

М.В. Мальцева*

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ И УМЕНИЯ
«СОВЕРШЕННОГО КУПЦА» И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ
В ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ВЕЛИКОУСТЮГСКОЙ
КУПЕЧЕСКОЙ СЕМЬИ БУЛДАКОВЫХ
В КОНЦЕ XVIII — НАЧАЛЕ XIX в.**

M.V. Mal'tseva

**THE “PERFECT MERCHANT’S” PROFESSIONAL
KNOWLEDGE AND SKILLS AND THEIR IMPLEMENTATION
IN THE BUSINESS OF THE VELIKY USTYUG MERCHANT
FAMILY OF THE BULDAKOV'S IN THE LATE
18th — EARLY 19th CENTURIES**

Аннотация. Эффективность методов исторической антропологии, активно реализуемых в современной исторической науке, и наличие социального запроса на изучение истории предпринимательства делают актуальным обращение к проблеме профессиональных знаний и умений купечества. Хотя эта тема изучается давно, вопрос о конкретных проявлениях купеческих знаний в их деловой активности остается слабо разработанным. Большие возможности для исследования этой проблемы предоставляют источники личного происхождения, а именно — частная переписка купцов. Благодаря ей удастся погрузиться в купеческий деловой мир, повседневные заботы и размышления. Источники такого рода, особенно относящиеся к купеческой среде дореформенной России, исключительно редки. Одним из таких комплексов является эпистолярное наследие великоустюгской семьи Булдаковых рубежа XVIII–XIX вв. Анализ этой деловой корреспонденции позволяет понять, что успех купца в торговой деятельности зависел, прежде всего, от его опытности, образованности и набора особых личностных качеств. Важнейшее значение имел навык проводить тщательный анализ конъюнктуры, умение собирать необходимую информацию, своевременно передавать ее, систематизировать и делать верные выводы. В этом проявлялось наличие аналитического и критиче-

* *Мальцева Мария Вячеславовна*, преподаватель кафедры всеобщей истории и социально-экономических дисциплин Вологодского государственного университета
Mal'tseva Maria Vyacheslavovna, Lecturer, Department of the World History and Socio-Economical Disciplines, Vologda State University
+7-911-517-59-52; guzakova-mv@yandex.ru

ского мышления, широкого кругозора (от конкретных знаний о работе почтовой службы до понимания влияния внешнеполитической ситуации на предпринимательскую активность населения разных стран) и способности применять имеющийся опыт на практике. Немаловажной составляющей успеха торгового дела было умение находить взаимопонимание с людьми разного статуса и рода занятий. Это, наряду с организаторскими способностями купца, обеспечивало эффективное функционирование «предприятия». Обилие различных контактов также способствовало увеличению объема актуальной информации. При изучении проблемы профессиональных знаний купца важным вопросом представляется способ их распространения. Несмотря на популярность среди просветителей идеи получения специального коммерческого образования, купцы продолжали приобретать его в «практической школе» коммерции, куда новый опыт и знания проникали гораздо быстрее.

Ключевые слова: деловая корреспонденция, купеческая переписка, искусство торговли, коммерческое образование, купцы Булдаковы, семейная торговля, анализ конъюнктуры.

Abstract. The efficacy of methods of historical anthropology actively implemented in present-day historical studies and the social request to research on the history of entrepreneurship enable us to address the issue of merchants' professional knowledge and skills. Although this topic has been examined for many years, the implementation of merchants' knowledge in this estate's business activity remains poorly studied. Great opportunities for investigating this problem are provided by personal sources, namely, by merchants' private correspondence. Due to them, one can better understand the merchants' business world, their everyday concerns and thoughts. Such sources, especially those related to the merchant milieu of pre-reform Russia, are extremely scarce. One of these rarities is the 18th–19th century epistolary corpus of the Buldakov family from Veliky Ustyug. Its analysis allows us to understand that the success of a merchant in trading activities depended primarily on his experience, education and a set of special personal qualities. The abilities to conduct a thorough analysis of market trends, to collect the necessary information, to transmit it in a timely manner, to systematize and draw adequate conclusions were most important. This demonstrated availability of analytical and critical thinking, a broad outlook (ranging from specific knowledge of the postal service to understanding the impact of the international situation on the entrepreneurial activity in different countries) and the ability to implement the experience. A significant element of the success of trading was the capability to find mutual understanding with people of different status and occupations. All this, along with the merchant's organizing abilities, ensured the effective functioning of the “enterprise”. The multiple contacts also stimulated an increase of relevant information. When studying merchants' professional knowledge, the method of its dissemination is an important issue. Although the idea to obtain a special commercial education was very popular among enlighteners, the merchants

