

М.В. Мальцева*

**РОЛЬ СЕМЕЙНО-РОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕЛИКОУСТЮГСКОЙ КУПЕЧЕСКОЙ
СЕМЬИ БУЛДАКОВЫХ КОНЦА XVIII–НАЧАЛА XIX В.**

M.V. Maltseva

**FAMILY RELATIONS OF THE VELIKY USTUYG MERCHANT
FAMILY OF THE BULDAKOV'S AND THEIR TRADING
IN THE LATE 18th – EARLY 19th CENTURIES**

Аннотация. Изменение методологии исследований в исторической науке, а также в целом в гуманитарных науках, делает актуальным изучение проблемы организации купеческой торговли в ракурсе межличностных отношений, что позволяет дополнить картину развития социальных связей. Наиболее репрезентативным источником для этого представляется личная корреспонденция купцов, являющаяся практически единственным способом коммуникации для людей, находящихся даже в незначительном отдалении друг от друга. До наших дней сохранился большой комплекс переписки великоустюгской купеческой семьи Булдаковых, охватывающий период рубежа XVIII–XIX вв. Однако изучение социальных связей только по частной переписке делает его неполным ввиду неизбежного упущения людьми, хорошо знающими предмет разговора, важных биографических сведений о лицах, фигурирующих в письмах. Эти пробелы могут быть восполнены путем привлечения делопроизводственных материалов различных ведомств. В результате исследования удастся выявить значительную роль семейно-родственных отношений в жизни купцов. Так, наиболее удобной и устойчивой формой организации торговой деятельности предстает семейное партнерство, в котором каждый был уверен в опыте и добросовестности компаньона. Кроме того, молодые купцы делали первые самостоятельные шаги в коммерции именно в среде своих родственников, находясь у них «в обращении в услугах». Они получали необходимые знания, устанавливали деловые контакты и усваивали опыт своих хозяев, тем самым приобретая ментальный капитал для своей дальнейшей торговой деятельности. В вопросах, непосредственно связанных с доверием (дача денег в долг, вы-

* *Мальцева Мария Вячеславовна*, преподаватель кафедры всеобщей истории и мировой политики Вологодского государственного университета

Maltseva Mariya Viacheslavovna, Lecturer, Department of World History and World Politics, Vologda State University

+7-911-517-59-52; guzakova-mv@yandex.ru

ступление в роли поверенного), купцы прежде всего обращались к своим родным. Уверенность в добросовестности контрагентов происходила из осознания того, что их поведение регулировалось небольшим кругом лиц, в который все они были включены. Причем не было никакого различия между теми, кто был связан кровными узами, и теми, кто породнился через институт свойства.

Ключевые слова: семейно-родственные связи, семейное партнерство, социальные контакты, деловой круг общения, деловая корреспонденция, купеческая переписка, купцы Булдаковы, семейная торговля.

Abstract. The changing methodology in historical research and in the humanities makes relevant the study of the patterns of merchant trading in the context of personal relations. Moreover, special attention should be paid to the development of social ties. In this sense the most representative source is the personal correspondence of the merchants, which was practically the only way of communication between the people who were even at a slight distance from each other. The large extant correspondence collection of the Veliky Ustyug merchant family of the Buldakovs covers the period of the late 18th – early 19th centuries. However, the study of social relations only through private correspondence makes it incomplete due to the inevitable omission of important biographical information about the persons mentioned in the letters by the people who knew the subject of conversation. These gaps can be filled by involving clerical materials from various departments. The study leads to the understanding of the significant role of family relations in the life of merchants. Family partnership was the most convenient and stable form of trading organization due to the fact that every partner was confident in the experience and integrity of his companion. In addition, young merchants took their first independent steps in commerce among their relatives, being “at their service”. They obtained the necessary knowledge, established business contacts and learned by the experience of their leaders. Thus, they acquired mental capital for their own trading activities. The merchants relied on the relatives when trusting relationships were needed (in case of lending money or attorney services). Their confidence in the good faith of contractors was determined by the belief that their behavior was regulated by a narrow circle to which they belonged. Moreover, there was no difference between those who were bound by blood ties, and those who were integrated through affinal relationships.

Keywords: family relations, family partnership, social contacts, business network, business correspondence, merchant correspondence, the Buldakovs the merchants, family trading.

