РОЛЬ КЛИЕНТОВ КРУПНЫХ ФИРМ В РАЗВИТИИ ПУШНОЙ ТОРГОВЛИ В СЕВЕРО-ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ В КОНЦЕ XIX – НАЧАЛЕ XX в.

Исследованы особенности функционирования торговых аппаратов фирм с крупным капиталом в пушной торговле в Северо-Восточной Сибири в конце XIX – начале XX в. Проанализирована роль ключевых клиентов – лидеров отрасли. Выявлено, что их основной вклад в развитие оптовой пушной торговли заключался в обеспечении роста темпов оборота капитала, сокращении рисков случайных убытков предприятий. Сеть клиентов влияла на формирование торговой специализации и уникального коммерческого опыта фирм.

Ключевые слова: крупный капитал; пушная торговля; Северо-Восточная Сибирь; клиент; фирма; кредитование.

В конце XIX – начале XX в. в пушной торговле в Северо-Восточной Сибири наметились тенденции к концентрации капитала, что привело к формированию предприятий полного цикла, которые сосредоточили в своих руках не только торговые операции с пушниной и товарами потребления, но и транспорт, производственную деятельность, внешнюю торговлю. Скупка пушнины, снабжение населения края продуктами питания, речные и морские грузоперевозки, финансовая деятельность контролировались несколькими крупными фирмами. Наиболее известными в современной российской историографии среди них являются торговые дома «М.А. Коковин и И.А. Басов», «Наследники А.И. Громовой», «А. и М. Молчановы и Быков», «А.В. Швецов и сыновья», «Г.В. Никифоров». В начале XX в. в пушной торговле на северо-востоке Сибири появились акционерные общества, объединившие крупный капитал предприятий Громовых, Швецовых и Молчановых.

Следует отметить, что о деятельности этих крупных предприятий в торгово-экономической сфере Сибири писали в своих работах такие современные российские ученые, как Г.Х. Рабинович [1], Ю.М. Гончаров, А.В. Старцев [2–4]. Авторы отметили высокую степень концентрации капитала в рамках крупных фирм на рубеже XIX–XX вв., а также постепенную эволюцию индивидуальных купеческих предприятий в товарищества полные и на вере, а затем – в акционерные общества. По данным Г.Х. Рабиновича, в конце XIX в. средний размер годовых оборотов торгового дома «Наследники А.И. Громовой» в пушной торговле составлял более 600 тыс. руб., «М.А. Коковин и И.А. Басов» – 350 тыс. руб. [1. С. 214, 240]. В 1912 г. годовые обороты фирм «А. и М. Молчановы и Быков», «М.А. Коковин и И.А. Басов», «Г.В. Никифоров» составляли 400, 680 и 166 тыс. руб. соответственно [5. Л. 1–78; 6. Л. 1–67]. В 1914–1916 гг. годовые обороты Акционерного общества спичечной и меховой фабрики «Н.П. Рылов и Ф.П. Лесников» в пушной торговле превышали 1 млн руб. [7. Л. 1–182].

Однако формирование миллионных годовых оборотов крупных фирм в пушной торговле на северо-востоке Сибири было невозможно без создания торгового аппарата, в который входили не только наемные служащие, т.е. приказчики, но и целый слой самостоятельных скупщиков пушнины. После образования торговых домов независимые скупщики полу-

чили новое название «клиенты», которое ранее применялось не к покупателям, а к продавцам пушнины [8. С. 37]. Сущность экономического статуса клиента заключалась в том, что он принимал товар и деньги от фирмы в полное распоряжение и сдавал скупленную пушнину по рыночным ценам [9. С. 48]. Самостоятельные клиенты образовывали слой посредников между крупными фирмами и охотниками, которые добывали пушного зверя. Клиентами определенных предприятий становились купцы 2-й гильдии, «инородческие головы», выборные «Инородческих Управ», заседатели, исправники и другие служащие. Закон запрещал чиновникам заниматься торговлей с «инородцами», но условия местной жизни и отсутствие надлежащего контроля за предпринимательской деятельностью со стороны центральной власти создавали благоприятные условия для этого [10. Л. 140–144 об.]. Крупные фирмы выдавали деньги и товары клиентам в кредит, что давало им ряд преимуществ. Прежде всего, система клиентов обеспечивала сбыт и предпринимательскую прибыль на отпущенные товары, получение пушнины, которая была залогом поступления более крупной прибыли на ярмарке. Обширная сеть клиентов обеспечивала рост темпов оборота капитала, уменьшала риск случайных убытков [11. С. 14]. При этом деятельность клиентов формировала определенную деловую репутацию крупной фирмы и составляла ее уникальный коммерческий опыт, который высоко ценился в период создания новых форм крупного капитала и акционирования.