continued to acquire it at the “practical school” of commerce, where new skills and knowledge spread much faster.

Keywords: business communication, merchant correspondence, the art of commerce, commercial education, the Buldakovs, family trade, market analysis.

* * *

В связи с осознанием роли человека не только как субъекта, находящегося в центре различных процессов, но и в значительной степени управляющего ими, в современной исторической науке значительно увеличилось количество антропоцентрических исследований. В экономической истории также усилился интерес к личности предпринимателя и социокультурным аспектам экономического развития. Такая ориентация исследований вызвана не только развитием исторической науки, но и социальным запросом, формируемым современным российским предпринимательством.

В этой связи, важным представляется рассмотрение вопроса о профессиональных знаниях и умениях российского купечества, применяемых в их практической деятельности. Изучение социокультурного облика купечества началось еще в XIX в. и было продолжено в историографии постсоветского периода. Благодаря многочисленным исследованиям выяснены личностные и профессиональные черты идеального, «совершенного» купца, каким он предстал в литературе XVIII в. Среди качеств, способствовавших успеху коммерческой деятельности, выделяют такие, как трудолюбие, предприимчивость, опытность, коммуникабельность и честность. Ключевым условием достижения значительных результатов в этой сфере считалось владение искусством коммерции¹. Оно включало в себя знание товаров, форм торговли, денежного счета, умение вести двойную бухгалтерию, корреспонденцию и многое другое. Причем, как заметила А.Л. Кузеванова, «совершенному купцу» предписывалось соблюдать принцип стремления к новым знаниям². В качестве источников знаний о ком-

¹ Кизеветтер А.А. Школьные вопросы нашего времени в документах прошлого века // Образование. 1899. № 2. С. 98–119; Ушаков А.С. Наше купечество и торговля с серьезной и карикатурной стороны. Вып. 1. М., 1865; Козлова Н.В. Российский абсолютизм и купечество в XVIII в.: 20-е — начало 60-х годов. М., 1999; Она же. Некоторые черты личностного образа купца XVIII в. (К вопросу о менталитете российского купечества) // Менталитет и культура предпринимательских кругов России XVIII–XIX вв. М., 1996; Она же. Организация коммерческого образования в России в XVIII в. // Исторические записки. Т. 117. 1989. С. 288–314 и др.

² Кузеванова А.Л. «Совершенный купец» в России XVIII–XIX вв.: ценностные принципы и их реализация в деловой практике (социологический анализ) // Перспективы науки. 2010. № 12 (14). С. 60.

мерции назывались собственным опытом, «прилежное размышление и зрелое или благоразумное умозрение, когда купец при своих торговых делах и проскакивающих случаях»³, обращение в услугах у других купцов, путешествия за границу и чтение ведомостей.

