете российского купечества) // Менталитет и культура предпринимателей России XVII—XIX вв. М., 1996. С. 43—57.

⁸ ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 9, л. 1.

⁹ Там же, л. 4 об.

¹⁰ Там же.

¹¹ Там же, л. 5.

¹² *Козлова Н.В.* Организация коммерческого образования в России в XVIII в. // Исторические записки. Т. 117. М., 1989. С. 289.

товаров Булдаковых прочно вошли меха. Став первенствующим директором Главного правления РАК, Михаил не оставил частной торговли. Его старший брат Пётр Матвеевич на рубеже XVIII–XIX вв. большую часть года находился в Великом Устюге, иногда выезжая для торговли в Москву, Макарьев и Архангельск.

Юридически деловые отношения между братьями Булдаковыми, скорее всего, не оформлялись (во всяком случае, об этом нет никаких данных). Вероятно, свои дела они вели на доверии. Об этом свидетельствует и письмо, отправленное Петром к Михаилу 27 сентября 1806 г.: «Прошу покорно обо мне написать рекомнатцию Анне Васильевне г[оспоже] Курочкиной на случай иногда надобности денег, хоша на время, ибо она сумнительна... она сомневается, что мы вместе дела имеем»¹³. Отсутствие каких-либо внутренних письменных регламентов и соглашений было характерно для большинства купеческих объединений и в XVIII в., и даже позднее. Во многом это было связано именно с тем, что их создание и функционирование происходили в рамках семьи и регулировались личными отношениями¹⁴.

Булдаковы совместно объявляли капитал: сначала это делал отец семейства, после его смерти – старший сын Пётр, а затем – Михаил Матвеевич с сыном и племянниками. Однако складывается впечатление, что между ними существовало нигде не зафиксированное разделение капитала (как наличности, так и товаров), которое строго соблюдалось. Так, 12 июня 1789 г. Андрей писал Петру: «щет 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 щете, то при сем писме и посылаю к вам денег государственными ассигнациями тысячу девятьсот семьдесят пять рублей, из коих вам 985 руб., да 1000 руб. братцу Ивану Осиповичу Булдакову, которые покорно прошу ему отдать. А ваши досталные по щету 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»¹⁵. Таким образом, Булдаковы регулярно отчитывались друг перед другом.

Переписка 1798–1799 гг. раскрывает механизм торговых отношений, осуществлявшихся Булдаковыми на обширной территории. Андрей Матвеевич лично и с помощью приказчиков приобретал большие партии пушнины на Якутской ярмарке, в силу близости к местам добычи являвшейся главным центром меховой торговли. Естественно, цены там были ниже, чем в других городах. Затем купцы снаряжали корабли для переправки пушнины на Кяхтинский торг и в Европейскую Россию. В Кяхте мех являлся основным предметом выгодного промена на чай, а также хлопчатобумажные и шёлковые ткани, направлявшиеся в Россию. В итоге на Макарьевскую ярмарку, в Москву, Петербург, Архангельск и Великий Устюг прибывали как сибирские, так и китайские товары. Прибыль от их сбыта из-за большой разницы в ценах¹⁶ была значительной даже с учётом транспортных и других издержек. Большая часть полученных средств (десятки тысяч рублей) направлялась обратно в Сибирь для закупки пушнины.

¹³РГАДА, ф. 1605, оп. 1, д. 191, л. 3 об. Анна Васильевна Курочкина, вероятнее всего, к 1806 г. являлась вдовой купца первой гильдии Ивана Яковлевича Курочкина (по спискам купцов с объявленным капиталом за 1798 и 1799 гг.).

¹⁴Османов А.И. Петербургское купечество в последней четверти XVIII – начале XX века. СПб., 2005. С. 49; Барышников М.Н. Семейная фирма в дореволюционной России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 4. С. 51.

¹⁵ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 8, л. 9.

¹⁶Например, в Якутске в июне белку продавали за 25 коп., а на Макарьевской ярмарке в августе – за 55 коп.