Таким образом, целью настоящей статьи является анализ вклада клиентов крупных фирм в развитие оптовой пушной торговли на северо-востоке Сибири в конце XIX – начале XX в.

Прежде всего следует отметить, что свой круг клиентов был у каждого крупного предприятия в Северо-Восточной Сибири. Рассмотрим особенности коммерческих отношений с клиентами лидеров отрасли.

Годовой оборот якутского купца 1-й гильдии Г.В. Никифорова в 1908 г. составлял 150 тыс. руб. [12. Л. 88–178]. В период 1905–1908 гг. скупка пушнины в промысловых округах от имени торгового дома «Г.В. Никифоров» велась более чем 25 клиентами. Каждый из них снабжался товаром, наличными деньгами и имел долговые расписки промысловиков. В среднем скупка пушнины одним клиентом фирмы «Г.В. Никифоров» составляла сумму от 3 до 10 тыс. руб. [12. Л. 1].

В Колымском округе в 1907 г. скупка пушнины в пользу Г.В. Никифорова была организована через аппарат, состоявший из 15 клиентов. Среди них наиболее успешными были Гермогенов Николай Прокопьевич, Попов Николай Дмитриевич, Саввин Степан Семенович, Петров Алексей Михайлович, Сосин Иван Егорович. В 1908 г. в центральном промысловом районе Якутской области пушнину для торгового дома «Г.В. Никифоров» скупали 22 клиента. В среднем каждый клиент фирмы получал для приобретения пушнины у коренного населения сумму в 2,5 тыс. руб. наличными и товары стоимостью от 500 до 2 000 руб. [13. Л. 4].

Наиболее видным представителем среди клиентов Г.В. Никифорова в центральном промысловом районе являлся Иван Тарасович Шишигин. По сведениям Якутской городской управы, И.Т. Шишигин имел средний ежегодный оборот в пушной торговле в 10 тыс. руб., чистую прибыль 900 руб. [14. Л. 15]. В Якутске И.Т. Шишигин проживал и вел торговлю разного рода товарами в доме Захарова на Клубной улице. С 1907 по 1916 г. И.Т. Шишигин выбирал промысловые свидетельства II разряда. В 1908–1913 гг. Иван Тарасович занимался поставками партий пушнины торговому дому «Г.В. Никифоров». Так, в 1908 г. Шишигиным было собрано в центральном промысловом районе и продано в пользу Г.В. Никифорова 15 шкурок красной лисицы, 3 863 шкурок горноста, 42 шкурки колонка. Вся партия пушнины оценивалась в 13,5 тыс. руб., что составляло 9% от общей стоимости пушнины торгового дома [15. Л. 9]. В 1909 г. И.Т. Шишигин поставил в пользу фирмы «Г.В. Никифоров» партию пушнины на сумму 16 тыс. руб. Партия состояла из 96 шкурок красных лисиц, 47 шкурок лисиц «сиводушек», 5 030 горностаев, 5 064 белок. Расчет был произведен в безналичной форме в счет товаров потребления и продуктов питания для промыслового населения [13. Л. 2]. Годовой оборот фирмы «Г.В. Никифоров» в 1909 г. составлял 175 тыс. руб., доля стоимости пушнины И.Т. Шишигина в обороте фирмы достигала 9,1% [Там же. Л. 8]. Постепенно поставки пушнины И.Т. Шишигиным в пользу торгового дома «Г.В. Никифоров» увеличивались. Так, в 1910 г. И.Т. Шишигин продал якутскому купцу 1-й гильдии Г.В. Никифорову партию пушнины стоимостью 30 тыс. руб. Партия состояла из 20 тыс. шкурок белки, 25 тыс. шкурок горноста, 50 тыс. шкурок зайца [Там же. Л. 5].

В 1911 г. И.Т. Шишигин перешел от розничной торговли продуктами питания к мелкооптовому сбыту товаров потребления. В 1911–1916 гг. И.Т. Шишигин поставлял в промысловые районы Якутской области в качестве клиента торгового дома «Г.В. Никифоров» крупчатку, муку ржаную, сахар, масло, чай [Там же. Л. 13]. Одним из основных направлений предпринимательской деятельности И.Т. Шишигина была торговля мясом из магазина в Якутске. Следует отметить, что И.Т. Шишигин умело вкладывал капитал, получаемый на развитие пушной торговли от Г.В. Никифорова. В счет получения пушнины И.Т. Шишигин занимался кредитованием более мелких скупщиков. Кредит выдавался в натуральной форме или налич-