* * *

В последнее время в исторической науке под действием развития социальных наук происходит изменение исследовательских подходов: при изучении различных вопросов акцентируется внимание не на институтах, а на человеке в контексте его социальных

контактов¹. Уже сейчас существует обширная историография по проблеме изучения неформальных связей, которые пронизывали все слои общества в Российской империи и формировали разнообразные сообщества социально-политического и хозяйственного значения². Прежде всего подобные исследования проводятся в отношении дворянского сословия, что объясняется хорошей сохранностью разнообразных источников, и в частности — наиболее репрезентативных для изучения указанных проблем источников личного происхождения. И хотя за последние годы опубликованы значительные комплексы деловых и частных писем купцов разных регионов³, до сих пор они не изучались в ракурсе заявленной темы.

Один из таких комплексов представлен эпистолярным наследием великоустюгской купеческой семьи Булдаковых, начавшей заниматься торговлей в конце XVIII в. Комплекс включает несколько сотен писем за период 1781–1826 гг., но, к сожалению, не составляет единого фонда: материалы находятся в различных архивных хранилищах России⁴ и США. Он уже не раз привлекал внимание исследователей, прежде всего тех, кто занимается историей Русской Америки и Российско-Американской компании. На основе этих материалов также были исследованы знания и умения, которыми реально обладали купцы, повседневная жизнь провинциального купечества

¹ О подходе см.: *Барсукова С.Ю.* Вынужденное доверие сетевого мира // Политические исследования. 2001. № 2. С. 52–60; *Леонов М.М.* Российский политический салон рубежа XIX–XX вв. как локальная сеть // Вестник Самарского гос. экономического университета. Экономика. 2011. № 1 (75). С. 94–96; *Чураков А.Н.* Анализ социальных сетей // Социологические исследования. 2001. № 1. С. 109–121; и др.

² *Седов П.В.* Закат Московского царства: Царский двор конца XVII века. 2-е изд., испр. СПб., 2008; *Новохатко О.В.* Управленцы среднего звена в XVII веке: неформальные контакты служилых по отечеству и приказных // Отечественная история. 2005. № 3. С. 158–169; *Павлов А.П.* Думные и комнатные люди царя Михаила Романова: просопографическое исследование: в 2 т. Т. 1. СПб., 2018; *Афанасьев М.Н.* Клиентелизм и российская государственность. М., 2000; *Бекасова А.В.* Семья, родство и покровительство в России XVIII в. «Домовое подданство» графа П.А.Румянцева. Дисс... канд. ист. наук. СПб., 2006; *Дворяне Москвы: свадебные акты и духовные завещания петровского времени / Н.В. Козлова, А.Ю. Прокофьева. М., 2015; Городская семья XVIII века. Семейно-правовые акты купцов и разночинцев Москвы / Сост., вводная статья и комм. Н.В. Козловой. М., 2002; и др.*

³ Архив стольника Андрея Ильича Безобразова. Ч. I. М., 2012; Ч. II. М., 2013; Архив гостей Панкратьевых XVII — начала XVIII в. Т. 1. М., 2001; Т. 2. М., 2007; Т. 3. М., 2010; *Комлева Е.В.* Из наследия красноярских купцов Ларионовых. Вып. 1: Письма конца XVIII — первой трети XIX в. Новосибирск, 2016; и др.

⁴ Часть, хранящаяся в архивах Вологды, опубликована: Эпистолярное наследие устюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII — первой четверти XIX века: тексты и исследования. Вологда, 2018.

и некоторые вопросы организации торговой деятельности купцов⁵. В ракурсе последней темы данный комплекс материалов может быть интересен и при изучении социальных связей купцов и их роли в обеспечении коммерческого дела. Ведущее место в круге общения Булдаковых занимали семейно-родственные отношения, являвшиеся основой для ведения их торговой деятельности. Именно им будет посвящена данная статья. Для изучения этого вопроса следует обратиться к переписке, хранящейся в РГАДА и в Отделе письменных источников Вологодского государственного историко-архитектурного и художественного музея-заповедника (ОПИ ВГИАХМЗ). Их фонды содержат свыше 500 писем за период с 1782 г. по 1826 г., по годам они распределяются неравномерно: самая слабая сохранность переписки характерна для раннего периода деятельности Булдаковых (1782–1795 гг.), хорошо представлен период с конца 1798 г. до конца 1799 г., причем многие из писем хронологически следуют друг за другом, много корреспонденции сохранилось за 1808–1826 гг., однако в большинстве писем затрагиваются исключительно хозяйственные вопросы, не связанные с торговой деятельностью семьи.