Одновременно в Европейской России Пётр Матвеевич и торговые агенты Булдаковых приобретали российские хлеб, сало, водку и «немецкие» (европейские) товары, особенно — сахар и сандал. Они в основном пересылались в Сибирь, где на них был высокий спрос и держались выгодные цены (летом 1799 г. пуд сахара в Петербурге и Москве стоил около 35 руб., а в Якутске — 50–60 руб.). Что-то продавалось и в городах центральной России¹⁷.

Помимо Якутска, Иркутска, Кяхты, Макарьева, Москвы, Архангельска, Великого Устюга Булдаковы участвовали в торгах и в тех центрах, которые лежали у них на пути. 16 июня 1799 г. Андрей Матвеевич, прибыв из Иркутска в Якутск, сообщал брату Михаилу: «Русскими товарами дорогой торговали хорошо, а здесь еще пусто»¹⁸. Характерно, что у Булдаковых, как и у подавляющего большинства купцов того времени, отсутствовала специализация на торговле тем или иным товаром.

Как правило, торговлю в таких масштабах могли вести только купцы, имевшие средства для оплаты услуг приказчиков, подрядчиков и других агентов¹⁹. Булдаковы же включились в неё, будучи ещё купцами средней руки и нередко испытывая критическую нехватку средств для закупок. Их успеху способствовало то, что братья были примерно одного возраста, ладили между собой и в равной мере проявляли интерес к семейному делу. В результате в 1798 г. Булдаковы во главе с Матвеем Андреевичем перешли в первогильдейское купечество, объявив капитал в 16 010 руб.²⁰

В торговой деятельности на обширной территории постоянно присутствовал риск превышения затрат на приобретение и доставку товара над полученной выручкой. Поэтому купцам необходимо было уметь ориентироваться на местных рынках, просчитывать любые колебания цен, которые зависели от множества факторов, обладать опытом в организации торговли и немалой долей изворотливости и предприимчивости. Особую роль при этом играло своевременное получение актуальной информации о текущей конъюнктуре и умение её анализировать. Неудивительно, что в письмах, регулярно отправляемых из разных городов, сведения нередко намеренно дублировались. Так, Пётр писал Михаилу из Великого Устюга об операциях, совершённых Андреем в Иркутске, хотя не мог не знать, что Андрей сам сообщит эти сведения Михаилу²¹. Тем самым они перестраховывались, учитывая, что письмо может пропасть или задержаться.

В переписке чётко прослеживается «региональная специализация» братьев. Пётр Матвеевич писал о торговой ситуации в Великом Устюге, где постоянно проживал, в Архангельске, а также в Москве и Макарьеве, куда ездил на ярмарки. Андрей Матвеевич, находясь в Иркутске, делился с братьями сведениями о происходящем не только в этом городе, но и в Якутске и Кяхте. Сложнее понять, какую роль в совместных действиях братьев играл Михаил Матвеевич, поскольку ни одного его письма к ним после начала самостоятельной торговой деятельности не сохранилось. Однако известно, что Андрей и Пётр держали его в курсе всех своих дел, на его имя присылали товары для последующей реализации, от него

¹⁷Такое сочетание регионов и товаров были традиционны для купцов: *Кафенгауз Б.Б.* Очерки внутреннего рынка России первой половины XVIII века (по материалам внутренних таможен). М., 1958. С. 321.

¹⁸ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 21, л. 4 об.

¹⁹*Яковцевский В.Н.* Купеческий капитал в феодально-крепостнической России. М., 1953. С. 108.

²⁰Великоустюгский центральный архив, ф. 361, оп. 3, д. 6294, л. 6.

²¹ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 23, л. 5–6; д. 22, л. 1–2.

ждали указаний по закупке и распродаже²². Хотя, будучи активным деятелем РАК, он, вероятно, гораздо меньше участвовал собственно в торгах, предоставляя это братьям и доверенным лицам.

В деловой переписке конъюнктура местных рынков называлась «торговыми обстоятельствами», её анализ включал прежде всего сведения о ценах на интересовавшие адресата товары, о спросе и предложении на них в различных городах. Часто дополнительно сообщалось о количестве продаваемого и условиях продажи в том или ином месте. 28 мая 1789 г. Андрей извещал находившегося в Архангельске Петра о ценах в Иркутске: «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 — 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.»²³. Это позволяло точнее определять объём закупаемых товаров, которые затем отправлялись на другую ярмарку, и избегать убытка. К примеру, великоустюгский купец 1-й гильдии (по списку за 1796 г.) Лев Захаров 11 марта 1794 г. предостерегал Михаила Матвеевича: «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»²⁴.