ными деньгами под залог «мягкой рухляди». Сумма кредита одному мелкому скупщику, как правило, составляла 500–700 руб. [13. Л. 26–26 об., 29, 32]. При этом И.Т. Шишигин имел непосредственные торговые отношения с тунгусами – основными сбытчиками пушнины. Мелкооптовая торговля, скупка пушнины, кредитование мелких скупщиков, сбыт партий по рыночным ценам торговому дому «Г.В. Никифоров» позволили И.Т. Шишигину получить статус надежного клиента одного из крупных предприятий отрасли. В 1914 г. фирма «Г.В. Никифоров» вошла в состав нового совместного предприятия с крупным капиталом «Северное торгово-промышленное товарищество», передав на его баланс круг своих постоянных клиентов, среди которых числился И.Т. Шишигин в качестве надежного дебитора, поставщика мяса и пушнины.

Заслуживает интереса тот факт, что в качестве клиентов торгового дела Г.В. Никифорова выступали Иван Михайлович, Василий Петрович и Мария Петровна Шишигины, уроженцы соседнего с Г.В. Никифоровым 1-го Холгунского наслега Мегинского улуса Якутской области. В отличие от Ивана Тарасовича Шишигина, семья Василия Петровича в большей степени занималась поставками мяса торговому дому «Г.В. Никифоров», которое затем транспортировалось в промысловые или золотопромышленные районы. О семье Василия Петровича Шишигина известно немного. Глава семьи родился в 1831 г. Получил образование в Реальном училище г. Якутска, являлся «инородческим головой». Начальный капитал сформировал на поставках мяса на Якутскую ярмарку и в золотодобывающие районы Ленско-Витимского бассейна, куда мясо поставлялось на пароходах в виде живого скота. По данным Якутского городского раскладочного присутствия, оборотный капитал В.П. Шишигина в 1895 г. оценивался в 11 тыс. руб., а ежегодная прибыль – в 1 тыс. руб. [14. Л. 76].

Активную торговую деятельность вела Мария Петровна Шишигина, родившаяся в 1851 г. В 1903–1904 гг., по данным Якутского городского раскладочного присутствия, оборот Марии Петровны Шишигиной от поставок мяса на прииски составлял 10 тыс. руб. [Там же. Л. 78]. Кроме того, М.П. Шишигина вела меновую торговлю с промысловиками улуса, кредитую их под залог сдачи пушнины. Известно, что в 1904 г. М.П. Шишигина поставила торговому дому «Г.В. Никифоров» партию якутской белки в количестве 5 789 шкурок общей стоимостью 1 157 руб., что составляло 48% от общего количества темной белки, скупленной Г.В. Никифоровым в промысловых округах [16. Л. 4]. Партия в дальнейшем была продана Г.В. Никифоровым на Якутской ярмарке [17. Л. 155].

Непосредственные договорные отношения на поставку крупных партий мяса торговому дому «Г.В. Никифоров» имел Иван Михайлович Шишигин, который за период 1909–1911 гг. продал фирме Никифорова более 2 тыс. голов крупного рогатого скота [13. Л. 33 об.]. Однако И.М. Шишигин скоропостижно скончался в 1912 г. в возрасте 24 лет, не успев продолжить начатые контракты. На страницах данной статьи хотелось бы отметить, что все члены семьи Шишигиных были образованными. В настоящее вре-

мя в 4 км от поселка Нижний-Бестях Мегино-Кангаласского улуса Республики Саха (Якутия) сохранилось кладбище семьи Шишигиных. По остаткам крестов и могильных плит можно сделать вывод, что все члены семьи были крещеными. Дело мегинских купцов Шишигиных являлось важным элементом торговой структуры предприятия Г.В. Никифорова, поскольку обеспечивало бесперебойные поставки скота в промысловые и золотопромышленные районы Северо-Восточной Сибири.

В 1908 г. в Якутске были открыты отделения торговых домов «А. и М. Молчановы и Быков» и «А.В. Швецов и сыновья», которые в 1910–1911 гг. начинают формировать собственную систему клиентов. В 1911 г. торговый аппарат фирмы «А. и М. Молчановы и Быков» состоял из 31 клиента [18. Л. 73]. Фирма «А.В. Швецов и сыновья» принимала пушнину у 13 клиентов [19. Л. 78].