Важным вспомогательным источником по заявленной проблеме являются делопроизводственные документы городского магистрата Великого Устюга, сохранившиеся в Великоустюгском центральном архиве (ВУЦА) и позволяющие восстановить пробелы в биографиях купцов и их деятельности⁶.

Купеческий род прославился благодаря деятельности Михаила Матвеевича Булдакова (1768–1830) в роли первенствующего директора Российско-американской компании, ставшего одной из главных фигур в истории Русской Америки. Именно ему адресована подавляющая часть корреспонденции, составляющая его личный архив. Помимо управления компанией, он вел масштабную торговую деятельность, в которой его интересы простирались от Архангельска до Камчатки и Китая. В ассортименте были основные российские товары (зерно, мука, толокно), европейские (в переписке они называются немецкими: вина, сахар, кофе, свечи, сандал), китайские (сукна, чай) и пушнина.

Главными партнерами Михаила Матвеевича были его родные братья — Петр (1765–1812) и Андрей (1766–1805). Решая вопрос о

⁵ Гузакова М.В. «Торговые обстоятельства» в переписке купцов Булдаковых // Российская история. 2017. № 4. С. 36–46; Мальцева М.В. Профессиональные знания и умения «совершенного купца» и их реализация в деловой активности великоустюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII — начала XIX в. // Вестник Московского университета. Сер. 8: История 2019. № 3. С. 69–81.

⁶ ВУЦА. Ф. 145. Оп. 1.; Ф. 361. Оп. 3.

том, что лежало в основе их деловых отношений, есть основания предполагать, что свою масштабную торговую деятельность братья Булдаковы смогли развернуть на основе внутрисемейных связей. Во-первых, нет никаких данных о существовании между ними юридически оформленных партнерских отношений, хотя они явно вели общую торговую деятельность. А во-вторых, Булдаковы совместно объявляли капитал: сначала это делал отец семейства Матвей Андреевич, после его смерти — старший брат Петр Матвеевич, а затем — Михаил Матвеевич с сыном и племянниками⁷. Объявление общей минимальной суммы, необходимой для вхождения в купечество 1-й гильдии, давало положение первостатейного купечества каждому члену семьи без дополнительных трат, связанных с необходимостью уплачивать пошлину за запись в гильдию. Кроме того, подтверждением предположения об общем деле выступает просьба Петра Матвеевича к Михаилу Матвеевичу, высказанная в письме от 27 сентября 1806 г.: «прошу покорно обо мне написать рекомендацию Анне Васильевне Г[оспоже] Курочкиной⁸ на случай иногда надобности денег, хоша на время, ибо она сумнительна ... она сомневается, что мы вместе дела имеем»⁹. Отсутствие каких-либо внутренних письменных регламентов в принципе было характерно для большинства купеческих объединений на протяжении всего XVIII в. Это было связано именно с тем, что их создание и функционирование происходило в рамках семьи и регулировалось личными отношениями¹⁰. В подобных случаях институт семьи выступал консолидирующей силой, обеспечивающей устойчивость партнерских отношений среди участников дела¹¹.

Однако, вместе с тем, Петр, Андрей и Михаил вели и раздельную торговлю, каждый от своего имени и на свои средства. Так, в письме

⁷ Поименные списки купцов с объявленными капиталами показывают, что Булдаковы в 1796 г. объявляли капитал в размере 8200 руб., что соответствовало второй гильдии (ВУЦА.Ф. 145. Оп. 1.Д. 12. Л. 5 об.), в 1797 г. — 16 010 руб. (ВУЦА.Ф. 361. Оп. 3. Д. 6294. Л. 6.), что позволило войти им в первостатейное купечество и находиться в этом статусе вплоть до 1818 г. С 1818 г. капитал стал уменьшаться, и в 1825 г. М.М. Булдаков был вынужден перейти в мещанское сословие (Эпистолярное наследие... С. 257).

⁸ Анна Васильевна Курочкина, вероятнее всего, к 1806 г. была вдовой Ивана Яковлевича Курочкина, купца первой гильдии, по спискам купцов с объявленным капиталом за 1798 и 1799 гг. (ВУЦА. Ф. 361. Оп. 3. Д. 6294. Л. 6).

⁹ РГАДА. Ф. 1605. Оп. 1. Д. 191. Л. 3 об.

¹⁰ Османов А.И. Петербургское купечество в последней четверти XVIII — начале XX века. СПб., 2005. С. 49.

¹¹ Барышников М.Н. Семейная фирма в дореволюционной России // Экономический вестник Ростовского гос. университета. 2007. Т. 5. № 4. С. 51.