Сравнение полученных данных облегчало и выбор предпочтительного места торговли. Так, Михаил Матвеевич 24 января 1786 г. размышлял в письме к брату Петру о ценах в Великом Устюге: «Городовые товары очинь дороги, не знаю я, купить или нет, не ехать ли в Ростов»²⁵. А 29 июля 1795 г. Пётр Матвеевич писал о решении перевезти товар в Москву из-за 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»²⁶.

Внимательно отслеживая колебания цен, Андрей Матвеевич 13 октября 1798 г. сообщал в Петербург брату Михаилу о торговле сахаром в Иркутске: «Я весной, кажется, в первых письмах писал, что до приезде моего был здесь 32 руб. пуд, а как я приехал из Ирбита, то 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. По весне мало купят по дороговизне его, а более леденец употребляют, которой 80 руб. место»²⁷. Это лишний раз указывает на значение Макарьевской ярмарки, влиявшей на цены во всех регионах

²²Так, 16 июня 1799 г. Андрей писал Михаилу из Якутска в Иркутск: «От 5-го июня послано отсюда от Горловского на имя ваше 45 соболей, кои я надеюсь, что вы отправите ежели застанет[e] попутчиков к Макарью, а ежели не застанет[e], то, миновав макарьевску, — в Москву» (ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 21, л. 5 об.). «Брат любезной, — 15 октября 1799 г. напоминал Михаилу Пётр из Великого Устюга, — сахар Макарьевской продавать постарайтесь» (Там же, д. 23, л. 38). Со своей стороны 11 июня того же года Пётр заверял Михаила: «И там, что будет предписано от вас ис Сибири, исправлять буду» (Там же, л. 32).

²³Там же, д. 8, л. 7 об.

²⁴РГАДА, ф. 1605, оп. 1, д. 200, л. 8.

²⁵ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 14, л. 2.

²⁶Там же, д. 17, л. 1.

²⁷Там же, д. 21, л. 1.

страны и выступавшей «регулятором спроса и предложения, производства и потребления всех производимых и потребляемых в России товаров»²⁸.

Опытные и искусные коммерсанты старались использовать конъюнктурные изменения стоимости товаров для заключения более выгодных сделок. Собираясь купить пушнину в Якутске, Андрей Матвеевич 5 июля 1799 г. ждал увеличения предложения и снижения цен: «Товары все морем (из Русской Америки. — *М.Г.*) приходят понемногу и всякому на перерыв купить охота, то и взвели цены такие высокие... И так ныне начали под[ъ]еждать решные и товаров немало, то не будет ли под послед полутче, когда все денги поиздержат»²⁹. Приказчик Булдаковых в Москве Фёдор Шергин строил 6 сентября 1799 г. схожие расчёты: «Нашатырь посредственной доброты 48 и до 50 руб., но может быть его подвезут, и будет подешвле»³⁰. Однако нередко использовать подходящий момент не удавалось. Сетуня в Москве на задержку при доставке товаров, Пётр Матвеевич отмечал 16 марта 1799 г.: «Лисицу красну, что [с] Грязнухиным пришли, продал на сих днях по 9 руб. 10 коп. в год. Вот что время делает, ежели бы раньше неделей, то бы великая разница была, и дали бы денги личные, а теперь денгами весьма нуждаюсь»³¹.