Присущие купечеству социокультурные черты до сих пор изучались на основе произведений иностранных и отечественных авторов о коммерции, записок, проектов и предложений российского купечества, адресованных в центральные учреждения страны, а также крепостных записях различных частноправовых актов. Иные возможности открываются с привлечением источников личного происхождения. Они позволяют исследователям погрузиться в купеческий мир, услышать голоса купцов того времени, увидеть стратегии их поведения в различных деловых ситуациях. Это дает возможность оценить уровень профессиональных знаний и умений, которыми обладали российские предприниматели, а также увидеть их проявления в реальной торговой деятельности купцов. Именно этому аспекту и посвящена настоящая статья. Ее источниковую базу составляет эпистолярное наследие великоустюгской семьи Булдаковых, начавшей заниматься торговлей в конце XVIII в. К сожалению, оно не составляет единого фонда, находясь в различных архивных учреждениях России и США (РГАДА, АВПРИ, ГИМ, Библиотека Конгресса США, ВГИАХМЗ, ГАВО). Этот комплекс деловой и частной переписки, насчитывающий более пятисот писем за период 1781–1826 гг., уже не раз привлекал внимание исследователей — прежде всего тех, кто занимается историей Русской Америки и Российско-Американской компании. Кроме того, на его основе была изучена организация торговой деятельности провинциального купечества. Настоящая статья является продолжением разработки этой проблемы и базируется на материалах, хранящихся в РГАДА и в Отделе письменных источников Вологодского государственного историко-архитектурного и художественного музея-заповедника (ОПИ ВГИАХМЗ)⁴.

³ Начертание полной купеческой системы, купно с начальными основаниями торговой науки, и с приобщением краткой истории о торговле, водою и сухим путем отправляющейся, из которой можно притом усмотреть настоящее состояние Европейской торговли, производящейся и в другая части света, к услугам прилежащих к торговле, сочиненное Карлом Гинтером Людовицием, и в пользу российского купечества переведенное надворным советником Федором Сапожниковым. Ч. 1. М., 1789. С. 32.

⁴ Первые обобщенные выводы по проблеме были опубликованы в тезисах конференции «Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI–XIX вв.»: Мальцева М.В. Искусство торговли по материалам деловой переписки великоустюгской купеческой семьи Булдаковых конца XVIII — начала XIX в. // Торговля, купечество

Прежде чем перейти к анализу профессиональных умений Булдаковых, необходимо познакомиться с этой семьей. Главой семейства был Матвей Андреевич Булдаков (1728–1798), он занимался кузнечным делом, в связи с чем записывался в цеховые Великого Устюга. В 1765 г. у него родился сын Петр (1765–1812), через год Андрей (1766–1805), а еще чуть позднее Михаил (1768–1830). Сохранившаяся корреспонденция освещает деятельность названных братьев, вставших на трудный путь купцов, занимающихся отъездным торгом. В 1796 г. они объявили капитал по 2-й гильдии, а уже через год стали первостатейными купцами. Их торговые 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. В этой связи возникает вопрос: какую роль в деловой активности купцов играла традиция, и где начинались решения, основанные на собственном опыте и знаниях? Например, Булдаковы ездили за пушниной в Сибирь, в места ее добычи, приобретенный мех отправляли в Центральную Россию и Кяхту, где обменивали ее на китайские товары, которые затем также везли в европейскую часть России и на Макарьевскую ярмарку. Так поступали многие великоустюгские купцы, о чем писал один из представителей местного купечества Л.Г. Захаров в письме к М.М. Булдакову: «... я здесь от приятелей довольно наслышался, что в Якуцке обыкновенно бывает пышным товарам покупка для Москвы и Кяхты одно при другом, а чтоб на одну московскую руку купить — того невозможно»⁵. То есть фактически Булдаковы, как только им позволил размер накопленного капитала, встали на уже проторенную тропу, а не выстраивали ее самостоятельно на основе глубокого анализа информации.

Торговые традиции они усваивали в период «обращения в услугах» у других купцов — своих старших двоюродных братьев, купцов 2-й гильдии Ивана Осиповича Булдакова (1752–1818) и Прокопия Семеновича Басина (1751–1809), а также родственника купца 2-й гильдии Прокопия Аникитича Черемисинова (1757–1800). Кроме того, Михаил Матвеевич, уехав в Сибирь, служил в Северо-Восточной компании у Г.И. Шелихова и И.Л. Голикова⁶. О примерных

и таможенное дело в России в XVI–XIX вв.: сборник материалов Четвертой международной научной конференции. Нижний Новгород, 2018. С. 585–588.

⁵ РГАДА. Ф. 1605. Д. 200. Л. 10.