от 12 июня 1789 г. Андрей Матвеевич пишет Петру: «щёт к вам послал за проданный мной здесь *ваш товар* и следующих с нас денег — всего 988 руб. 61 коп., как вы и сами увидите в щёте, то при сем письме и посылаю к вам денег государственными ассигнациями тысячу девятьсот восемьдесят пять рублей, из коих вам 985 руб., да 1000 руб. братцу Ивану Осиповичу Булдакову, которые покорно прошу ему отдать. А ваши достальные по щёту 3 руб. 61 коп. ушли на страховы[е] выплаты со следующих к вам за проданной ваш товар с 424 руб. 11 коп., то мы теперь с вами будем просты до претков»¹². Приобретаемые на ярмарках товары они также четко разграничивали: например, Петр Матвеевич сообщает Михаилу: «Да здесь пособеру кое чево, от себя пошлю тысяч на дватцать»¹³. Кроме того, Булдаковы вели строгую отчетность друг перед другом, периодически посылая в письмах счета. Так, Петр Матвеевич писал Михаилу Матвеевичу: «Еще я вам лгуном остался в рассуждении старых бумаг, которые должно б к вам прислать, но право в ярмонке не было времени за письмо принятая и окончить, а приехавша домой уже истинно постараюсь к вам послать с первыми почтами, то же и братца Андрея расчет решу»¹⁴.

При этом они пользовались услугами друг друга на условиях взаимопомощи, чтобы принимать участие в торгах в различных городах, находящихся на значительном отдалении друг от друга. С этой целью они выписывали друг другу верющие письма, дающие юридические основания выступать от чужого имени. Так, Петр Матвеевич 22 октября 1797 г. дал Михаилу доверенность на три года для совершения торговых операций в Иркутске: «я сим полную мочь даю и верю впредь на три года брату своему родному Михаилу Матфееву сыну Булдакову в том, что порученные от меня вам разные немецкие и российские товары в Иркутске и в тамошних городах распродавать оптом и в разницу. На что особое к записанию по городу Иркутске в число иногородных гостей доверие дано, то и на будущий год для окончания дел записываются. И на вырученные денги покупать тамошние пышные и протчие товары и в Кяхте менять. По посланному к тебе атестату перевод чинить, где надлежит. И впредь что посылать буду — товары или денги — то ж распродать, и в долги давать, а на денги покупать»¹⁵.

Похожую доверенность в июле 1798 г. Петр дал Андрею, находящемуся в это время в Сибири: «как я [Петр] ныне намерен отпустить на кяхтинскую границу разных российских и немецких

¹² ОПИ ВГИАХМЗ. Ф. 10. Оп. 1. Д. 8. Л. 9.

¹³ РГАДА. Ф. 1605. Оп. 1. Д. 191. Л. 4.

¹⁴ Там же. Л. 3 об.

¹⁵ ВУЦА. Ф. 361. Оп. 3. Д. 5927. Л. 220.

товаров и там произвести мену на разные ж китайские товары, то сие учинить препоручаю вместо меня вам»¹⁶. Интересно, что в «книгах кредитным письмам, данным от разных купцов и мещан» содержатся только крепостные записи верующих писем, написанных Петром Матвеевичем. В этот период он не выезжал в Сибирь для торговли, как его братья, но тем не менее имел товары, которые реализовывал в Сибири с помощью родных. Вероятно, Андрей и Михаил также писали доверенности на имя Петра, чтобы он продавал их товары в городах европейской части России, однако их верующие письма, по всей видимости, фиксировались в сибирских ведомствах, где они были записаны в иногороднее купечество¹⁷.

Такая стратегия ведения торговой деятельности, когда родные братья постоянно находились в разных концах Российской империи, была очень эффективна. Она позволяла охватить ключевые ярмарки России самостоятельно, не заботясь о подборе достаточно квалифицированных людей для осуществления важных торговых операций. Кроме того, такая форма взаимодействия позволяла братьям достичь высокой степени мобильности и гибкости реакции на изменения конъюнктуры рынка, что обеспечивало повышенную эффективность в обращении товара, и соответственно, увеличение скорости оборота капиталов¹⁸.