При определении цен купцы, как правило, ориентировались на данные, полученные от тех, кто уже заключил первые сделки. «На сей неделе были продажи с российской стороны — одно вятское сало по 100 руб. бер[ковец], денги — до октября месяца, а с неметской — брю[с]товского сахару по 65 руб. пуд за наличные денги, — 12 июля 1812 г. писал Михаилу Матвеевичу в Петербург из Архангельска Яким Мургин. — А более никаких продаж не слышно, и нечего не покупают»³². Иногда даже указывались имена торговцев. «Цен товарам не положено, — писал Андрей Матвеевич 20 июня 1799 г., — а начинают покупать недешево. Петчиков купил у Рожина: песцы — 1 руб. 80 коп., норники (вид песка. — *М.Г.*) — 70 коп., белку — 25 коп., лисицу — 6 руб., горностаи — 18 коп., кость дрянную — 15 руб., то на евти цены и ссылаютца»³³. Если же сделки на тот или иной товар не заключались, купцы оказывались в затруднительном положении. «Продчия товары, как то рогожу, железо, смолу и мануфактурныя товары совсем не покупают, да и цен некаких нет, — констатировал Мургин в Архангельске 19 июля 1812 г. — Неметскими товарами торгуют также очунь худо, или можно сказать, что совсем их здесь некто не купит, то и о ценах на оныя донести не могу»³⁴. Для выяснения «положенных» цен требовалось значительное время. Так, 10 августа 1799 г., через неделю после Макарьевской ярмарки, Шергин сообщал из Москвы в Иркутск: «О торговле я теперь не пишу, после ярмонки в обстоятельства еще не всмотрелись»³⁵.

Купцы изучали не только сложившиеся цены на тот или иной товар, но и всевозможные обстоятельства, которые могли оказать влияние на их изменение, чтобы успеть скорректировать свои действия. Они обращали внимание на события внешней, внутренней политики и неурожая, малочисленность пушного

²⁸ *Богородицкая Н.А.* Нижегородская ярмарка в системе международных торговых связей России в XIX–XX вв. // Вопросы истории. 2012. № 4. С. 146. См. также: *Рожкова М.К.* К вопросу о значении ярмарок во внутренней торговле дореформенной России (первая половина XIX в.) // Исторические записки. Т. 54. М., 1955. С. 309.

²⁹ ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 21, л. 8–8 об.

³⁰ Там же, д. 24, л. 29–29 об.

³¹ Там же, д. 23, л. 16. Василий Грязнухин отвечал у Булдаковых за доставку товаров.

³² РГАДА, ф. 1605, оп. 1, д. 233, л. 7–7 об. Берковец — мера веса, равная 163.8 кг.

³³ ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 8, л. 6

³⁴ РГАДА, ф. 1605, оп. 1, д. 233, л. 8 об.

³⁵ ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 24, л. 27 об.

зверя и т.п. Например, весной 1799 г. Андрей Булдаков уведомлял братьев, что «горностаю сей год весьма мало и почти нет, ушканину покупают 11¹/₂ и 12 коп., ее толко сей год родилось около Алдану, а с Вилюю совсем нет, у всех разве до 10 тысяч; соболей также мало, зимой все выкупили и дорого, на Учуре и Витиме слышно весьма мало»³⁶. После издания 22 марта 1799 г. указа об аресте в российских портах гамбургских кораблей («ибо усмотрено, что они приверженность имеют к французской революции»³⁷) купцы пристально следили за ценами на немецкие товары. Интересуясь обстановкой в стране и за рубежом, Булдаковы выписывали через Шергина специальный «политической журнал 798 года»³⁸. В сохранившейся до наших дней библиотеке М.М. Булдакова имеется большой отдел периодики, включающий почти полные комплекты таких популярных изданий, как «Вестник Европы», «Русский вестник», «Сын Отечества»³⁹. Купцы также черпали информацию из частных писем, приходивших в провинцию из Москвы или Санкт-Петербурга, но в этом случае порой возникали перебои. «Я с прошедшей почтой из Москвы писем не имел, — предупреждал Пётр Михаила 30 апреля 1799 г., — а сегодняшня еще не быва[ла]. О политических обстоятельствах я уповаю, что вы сведения всегда имеете»⁴⁰.

Иногда Булдаковым удавалось узнавать новости ещё до их официального обнародования. Так, в 1812 г. Пётр Саватеев передал Михаилу Матвеевичу, что «5-го числа сего месяца (июня. — *М.Г.*) ея величество вдовствующая императрица изволила известить писмом господина Вязмитинова о заключенном с Отоманскою Портою мире, с котораго писма список при сем вашей милости сообщаю»⁴¹. «Ныне же, — уведомлял он через несколько дней, — имею вашей милости сообщить список рескрипта его величества объявленной войны императору Наполеону. А печатные чрез два часа еще не выйдут из печати, а я вчера списал с подлинного в сенате»⁴².