⁶ Впоследствии он стал Первенствующим директором Российско-Американской компании и занимал этот пост в течение 28 лет. Подробнее о нем см.: *Кудрин Н.Н.*

обязанностях братьев во время их работы на других можно узнать из крепостных записей «верующих» писем, сохранившихся в архиве Великого Устюга. Так, хозяева отправляли своих поверенных в разные города для совершения торговых сделок, причем давали им полную свободу действий, вплоть до покупки товаров в кредит: «... Купленные вами, — пишет Иван Осипович об Андрее Матвеевиче в доверенности от 16 ноября 1786 г. — на собственные мои деньги сего года в Макарьевской ярмонке разные товары, так и посланные мною российские и немецкие ж товары, ... в разных сибирских городах продавать... по распродаже товаров, тамошних родов разные ж товары на вырученные тобою деньги 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 пользу мою продавать»⁷. Такая свобода действий создавала благоприятнейшие условия для отработки первоначальных умений, необходимых купцу. Кроме того, сохранившиеся немногочисленные письма от Ивана Булдакова показывают, что он помогал своим младшим братьям советами по поводу ведения торговли: «Чай, как можно, продавайте, ежели отчунь строго для рознишной продажи — смотрите, берегитесь»⁸. В следующем письме он давал рекомендации относительно покупки европейских товаров в Архангельске: «высматривай лутчее время и не пропускай»⁹.

Братья Булдаковы в момент «ученичества» освоили не только важнейшие навыки «купечествования», но и отработали стратегию взаимодействия друг с другом в масштабе всей России. В 1790-х гг. в их самостоятельной деятельности определилась специализация по территории: Петр торговал в европейской части России, Андрей и Михаил — в Сибири. Тем самым они оптимизировали затраты времени на перемещения и имели возможность охватить большее число ключевых ярмарок без риска опоздать на них. Однако большое значение имело и то, что, постоянно пребывая в одном регионе, они лучше узнавали конкретную местность: природно-климатические условия, дороги, местные факторы, влияющие на ценовые колебания.

Устюгской земли Михайло Булдаков // Великий Устюг: Краеведческий альманах. Вып. 5. Вологда, 2009. С. 110–132.

⁷ ВЦА. Ф. 361. Оп. 3. Д. 2673. Л. 294 об.

⁸ ОПИ ВГИАХМЗ. Ф. 10. Оп. 1. Д. 9. Л. 2.

⁹ Там же. Л. 3.

Занимаясь коммерцией, Булдаковы работали с большим объемом различных данных, среди которых был и ценовой диапазон торговых сделок всего ассортимента товаров, и способ оплаты (в кредит или наличными), и размер спроса и предложения. Например, весной 1799 г. приказчик Булдаковых Федор Шергин корреспондировал из Москвы: «... за чай черные а одне заплатят теперь не более 180 руб. в 10 или 12 месяцев, а зеленые — около 100 руб. по доброту. Сахар здесь теперь по малому онаго количеству партиями продают: 1 сорт — 38 1/2 и 39 руб. пуд за деньги... Белка черных родов здесь теперь подобралась, требования хотя еще и нет, но думаю я, что осенью будут ноне охотники»¹⁰.

Помимо конкретных сведений, купцы собирали информацию о различных обстоятельствах, которые так или иначе могли оказать влияние на ход торговли. Чаще всего она касалась внешнеполитической ситуации, важность которой купцы явно осознавали. Так, они всегда обращали особое внимание на русско-китайские, русско-турецкие отношения. Например, в 1794 г. Л.Г. Захаров просит М.М. Булдакова «иметь осторожность» в закупке пушнины, так как «на сих днях получено здесь из Архангельска неприятное известие, что турецкий султан римско императорскому двору объявил войну. И ежели сие так точно последует, то непременно надо думать, что и российской двор в войну вмешаются. В следствие чего и товары пушные в ценах сделают перемену»¹¹. Европейское направление интересовало купцов в связи с событиями Великой Французской революции: «... в будущее лето (1799 г. — М.М.) все товары немецкие должны дороже быть... в рассуждение изданного именного указа в 22 день марта, чтоб заарестовать во всех портах гамбургские корабли, — писал П.М. Булдаков из Великого Устюга. — То ис сего видится, что не будет и торговли у нас с ними так, какова с галанцами, ибо усмотрено, что они приверженность имеют к французской революции»¹².