Стоит заметить, что на начальном этапе торговой деятельности Булдаковых (1780–1890-е гг.) значительную роль в их коммерции играли люди, связанные с ними родственными отношениями. Именно у них они усвоили торговые традиции и стратегию взаимодействия в масштабах всей России. Есть все основания полагать, что братья Булдаковы начали совершать первые торговые операции, находясь «в обращении в услугах» у своих двоюродных старших братьев купцов 2-й гильдии Ивана Осиповича Булдакова (1752–1818) и Прокопия Семеновича Басина (1751–1809), а также зятя (мужа родной сестры Любавы) купца 2-й гильдии Прокопия Аникитича Черемисинова (1757–1800). Купцы отправляли своих поверенных в разные города (Архангельск, Кяхта, Иркутск) для совершения сделок. Одновременно с поручениями они давали им и советы о том, как лучше распорядиться своими финансовыми возможностями: «ежели у вас в подборе долги, то, как можно, справляйся домой, с оставших векселя

¹⁶ Там же. Д. 6242. Л. 239.

¹⁷ Так, сохранились сведения, что по крайней мере в 1804–1805 гг. Петр и Андрей Булдаковы записывались в число иногородних гостей по первой гильдии в Иркутске (ГАИО. Ф. 70. Оп. 1. Д. 360. Л. 7).

¹⁸ Подробнее об этом см.: *Лузакова М.В.* «Торговые обстоятельства» в переписке...

побери, а не живи за малым делом»¹⁹; как выгоднее проводить торговые операции: «чай, как можно, продавайте, ежели отчунь строго для рознишной продажи — смотрите, берегитесь»²⁰, «высматривай лутчее время и не пропускай»²¹. А Прокопий Семенович Басин в письме от 10 августа 1790 г. делится с Булдаковыми размышлениями о влиянии политической обстановки на рыночную конъюнктуру, тем самым показывая возможную логику оценки торговых обстоятельств: «здесь (в Москве. — М.М.) получили 8ч[исла] августа во втором часу пополудни всерадосное известие о замирении скороков Швеции²², чем весма обрадованы.... по оным обстоятелствам надо повыщатца курсу. А может немецкие товары и понизятца»²³.

Причем нужно отметить, что Булдаковы быстро достигли успеха и завоевали доверие своих хозяев, как можно судить по крепостным записям верующих писем, сохранившимся в архиве Великого Устюга. Братьям давалась полная свобода действий, вплоть до покупки товаров в кредит, что встречалось крайне редко: «...купленные вами, — пишет Иван Осипович об Андрее Матвеевиче в доверенности от 16 ноября 1786 г. — на собственные мои денги сего года в Макарьевской ярмонке разные товары, так и посланные мною российские и немецкие ж товары, ... в разных сибирских городех продавать... по распродаже товаров, тамошних родов разные ж товары на вырученные тобою денги и покупать, а в случае надобности, то и занять тебе, Булдакову, на кредит мой не более тысячи рублей и в той сумме на имя мое вексели дать, ... оные товары, вывозя в Россию, где тобою за способно будет признано и все в ползу мою продавать»²⁴.

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

¹⁹ ОПИ ВГИАХМЗ. Ф. 10. Оп. 1. Д. 9. Л. 5.

²⁰ Там же. Л. 2.

²¹ Там же. Л. 3.

²² *Замирение скороков* — вероятно речь идет о завершении русско-шведской войны 1788–1790 гг., завершившейся Верельским мирным договором, подписанным 3 августа 1790 г. Для купцов, торговавших в Архангельске, это событие было важным, так как по условиям договора Швеция получила право делать большие закупки хлеба (зерна, муки) и пеньки в русских портах.

²³ ОПИ ВГИАХМЗ. Ф. 10. Оп. 1. Д. 10. Л. 2.

²⁴ ВУЦА. Ф. 361. Оп. 3. Д. 2673. Л. 294 об.

в течение весны торговал в Сибири, где также находились Андрей и Михаил. Однако в июне Прокопий был вынужден покинуть Иркутск, чтобы успеть на Макарьевскую ярмарку, которая проходила в период с начала июля до начала августа. В сложившейся ситуации он обратился к Михаилу Матвеевичу с просьбой остаться вместо него, чтобы распродать его товары. Маловероятно, что М.М. Булдаков задержался в Иркутске только по поручению Прокопия, скорее всего, у него были и собственные интересы, а П. Черемисинов воспользовался этим. Андрей Матвеевич также спланировал свои действия, уже исходя из новых условий, и поручил Михаилу реализацию товаров, которые могли прийти из Архангельска в его отсутствие: «мы (Андрей Матвеевич Булдаков. — М.М.) пошлем к вам (Петру Матвеевичу Булдакову. — М.М.) денег собственных наших 500 руб. и реэстру на товар, чего купить. То постарайтесь, братец, для нас. [Если] сюда придут, хотя [меня] и не застанут, то братец Михайло распродать может. Он ныне остался здесь от брата Прокопья Никитича»²⁵. Таким образом, среди родственников выявляется интересная форма взаимодействия, когда купцы полагались друг на друга «как на себя» и могли полностью оставить дела в одном городе, чтобы уехать в другой. Это позволяло значительно оптимизировать деятельность: с одной стороны, купцы становились более мобильными, так как не были привязаны к месту, где ранее были совершены какие-либо долгосрочные операции, а с другой стороны, они могли избежать многочисленных рисков, связанных с наймом посторонних, непроверенных людей.