При необходимости М.М. Булдаков консультировался с компетентными лицами. Сохранились, в частности, письма к нему его близкого друга известного архангелогородского купца и автора трудов о коммерции Александра Ивановича Фомина (соавтора В.В. Крестинина при написании доношения о нуждах местных купцов в Комиссию о коммерции 1764 г. и наказа в Уложенную комиссию 1767 г.). Михаил Матвеевич, видимо, просил его изложить свой взгляд на современную экономическую ситуацию⁴³. «Страшныя потрясения открывшагося недавно в торговых европейских городах банкротства, приводят в трепет и коренныя дома,

³⁶Там же, д. 21, л. 6.

³⁷Там же, д. 23, л. 20.

³⁸Там же, д. 24, л. 32 об.

³⁹*Чебыкина Г.Н.* Библиотека М.М. Булдакова // Великий Устюг и наш край. 1990. № 128. С. 3.

В книжной коллекции Булдакова, насчитывавшей 1568 наименований, находилось множество сочинений по истории и медицине, жизнеописаний известных людей, различных справочных изданий и энциклопедий. Особое место в этом собрании занимали труды по географии, среди которых преобладали сочинения о Сибири, Тихом океане, Северной Америке — районах активной торговой и служебной деятельности Михаила Матвеевича (*Чебыкина Г.Н.* Библиотека купца М. Булдакова // Советская мысль. 1999. № 105(17338). С. 3).

⁴⁰ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 23, л. 24.

⁴¹РГАДА, ф. 1605, оп. 1, д. 260, л. 3.

⁴²Там же, л. 6.

⁴³В своём сочинении «Письмо к приятелю с приложением описания о купеческом звании вообще и о принадлежащих купцам навыках» Фомин утверждал: «Прямой и порядочный купец... должен быть в своем промысле совершенно обучен, сведущ и искусен... Богатства, приобретаемы торговом, не одним слепым счастьем получаются, но извлечены бывають большею частию из

а ожидаемая в торговли перемена привлекает наше внимание на обстоятельства недоразумительныя, — отвечал 19 октября 1799 г. из Архангельска Фомин. — Извините меня, что не могу в краткости изяснить отличия нашей торговли с заморьем связанной»⁴⁴. Вместе с тем он подробно излагал свои соображения об интересовавшей Булдаковых торговле в Кяхте: «Из Устюга ко мне дошли чаятельно ваши же известия, уведомляющия, что китайской государь запретил торг своим с европейцами на реке Болкатигрис. И так есть ли 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»⁴⁵.

Образованность Михаила Матвеевича придавала его мнениям особый вес, и другие купцы обращались к нему за разъяснениями. «Здесь весть разнеслась будто б хлеба за море отпуск запрещен. Как у вас? — интересовался 13 января 1806 г. Иван Осипович Булдаков. — Нечего от вас не слышали, верно ли сие есть или вранье? Не знаем, чему верить»⁴⁶. 31 марта 1806 г. он расспрашивал уже о последствиях миссии гр. Ю.А. Головкина в Китае: «Выезд графа навел сумнение об китайской торговле, чтоб китайцы не заперлись, как о сем у вас будут мыслить, а наперво тревожили что-то. Посолство ето неудачно отправляемо было. Просим покорно нас известить об сем, как думать об них будут, не будет ли остановки в торговле»⁴⁷.

Чтобы адекватно оценить «торговые обстоятельства» и спрос на товары, купцы рассматривали влияние сразу нескольких факторов. Так, являвшийся доверенным лицом Булдаковых Фёдор Мургин при анализе выгоды продажи зерновых учитывал политические обстоятельства, ценовые колебания и объём товара, оставшегося с прошедших торгов: «На пшеницу недавно позволения вышло [нрзб] рекою отпуске, то начали ее покупать по 8 руб. и 8¹/₂ руб., а прежде сего не хотели за неё дать и 7 руб. Но ее в Архангельске прошлогодней лежит до 13 000 чет[вертей]». «Медведны покупали весма хорошо, — писал Пётр Матвеевич брату Михаилу в Иркутск с Макарьевской ярмарки 29 июля 1795 г., — тоже и впереди есть надежда. Постарайтесь собрать на осень побольше. Тоже и якутская товары — лисицу красну огневку, белку — послать в Москву можно, хоша за черну толка обещают заплатить 300 руб., не дадут и боле тож, а всех родов купят»⁴⁸. Тщательное изучение спроса позволяло рассчитывать объём закупок, сохранить значительные денежные суммы, в случае же ошибки в расчётах купец не только не мог вернуть затраченные им деньги, но и рисковал потерять купленный товар из-за порчи от времени, неправильных условий хранения и т.п.