Особую ценность в передаче информации купцы придавали скорости ее получения, так что даже разница в часах имела для них значение: «... ныне же 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»¹³.

¹⁰ Там же. Д. 24, Л. 18 об.

¹¹ РГАДА. Ф. 1605. Д. 200. Л. 8.

¹² ОПИ ВГИАХМЗ. Ф.10. Оп. 1. Д. 21. Л. 6.

¹³ РГАДА. Ф. 1605. Д. 260. Л. 6.

Регулярный, повсеместный мониторинг конъюнктуры рынка и тщательный анализ «торговых обстоятельств» обеспечивал купцам возможность планировать свою деятельность и снижать риски потери капитала¹⁴. Выполнение такой задачи требовало от предпринимателей, прежде всего, умения работать со сведениями, т.е. своевременно получать и отправлять их, оценивать достоверность и актуальность. Но самым сложным было правильно проанализировать полученную информацию и сделать на этой основе верные выводы, что требовало от купца аналитического склада ума, широты кругозора и значительного опыта в этой сфере. Булдаковым не всегда удавалось это: в 1799 г., несмотря на постоянное отслеживание политической и экономической ситуации на европейском рынке, они не смогли предвидеть резкое понижение цен на сахар: «... в Архангельске сахар покупали ... и прочие товары весьма дорогими ценами. Но в Петербурге вдруг цена на оной пала так, что чрезвычайно. ... и я попался в лабиринт»¹⁵.

Особую роль в распространении необходимой информации играло знание об особенностях работы почтовой службы. В это время в достаточно большом количестве издавались дорожники, или «гонцы», в которых содержались сведения о почтовых путях, их протяженности, тарифах и времени отправления почты в конкретных городах¹⁶. С помощью этих знаний купцы оценивали, какой информацией обладают их партнеры: «... о выходе судов с моря я уповаю вам ис канторы извесно, ибо почта камчатская к вам прошла». Они также ориентировались на эти знания для организации своего времени и дел таким образом, чтобы успеть собрать нужную информацию и отправить ее адресату. При неправильном расчете времени до «почтовых дней» купец рисковал не успеть отправить корреспонденцию с ближайшей почтой, что существенно задерживало доставку информации. В одном из писем Петр Матвеевич сетовал на такую ситуацию, сложившуюся, правда, по вине почты:

¹⁴ Подробнее об этом см.: *Лузакова М.В.* «Торговые обстоятельства» в переписке купцов Булдаковых // *Российская история*. 2017. № 4. С. 36–46.

¹⁵ ОПИ ВГИАХМЗ. Ф.10. Оп. 1. Д. 23. Л. 37–37 об.

¹⁶ Почтовая такса, сочиненная в Московском императорском почтамте, в сходственность и во исполнение высочайшего ея императорского величества именного указа, состоявшегося ноября в 14 день, 1783 года. Напечатанная четвертым тиснением по собранным вновь от наместнических правления сведениям о разстоянии городов. М., 1790; Новейший российский дорожник, верно показующий все почтовые пути Российской империи и новоприсоединенных от Порты Оттоманской и Республики Польской областей, собранный чрез переписку со всеми почтовыми канторами... СПб., 1797, и т.п.

«... о московских обстоятельствах теперь что писать не знаю, ибо у нас почта стала ходить поздно, т.е. в воскресенье приходит. То в ответ письма все должно до будущей почты оставлять»¹⁷. Тогда купцы изыскивали альтернативные способы в оповещении друг друга: «... ныне я не успел написать братцу Петру Матфиевичу, то вас (Михаила. — М.М.) прошу с сего письма ево уведомить». Дополнительной возможностью для пересылки письма была оказия — письмо вручалось для доставки кому-либо, кто «по случаю» направлялся в нужное место («я просил Лопатина, которой при своих отправил с Андреяном Шарыповым»¹⁸).