Родственники помогали не только освоиться в новом виде деятельности, но и при появлении финансовых затруднений, что у Булдаковых случалось довольно часто в 1780-х гг. Так, в письме от 10 июля 1782 г. Андрей из Великого Устюга пишет Петру в Архангельск, что «денег на пшеницу взяли у дяди Александра (Васильевича Смолина, родного дяди по отцу, крестьянина д. Исток Яхренгской волости Великоустюгской губернии. — М.М.) 90 руб.»²⁶ А 2 июля 1784 г. Иван Осипович Булдаков пишет Петру Матвеевичу, находящемуся в Архангельске, что в случае нехватки средств на приобретение товаров, нужно будет обратиться к Стефану Александровичу Смолину, двоюродному брату, купцу 2-й гильдии: «да ежели понадобятся на мой щет денег, попроси Стефана Александровича, а я ево просил»²⁷.

Еще одним источником дополнительных средств в среде великоустюгского купечества были вексельные займы денег сиротского суда

²⁵ ОПИ ВГИАХМЗ. Ф. 10. Оп. 1. Д.8. Л. 9 об.

²⁶ Там же. Л. 1.

²⁷ Там же. Д. 9. Л. 3.

под 5 процентов, для получения которых купцам необходимо было представить двух-трех поручителей. Последние должны были нести полную ответственность, в случае если заемщик не мог исполнить обязательства («пришел не в состояние», умер). Так, в 1800 г. Федор Львович Мургин взял вексель на 1000 руб. на один год, за него поручились его зять Петр Матвеевич Булдаков, великоустюгские купцы Иван Наледин и Александр Саблин²⁸. В мае 1801 г. он умер, и 13 декабря его поручители были вынуждены подать прошение о записи этих денег на их имя в равных долях, т.е. по 350 рублей на каждого (с учетом начисленных процентов в размере 50 рублей)²⁹. Третья часть долга перешла на вдову скончавшегося к этому времени Александра Саблина³⁰. Учитывая, что поручители несли реальный ответ за невыполнение обязательств, найти их было крайне сложно. В этой связи не удивляет тот факт, что поручителями Булдаковых на всем протяжении их торговой деятельности становились лица, связанные с ними родственными узами, — отец Матвей Булдаков, двоюродный брат Иван Булдаков, зять Прокопий Черемисинов, Смолины, Мургины и другие близкие родственники. Именно с ними Булдаковы поддерживали самое тесное общение, напоминали о себе в письмах, даже если не было значимого информационного повода. Так, в одном из писем к Петру Матвеевичу Петр Смолин (двоюродный брат Булдаковых) просит выразить почтение следующему кругу лиц: «Милостивым моим государям дядюшке Матфею Андреевичу (Булдакову, отцу его двоюродных братьев — Петра, Андрея и Михаила. — М.М.), тетушке Катерине Ивановне (Булдаковой, жене Матвея Андреевича. — М.М.), братцу Ивану Осиповичу (Булдакову, его двоюродному брату. — М.М.) и всея их домашним, тако же и братцу Прокопью Никитичу (Черемисинову, мужу его двоюродной сестры Любавы. — М.М.) и с сестрицею Любавой и с семейством мое искреннее и усердное почтение...»³¹.

По мере роста объема и масштаба торговой деятельности Булдаковы не могли ограничиваться только своими силами и помощью, оказываемой родственниками. Им приходилось нанимать приказчиков, которые фактически становились правой рукой предпринимателя: в их обязанности входило выполнение самого широкого круга задач (заключение торговых сделок, организация транспортировки товара, изучение конъюнктуры местных рынков, расчеты с другими купцами и ряд других), а в их ведение вверялось имущество хозяина,

²⁸ ВУЦА. Ф. 134. Оп. 1. Д. 419. Л. 58.

²⁹ Там же. Д. 427. Л. 83.

³⁰ Там же. Л. 77.