Сообщая о реализации товаров, купцы подробно указывали, кто и что у них приобретал. «Портищо вишнево... продал ярославскому Киселеву... — писал Пётр Матвеевич брату Михаилу из Макарьевска в Иркутск 29 июля 1795 г. — Соболи продал Данилу Семеновичу Липанскому... горносталю ему ж...

источников разума, осмотрительностию и навьком... Разум управляет светом, а не фортуна» (Цит. по: *Козлова Н.В.* Некоторые черты личностного образца... С. 47).

⁴⁴ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 29, л. 8.

⁴⁵Там же.

⁴⁶Там же, д. 44, л. 1 об.

⁴⁷Там же, л. 7.

⁴⁸Там же, д. 17, л. 1.

А оставшее некому не мог продать»⁴⁹. Вероятнее всего, эти сведения были нужны для последующих закупок с расчётом на тех же самых покупателей. Так, в мае 1784 г. Иван Осипович из Тобольска просил находившегося в Архангельске Петра Матвеевича: «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»⁵⁰. По-видимости, у купцов имелась обратная связь с покупателями⁵¹. Булдаковы и их приказчики внимательно следили за потенциальными клиентами и до начала торгов, дабы правильно определить ассортимент и количество товаров. Так, 24 августа 1799 г. Шергин отмечал: «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 надеяться не можно. Потребен зуб моржевой хорошей, лисицы чернобурые и песцов белых»⁵².

Большое значение для купцов имели также условия оплаты товара — за наличные деньги или в кредит. Вследствие того, что банковская система в России была развита крайне слабо, в купеческой среде получила широкое распространение практика взаимного кредитования, способствовавшая ускорению оборота капиталов⁵³. Наиболее распространённой её формой являлась отдача товаров в рассрочку (в письмах Булдаковых срок варьировался от 1 до 15 месяцев). О процентах, которые купцы могли получать за товар, отданный в кредит, в переписке косвенно упоминается лишь один раз. «В Архангельске сахар покупали в год — 36 руб., на денег — 33 руб.», — 15 октября 1799 г. сообщал Пётр из Великого Устюга Михаилу в Иркутск⁵⁴. Таким образом, речь шла о 9% годовых, что составляло не очень большую переплату.

При этом купцы стремились по возможности избегать кредитных сделок, которые, с точки зрения продавца, вели к выводу денежных средств из оборота. В частности, Шергин 30 марта 1799 г. сетовал на то, что в Москве «китайские товары хотя и продают, но в 10-ть да 12-ть месяцев и то с уступкою против зимняго»⁵⁵. Кроме того, отсрочка платежа всегда была связана с риском потерять вложенные деньги. Иногда приходилось прощать долги тем, кто оказался несостоятельным из-за чрезвычайных обстоятельств. «Весь город Тоболск выгорел, — писал Андрей Петру из Иркутска 28 марта 1788 г., — и осталось 300 домов, и оба гостины двора выгорели. И так почитают, что вовсе розорились. То я уповаю, что у наших устюжан тобольским много роздавано в Ърбите товаров на кредит, то достанетца и нашим»⁵⁶.

Удивляет, насколько хорошо купцы знали о коммерческих делах своих конкурентов. 29 июля 1795 г. Пётр Матвеевич подробно писал брату Михаилу о том, кто, чем, по какой цене и насколько успешно торгует: «У Смирнова, у Шелехова и Невожина 30 пуд пришло ровно, которой продан по 170 руб. питербургским

⁴⁹Там же.

⁵⁰Там же, д. 9, л. 2.

⁵¹К примеру, принимая решение об отправке товаров из Макарьевска в Москву, Пётр Матвеевич 29 июля 1795 г. ориентировался на наличие спроса: «Обнадеживали многие, что ежели будет надобность, то наш купят охотнее» (Там же, д. 17, л. 1).