Братья Булдаковы писали друг другу с каждой почтой, обеспечивая тем самым регулярность оповещения о торговых обстоятельствах. В случае отсутствия важных сведений авторы, допуская возможность потери письма в пути, отправляли на первый взгляд неинформативные письма, содержащие только свидетельства о почтении. Тем самым они исключали у адресата мысль о пропаже письма и давали ему понять, что ничего важного в делах действительно нет. По той же причине купцы указывали, когда от них следует ждать писем в следующий раз — «теперь впредь до почты, которая уже должна быть из Устюга»¹⁹. Одновременно такая фраза сообщала, что от ее автора не будет никакой информации в течение определенного срока, который они могли рассчитать достаточно точно, оперируя знаниями о преодолеваемых расстояниях и затрачиваемом на это времени.

Торговая деятельность купца всегда была сопряжена со взаимодействием с людьми. Прежде всего, важно было уметь грамотно подбирать кадры, поскольку чаще всего купец не мог обойтись без вовлечения в свое дело других лиц — как партнеров, так и наемных работников (приказчиков, лавочных сидельцев, перевозчиков и т.п.). Это предполагало умение определять, на что способен человек с учетом его знаний, опыта и личностных качеств, среди которых самым главным была порядочность. Далее проверялась способность купца налаживать организацию совместной деятельности, от эффективности которой порой зависела судьба всего купеческого капитала. Три брата Булдаковых вместе со своими поверенными смогли выстроить такую систему взаимодействия, что она оказалась сильным фактором стабильного приумножения их капитала. Однако после смерти Петра

¹⁷ ОПИ ВГИАХМЗ. Ф.10. Оп. 1. Д. 23, Л. 24.

¹⁸ Там же. Д. 21, Л. 8.

¹⁹ Там же. Д. 23. Л.3 об.

и Андрея Михаил не смог найти им достойную замену, что в итоге привело к выходу семьи из купеческого сословия.

Купцу следовало уметь заводить знакомства и поддерживать хорошие отношения с разными людьми («надлежит к себе людей привлекать, а не так, чтоб боялись и не хотели дела иметь ... сие очюнь для комерческаго человека бесполезно»²⁰). Прочные связи среди купечества играли немалую роль, например, в процессе организации перемещения товаров, когда купец имел возможность отправить свои товары в возах другого, следующих в том же направлении («я надеюсь, что вы отправите [товар], ежели застанет попутчиков к Макарью. А ежели не застанет, то миновав Макарьевску — в Москву»²¹). Это позволяло несколько снизить расходы за счет того, что отпадала необходимость отправлять в путь своего человека. Примеры подобной взаимопомощи не раз встречаются в переписке, что свидетельствует о распространенности такой практики в среде купечества.

Многочисленные связи также способствовали увеличению объема важной информации. Так, например, в письме от 1 мая 1794 г. Л.Г. Захаров предостерегает М.М. Булдакова: «Господин Василей Иванович Диакон товары свои якуцкие продал в Москве в годовой строк нижеследующими ценами: (далее следует перечисление цен на пушнину — М.М.) ... А соболей продать не может. Даже ни кто не спрашивал те. И некому не показывал, в следствие чего надлежит вам от покупки соболей удержатся. Или разве весьма низкими ценами купить надлежит»²². Такая забота Льва Григорьевича о верности принимаемых решений объясняется тем, что он заключил с Михаилом Матвеевичем договор, согласно которому последний должен был приобрести в Сибири пушнину на довольно крупную сумму (более 30 тыс. рублей) и отправить ее в европейскую Россию. То есть, следя за конъюнктурой на предполагаемых рынках сбыта товаров, Захаров прежде всего соблюдал свой интерес, но так или иначе снабжал полезной информацией и Булдаковых.