³¹ ОПИ ВГИАХМЗ. Ф. 10. Оп. 1. Д. 11. Л. 2.

связанное с его торговым делом. Разумеется, купцы не могли доверить такие важные дела совершенно посторонним людям, и не удивительно, что приказчиками часто становились также родственники. Так, среди них у Булдаковых были племянник Егор Смолин, шурин Яким Мургин, двоюродный брат Иван Грязнухин. Как видно, для купцов совершенно не имело значения, какими узами они были связаны — близкими кровными или отношениями свойства. Главное — они знали друг друга, и их добросовестное поведение контролировалось малой группой.

Интересна фигура одного из приказчиков Булдаковых великостюгского купца 3-й гильдии Федора Егоровича Шергина. По достижении 13-летнего возраста в 1784 г. он уехал «в разные российские города для обучения купечеству»³², в результате оказался на службе у прославленного деятеля в истории Русской Америки Григория Ивановича Шелихова. По всей видимости, после смерти Г.И. Шелихова он остался работать у его жены Натальи Алексеевны, которая приняла все дела мужа и продолжила заниматься коммерцией, несмотря на то что жила в семье своего зятя Михаила Матвеевича Булдакова. В то же самое время Ф.Е. Шергин стал приказчиком и братьев Булдаковых, действуя от их имени в Москве и регулярно поддерживая с ними активную переписку. Кроме того, он мог ожидать распоряжений и от других зятьев Натальи Алексеевны — Н.П. Резанова и И.О. Тимковского, о чем свидетельствует эпизод, когда приказчик пытался разобраться, кому предназначаются присланные от Н.А. Шелиховой деньги: «Что мне делать с деньгами при письмах матушкиных, назначенных в Петербург? Николай Петрович (Резанов. — М.М.) по сю пору нас не уведомит о тех особах, к кому они следуют. Вместе с Иваном Осиповичем (Тимковским. — М.М.) еще просили о том же Ник[олая] Петр[овича] и на что с завтрешнею почтою ожидаем уведомления»³³. Создается впечатление, что Федор Егорович превратился в «семейного» приказчика, выполняющего распоряжения от лиц, связанных с Натальей Алексеевной Шелиховой. Возможно, Ф.Е. Шергин снискал у Шелиховых славу опытного и честного служащего, что вселило уверенность в его добросовестности и в Булдаковых.

Таким образом, деловые контакты Булдаковых во многом состояли из людей, связанных с ними семейно-родственными отношениями. Особенно значимую роль родственные узы играли в первые годы самостоятельной торговой деятельности братьев, помогая им создавать необходимый для успешной коммерции капитал, как ма-

³² Эпистолярное наследие... С. 272.

³³ ОПИ ВГИАХМЗ. Ф. 10. Оп. 1. Д. 24. Л. 31.

териальный, так и ментальный и социальный. Видимо, поддержка родственников была определяющей на первом этапе, и от нее зависело, умножится или вовсе исчезнет начатое дело. При последующем развитии коммерции семейно-родственные связи также занимали ведущее место в деловом круге общения купцов, ввиду того что поведение родственников дополнительно регулировалось небольшой группой тесно связанных друг с другом людей.

References

Afanas'ev M.N. *Kliyentelizm i rossiyskaya gosudarstvennost': Issledovaniye kliyentarnykh otnosheniy, ikh roli v evolyutsii i upadke proshlykh form rossiyskoy gosudarstvennosti, ikh vliyaniya na politicheskiye instituty i deyatel'nost' vlastvuyushchikh grupp v sovremennoy Rossii* [Clientelism and Russian Statehood: A Study of Client Relations, Their Role in the Evolution and Decline of the Previous Forms of Russian Statehood, Their Impact on Political Institutions and Ruling Groups in Contemporary Russia]. 2nd ed., rev. Moscow: Moskovskiy obshchestvennyy nauchnyy fond, 2000. 318 p.

Barsukova S.Yu. *Vynuzhdennoye doveriye setevogo mira* [Forced Trust in the Networked World] // *Politicheskiye issledovaniya*. 2001. № 2. P. 52–60.

Baryshnikov M.N. *Semeynaya firma v dorevolyutsionnoy Rossii* [Family-owned Company in Pre-revolutionary Russia] // *Ekonomicheskyy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2007. Vol. 5. № 4. P. 102–117.