⁵²Там же, д. 24, л. 25 об.

⁵³Голикова 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.

⁵⁴ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 23, л. 37.

⁵⁵Там же, д. 24, л. 11.

⁵⁶Там же, д. 8, л. 6.

купцам, да и всю партию купят»⁵⁷. После Макарьевской ярмарки Петру было точно известно, сколько не распродано меха горноста. «А осталось ево, — констатировал купец 29 июля 1795 г., — здесь не в продаже: у Сорокина и Невожина [на] 12 000 руб., у Холодилова [на] 12 500 руб., у Захарова да и в Москве не мало осталось»⁵⁸. «Здесь еще довольное число есть третьегодней и прошлогодней рогожи, — 26 июля 1812 г. описывал ситуацию в Архангельске приказчик Булдаковых Яким Мургин, — которую бы чрезвычайно отдадут дешево, есть ли только будут покупать»⁵⁹.

Вероятно, подобная информация не считалась коммерческой тайной, и торговцы сами делились ею друг с другом. Заинтересованность каждого купца в получении достоверных сведений от других обеспечивала взаимное предоставление точных данных. Разумеется, подобные доверительные отношения не исключали возникновения между купцами конфликтов. К примеру, Андрей Матвеевич 5 июля 1799 г. жаловался из Якутска брату Михаилу на недобросовестность Семёна Горохова, с которым он договаривался о сделке: «А кость ево купили Тропин и Холодилов по 17 руб. Я было ее исторговал прежде их по 16 руб., но он, ушедши от меня, тотчас продал им, кою и успели принять»⁶⁰.

В тех случаях, когда купец поручал закупку другим лицам, он, изучив «торговые обстоятельства», отправлял им реестр, в котором указывался ассортимент и необходимое количество приобретаемых товаров. Среди документов Булдаковых не сохранилось ни одного такого реестра, однако о них часто упоминается в письмах. «По реэстру Петра Матфеевича товары покупаю», — сообщал 6 сентября 1799 г. из Москвы Шергин⁶¹. Приобретённое отправлялось к месту назначения вместе с росписями, в которых указывалось его количество и фиксировались расходы, связанные с покупкой и доставкой. «На якутские товары росписи я еще не послал к братцу Петру Матфеевичу, — 13 октября 1798 г. писал Андрей Михаилу из Иркутска в Петербург, — потому что задние товары за Григорьем Поповым еще не бывали, то и расходов не знаю»⁶². Данный документ был необходим для определения цен на предстоящих торгах, поскольку при благоприятных обстоятельствах купцы ориентировались прежде всего на затраченную сумму. Он составлялся не только в ответ на реестр, но также мог сопровождать грузы, посланные купцом от себя для торгов в другом месте. «Товары я свои как китайские и якутские, тоже и кость, отправил 25 ч[исла] ноября к [Ивану] Грязнухину ч[е]рез Устюг, на что и роспись к братцу Петру Матфеевичу от меня послана, — сообщал 8 декабря 1798 г. Андрей Михаилу из Иркутска в Петербург, — а на сколько по сумме и какие товары — то вам от меня было писано»⁶³.

Изучение писем Булдаковых наводит на мысль, что у купцов существовал определённый план, согласно которому они выделяли наиболее важные сведения о ходе торговли, включая цены, количество привезённых и не раскупленных товаров, условия их оплаты. Анализируя эту информацию, они определяли место ведения торгова, предлагаемый покупателям ассортимент, уровень первоначально устанавливаемых цен. Столь глубокое изучение рынка свидетельствовало о наличии у купцов высокого уровня коммерческой культуры, которая помогала им правильно организовать свою деятельность и максимально сократить издержки.

⁵⁷Там же, д. 17, л. 1 об.

⁵⁸Там же, л. 1.

⁵⁹РГАДА, ф. 1605, оп. 1, д. 233, л. 9–9 об.

⁶⁰ОПИ ВГИАХМЗ, ф. 10, оп. 1, д. 21, л. 8 об.

⁶¹Там же, д. 24, л. 29.

⁶²Там же, д. 21, л. 1 об.

⁶³Там же, л. 3.