В этой связи не кажется лишним наставление авторов XVIII в., подчеркивавших важность правильного ведения «купеческой переписки». По их мнению, купец должен был уметь писать скоро, одновременно понятно и грамотно, а самое главное — емко²³. В помощь издавались письмовники, которые содержали примеры писем на

²⁰ РГАДА. Ф. 1605. Д. 201. Л. 4.

²¹ ОПИ ВГИАХМЗ. Ф.10. Оп. 1. Д. 21. Л. 5 об.

²² РГАДА. Ф. 1605. Д. 200. Л. 7 об.–8.

²³ Начертание полной купеческой системы... Ч. 1. М., 1789. С. 26.

разные случаи жизни²⁴. Значение корреспонденции подчеркивалось и самими купцами: на портретах того времени купец, как правило, изображался с письмом, которое стало символом деловой активности. С одной стороны, оно сообщало обществу об образованности купца, а с другой — о важной составляющей его деятельности — непрестанной работе с информацией.

Перечисленные умения — это лишь немного из того, чем в реальности обладали купцы, но уже из этого видно, что занятия торговой деятельностью требовали многочисленных знаний в совершенно разных областях, широкого кругозора, развитого стратегического мышления и аналитического склада ума. Совершенно очевидно, что все три брата Булдаковых в полной мере реализовывали эти качества в своей деловой активности, что и стало залогом их успеха в торговой сфере. Их наследники, напротив, не смогли сохранить накопленный капитал (что вписывается в общую тенденцию недолговечности купеческих фамилий — как правило, одно–два поколения²⁵). Главная причина этого явления кроется в том, что российские купцы не могли выстроить систему, эффективно действующую вне зависимости (или в меньшей степени зависящую) от личностных качеств собственников капитала: всё держалось на конкретных людях, и если их преемники не обладали комплексом качеств, который называют «предпринимательской хваткой», то капитал растворялся.

Является ли представленный пример торговой деятельности, вписывающийся в образ книжного «совершенного купца», типичным для купечества конца XVIII в.? Очевидно, что эта социальная категория имела градацию не только по критерию состоятельности, но и по уровню образованности. Основная масса торгующих, скорее всего, удовлетворялась ограниченным набором знаний и умений, которые позволяли вести торговлю. Однако выделялась и «интеллектуальная» прослойка в среде купечества — ее представители стремились к приобретению нового опыта и его осмыслению, обобщению. Именно они были главными читателями (а некоторые и писателями) литературы о «совершенном купце». Они же затем распространяли заложенные в ней идеи среди других купцов. Например, в одном из писем к М.М. Булдакову известный архангелогородский купец и просветитель А.И. Фомин говорил о наилучших способах получения коммерческого образования («ибо надежнее ныне службою приобрести качества

²⁴ Например, см.: Наставление, как сочинять и писать всякие письма к разным особам, с приобщением примеров из разных авторов. Ч. 1. М., 1786.

²⁵ Подробнее об этом см.: Аксенов А.И. Генеалогия московского купечества XVIII в. (Из истории формирования русской буржуазии). М., 1988.

добраго хозяйнства, ежели начинать к ним приучиватца собственными опытами»²⁶). В свою очередь Михаил Матвеевич, имея свой круг общения, также делился новыми идеями. В этом плане показательны письма еще одного великоустюгского купца, служащего Охотской конторы Российско-Американской компании Стефана Захарова, в которых он, желая показать себя с лучшей стороны, фактически цитирует авторов сочинений о коммерции: «... как при здешней канторе из данных узаконений до коммерции относящихся не каковых не находится, а оные иметь надобны, то о выписке из Москвы и о присылке сюда прошу покорно. Весма бы полезно было снабдить сию кантору касателно и до судостроительной архитектуре с принадлежностями ко оной ... да для собственного моего в часы отдохновения упражнения не можно ли прислать книжек исторических, чем наичувствительно одолжить соизволите»²⁷.

Таким образом, новые знания, изложенные в переводной и оригинальной литературе, проникали в широкие круги купечества и с течением времени становились традиционными и неотъемлемыми элементами опыта, передаваемого уже в «практической школе» коммерции.