Bekasova A.V. *Sem'ya, rodstvo i pokrovitel'stvo v Rossii XVIII v. "Domovoye poddanstvo" grafa P.A. Rumyantseva* [Family, Kinship and Patronage in the 18th-century Russia. Count P.A. Rumyantsev's "Household Citizenship"]. PhD Candidate in History Diss. Saint Petersburg: Sankt-Peterburgskiy Institut istorii RAN, 2006. 305 p.

Churakov A.N. *Analiz sotsial'nykh setey* [Analysis of Social Networks] // *Sotsiologicheskkiye issledovaniya*. 2001. № 1. P. 109–121.

Dvoryane Moskvy: svadebnyye akty i dukhovnyye zaveshchaniya petrovskogo vremeni [The Nobles of Moscow: Wedding Acts and Last Wills of Peter the Great's Time] / Comp., essays and comm. by N.V. Kozlova, A.Yu. Prokof'yeva. Moscow: Politicheskaya entsiklopediya, 2015. 911 p.

Epistol'yarnoye naslediyе ustyugskoy kupecheskoy sem'i Buldakovykh kontsa XVIII – pervoy chetverti XIX veka: teksty i issledovaniya [The Epistolary Heritage of the Ustyug Merchant Family of the Buldakovs in the Late 18th – First Quarter of the 19th Century: Texts and Studies]. Vologda: Drevnosti Severa, 2018. 412 p.

Gorodskaya sem'ya XVIII veka. Semeyno-pravovyye akty kuptsov i raznochintsev Moskvy [The 18th-century City Family. Family Legal Acts of Merchants and Raznochintsy in Moscow] / Comp., introduction and comm. by N.V. Kozlova. Moscow: Izdatel'stvo Moskovskogo universiteta, 2002. 608 p.

Guzakova M.V. *"Torgovyye obstoyatel'stva" v perepiske kuptsov Buldakovykh* ["Trading Circumstances" in the Correspondence of the Buldakovs, the Merchants] // *Rossiyskaya istoriya*. 2017. № 4. P. 36–46.

Komleva E.V. *Iz naslediya krasnoyarskikh kuptsov Larionovykh* [From the Heritage of the Larionovs, Krasnoyarsk Merchants]. Issue 1: *Pis'ma kontsa XVIII – pervoy*

trety XIX v. [The Letters of the Late 18th – the First Third of the 19th Centuries]. Novosibirsk: Akademizdat, 2016. 324 p.

Leonov M.M. *Rossiyskiy politicheskiy salon rubezha XIX–XX vv. kak lokal'naya set'* [Russian Political Salon in the Late 19th – Early 20th Centuries as a Local Network] // *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. Ekonomika*. 2011. № 1 (75). P. 94–96.

Maltseva M.V. *Professional'nyye znaniya i umeniya "sovershennogo kuptsa" i ikh realizatsiya v delovoy aktivnosti velikoustyugskoy kupecheskoy sem'i Buldakovykh kontsa XVIII – nachala XIX v.* [The Professional Knowledge and Skills of the "Perfect Merchant" and Their Implementation in the Business Activity of the Veliky Ustyug Merchant Family of the Buldakovs in the Late 18th – Early 19th Centuries] // *Vestnik Moskovskogo universiteta*. Series 8. *Istoriya*. 2019. № 3. P. 69–81.

Novokhatko O.V. *Upravlentsy srednego zvena v XVII veke: neformal'nyye kontakty sluzhilykh po otechestvu i prikaznykh* [Middle-level Managers in the 17th Century: Informal Contacts of Servicemen of Hereditary Rank and Petty Officials] // *Otechestvennaya istoriya*. 2005. № 3. P. 158–169.

Osmanov A.I. *Peterburgskoye kupechestvo v posledney chetverti XVIII – nachale XX veka* [Petersburg Merchants in the Last Quarter of 18th – Early 20th Centuries]. Saint Petersburg: Izdatel'stvo RGPU imeni A.I. Gertsena, 2005. 363 p.

Pavlov A.P. *Dumnyye i komnatnyye lyudi tsarya Mikhaila Romanova: prosopograficheskoye issledovaniye* [Dumnye and Komnatnye Lyudi of Tsar Mikhail Romanov: Prosopographic Study]. In 2 vols. Vol. 1. Saint Petersburg: Dmitriy Bulanin, 2018. 784 p.

Sedov P.V. *Zakat Moskovskogo tsarstva: Tsarskiy dvor kontsa XVII veka* [The Decline of the Tsardom of Muscovy: The Royal Court in the Late 17th Century]. 2nd ed., rev. Saint Petersburg: Dmitriy Bulanin, 2008. 604 p.

Поступила в редакцию
23 февраля 2020 г.