Одним из ключевых клиентов фирм Молчановых и Швецовых являлся купец 2-й гильдии Юсуп Гайдутдинович Галибаров, который постоянно проживал в Нелькане, имел собственные торговые обороты в пушной и чайной торговле, занимался мелким кредитованием эвенков Чукотки и промыслового населения побережья Охотского моря [20. Л. 13]. Район торговых операций Ю.Г. Галибарова охватывал бассейны рек Алдана, Май, побережье Охотского моря, прибрежные районы Чукотки. Кроме пушной и чайной торговли Галибаров занимался подрядами по поставке грузов из Нелькана и Аяна в Якутск. В качестве клиента торговых домов «А. и М. Молчановы и Быков» и «А.В. Швецов и сыновья» Ю.Г. Галибаров снабжал промысловиков Охотского побережья, районов рр. Май, Алдана, Амги товарами потребления и продуктами питания мелким оптом в счет промысла пушнины, выдавал векселя и мелкие кредиты наличными [21. Л. 17, 45, 78, 81, 144].

В 1911–1913 гг. Ю. Г. Галибаров скупал в пользу торговых домов Молчановых и Швецовых партии пушнины, при этом каждую партию, отправленную в Якутск, он сопровождал письмом в котором описывал обстановку на местном пушном рынке. Так, в 1911 г. Ю.Г. Галибаров скупил в пользу торгового дома «А. и М. Молчановы и Быков» 100 тыс. шкурок белки, а в сопроводительном письме указал, что «настроение здешнего рынка и цены, сообщенные ранее, остались те же, только цены на соболя очень слабы, никто не решается покупать, в конце августа этот соболя, если будет сильно дешеветь, то можно купить на 10–20 тыс. руб. Возможна польза, об этом просим мне сообщить телеграфом» [22. Л. 1–3]. В 1912 г. Ю.Г. Галибаров одним из первых сообщил в Якутскую контору торгового дома «А. и М. Молчановы и Быков» о падении цен на пушнину с тем, чтобы успеть скупить крупные партии [23. Л. 1]. В 1913 г. Ю.Г. Галибаров скупил в пользу фирмы Молчановых 30 тыс. шкурок светлой белки [24. Л. 56–61].

В 1914 г. после создания Акционерного общества спичечной и меховой фабрики «Н.П. Рылов и Ф.П. Лесников», объединившего капиталы торговых домов «А. и М. Молчановы и Быков» и «А. В. Швецов и сыновья», Ю.Г. Галибаров начал скупку пушнины в

пользу акционеров [25. Л. 413]. В 1917 г. Ю.Г. Галибаров скупил в пользу акционерного общества пушнину на сумму 55 тыс. руб., в 1918 г. – 192 тыс. руб., что составляло 10-ю часть годового оборота общества в пушной торговле [25. Л. 216, 243, 414].

В начале XX в. особое внимание фирм с крупным капиталом уделялось формированию торгово-распределительной системы, которая состояла из отделений фирм в промысловых районах Северо-Восточной Сибири и оптово-розничных магазинов в центральных пунктах. В период акционирования отрасли торговые отделения и круг их клиентов сыграли ключевую роль в дальнейшем развитии оптовой пушной торговли.

Одним из ключевых отделений торгового дома «Наследники А.И. Громовой» являлось Колымское отделение фирмы, выполнявшее важную роль в организации пушной торговли в обширном Колымском промысловом районе. Именно в районе р. Колымы и на побережье Ледовитого океана фирма Громовых скупала оптовые партии ценного белого песка, темной колымской белки и горноста, черно-бурой лисицы. В начале XX в. фирма поставляла в Колымское отделение торгового дома товары потребления для меновой пушной торговли более чем на 150 тыс. руб. [26. Л. 26–30]. В Колымском отделении торгового дома «Наследники А.И. Громовой» в начале XX в. числилось более 50 клиентов, которые кредитовались под покупку пушнины от 1 до 5 тыс. руб. под 10–12% годовых. Среди дебиторов Громовых были Я.Ф. Габышев, Я.Ф. Санников, А. Лепчиков, Н. Дьячковский, А. Кондинский и др.

Наиболее известным своей предпринимательской деятельностью был Яков Федорович Санников, который ежегодно кредитовался в фирме Громовых на сумму в среднем 60 тыс. руб., поставляя пушной товар стоимостью от 100 тыс. руб. [27. Л. 11–13]. Яков Федорович родился в 1844 г. в Усть-Янске. В начале XX в. получил свидетельство о принадлежности ко 2-й купеческой гильдии. Несмотря на то что Я.Ф. Санников являлся клиентом компании Громовых, масштабы организации его пушной торговли были весьма значительными. О торговом деле Я.Ф. Санникова писал в главную контору распорядитель торгового дома «А. и М. Молчановы и Быков» Быков следующее: «Санников главная торговая “шишка” района устья Лены и побережья Северного Ледовитого Океана. Он человек очень положительный и устойчивый в своем слове. Торгует самостоятельно. Некоторые московские пушники его знают. Здесь руководствуются ценами Санникова» [22. Л. 3–3 об.]. После смерти Я.Ф. Санникова в 1908 г. был создан торговый дом «Наследники Я.Ф. Санникова» с основным капиталом 35 тыс. руб. [14. Л. 67 об.]. По данным Якутской городской управы, годовой оборот фирмы «Наследники Я.Ф. Санникова» от операций с пушниной составлял около 100 тыс. руб. [Там же. Л. 69–71].