References

Aksenov A.I. *Genealogiya moskovskogo kupechestva XVIII v. (Iz istorii formirovaniya russkoy burzhuzii)* [Genealogy of the 18th-Century Moscow Merchants (From the History of the formation of the Russian bourgeoisie)]. Moscow: Nauka, 1988. 189 p.

Guzakova M.V. "Torgovye obshchestva" v perepiske kuptsov Buldakovykh ["Trading Circumstances" in the Correspondence of the Buldakovs, the Merchants] // *Rossiyskaya istoriya*. 2017. № 4, pp. 36–46.

Kizeveter A.A. *Shkol'nyye voprosy nashogo vremeni v dokumentakh proshlogo veka* [School Issues of our Time in the Documents of the Last Century] // *Obrazovaniye. Pedagogicheskiy i nauchno-populyarnyy zhurnal*. 1899. February. № 2, pp. 98–109.

Kozlova N.V. *Nekotoryye cherty lichnostnogo obraza kuptsa XVIII v. (K voprosu o mentalitete rossiyskogo kupechestva)* [Some Features of the 18th-Century Merchant's Personality Model. (Notes on the Mentality of the Russian Merchants)] // *Mentalitet i kul'tura predprinimatel'skikh krugov Rossii XVIII–XIX vv.* [Mentality and Culture of the 18th–19th-century Russian Business Community]. Moscow: IRI RAN, 1996, pp. 43–57.

²⁶ ОПИ ВГИАХМЗ. Ф.10. Оп. 1. Д. 29. Л. 7 об.–8.

²⁷ РГАДА. Ф. 1605. Д. 201. Л. 15.

Kozlova N.V. *Rossiyskiy absolyutizm i kupechestvo v XVIII v.: 20-ye — nachalo 60-kh godov* [Russian Absolutism and Merchants in the 1720s — early 1760s]. Moscow: Arkheograficheskiy tsentr, 1999. 384 p.

Kozlova N.V. *Organizatsiya kommercheskogo obrazovaniya v Rossii v XVIII v.* [Organization of Commercial Education in the 18th-century Russia] // *Istoricheskiye zapiski*. T. 117. 1989, pp. 288–314.

Kudrin N.N. *Ustyugskoy zemli Mikhaylo Buldakov* [Mikhailo Buldakov of the Ustyug Land] // *Velikiy Ustyug: Krayevedcheskiy al'manakh* [Great Ustyug: Local History Almanac]. Is. 5. Vologda: Izdatel'stvo VGPU, 2009, pp.110–132.

Kuzevanova A.L. “*Sovershennyy kupets*” v Rossii XVIII–XIX vv.: *tseennostnyye printsipy i ikh realizatsiya v delovoy praktike (sotsiologicheskiy analiz)* [“The perfect merchant” in the 18th — 19th-century Russia: Value Principles and Their Implementation in Business Practice (sociological analysis)] // *Perspektivy nauki*. 2010. № 12 (14), pp. 59–64.

Mal'tseva M.V. *Iskusstvo trgovli po materialam delovoy perepiski velikoustyugskoy kupecheskoy sem'i Buldakovykh kontsa XVIII — nachala XIX v.* [The Art of Trading According to the Business Correspondence of the Late 18th — Early 19th-century Veliky Ustyug Merchant Family of the Buldakovs] // *Torgovlya, kupechestvo i tamozhennoye delo v Rossii v XVI–XIX vv.: sbornik materialov 4-y mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii* [Trade, Merchants and Customs in the 16th — 19th-century Russia: Materials of the 4th International Scientific Conference]. Nizhniy Novgorod: NGU imeni N.I. Lobachevskogo, 2018, pp. 585–588.

Ushakov A.S. *Nashe kupechestvo i trgovlya s ser'yeznoy i karikaturnoy storony* [Our Merchantry and Trade from a Serious and Caricatured Point of View]. Is. 1. Moscow: Tipografiya Gracheva i komp., 1865. 186 p.

Поступила в редакцию
30 мая 2018 г.