Именно в этот период фирма Санниковых становится ключевым клиентом предприятия Громовых, выполнив важную экономическую функцию в процессе концентрации и акционирования крупного капитала. В 1916 г. торговый дом «Наследники Я.Ф. Санникова» наряду с колымским отделением

фирмы Громовых вошел в состав нового «Акционерного общества на севере Якутской области», внося вклад в основной капитал общества в размере 37 тыс. руб. По замыслу Громовых, новое акционерное общество создавалось с целью отвлечь внимание главных конкурентов в пушной торговле – Акционерного общества спичечной и меховой фабрики «Н.П. Рылов и Ф.П. Лесников» – от решения первоочередных задач организации оптовой пушной торговли ценными сортами пушнины в Колымском промысловом округе и сохранения экономического влияния Громовых на всем побережье Ледовитого океана. Формально Санниковы, являясь клиентами Громовых, вошли в состав нового «Акционерного общества на Севере Якутской области» в качестве главных поставщиков пушнины. Фактически предприятие Санниковых передало на баланс нового акционерного общества долги 15 мелких промысловиков, из которых долги без движения составляли 25 тыс. руб. [28. Л. 77].

Такое положение дел существенно подорвало позиции Акционерного общества спичечной и меховой фабрики «Н.П. Рылов и Ф.П. Лесников» в северной пушной торговле, где акционеры стремились создать систему «монопольной скупки пушнины и весьма прибыльного дела» [Там же. Л. 77 об.]. В 1918 г. контрольный пакет акций нового «Акционерного общества на севере Якутской области» перешел в руки компании Громовых, что соответствовало экономической стратегии предприятия и его компаньонов Санниковых, которые получили 100 из 1 000 акций [29. С. 130]. Скупка пушнины велась от лица «Акционерного общества на севере Якутской области», при этом предприятия-акционеры сохранили экономическую самостоятельность. В 1918 г. оборот торгового дома «Наследники Я.Ф. Санникова» от операций с пушиной составлял 476 тыс. руб., в 1919 г. – 194 тыс. руб., или более 30% совокупного годового оборота «Акционерного общества на севере Якутской области» [28. Л. 1–79].

Несколько иной характер имели экономические отношения распорядителей фирмы «М.А. Коковин и И.А. Басов» со своими клиентами, которые не только занимались скупкой пушнины и кредитованием промысловиков за счет средств торгового дома, но и формировали торговую специализацию предприятия. В 1908–1911 гг. в Вилюйском округе у фирмы «М.А. Коковин и И.А. Басов» числились 33 клиента, Колымском – 25, Олекминском – 20 [30. Л. 22–22 об.].

Так, клиентом торгового дома «М.А. Коковин и И.А. Басов» в 1908–1911 гг. был Степан Прокопьевич Алексеев – Почетный мировой судья Вилюйского округа. С.П. Алексеев вел самостоятельную торговлю с промысловым населением Вилюйского округа, кредитуюсь в натуральной форме в фирме «М.А. Коковин и И.А. Басов». Товары промысловикам С.П. Алексеев отпускал с наценкой в 5% с каждого рубля. В ноябре каждого отчетного года С.П. Алексеев поставлял фирме 9 тыс. шкурок темных белок в среднем на сумму 3,5 тыс. руб. [31. Л. 3–5].

В 1908–1910 гг. в Олекминском округе торговую деятельность в качестве клиента фирмы «М.А. Коковин и И.А. Басов» вел олекминский купец 2-й гильдии Николай Иванович Игумнов, который устанавливал наценку на товары потребления в меновой торговле с промысловым населением в размере 10% с каждого рубля [31. Л. 5 об., 6, 8]. В конце каждого отчетного года Н.И. Игумнов производил расчет с фирмой-кредитором и поставлял около 3 тыс. шкурок темной белки, горностая и хорьков [30. Л. 22–22 об.].

Партии шкурок темной белки С.П. Алексеева и Н.И. Игумнова составляли около 15–17% от общего количества шкурок темной белки, закупаемой торговым домом «М.А. Коковин и И.А. Басов» [30. Л. 1–16].

Благодаря наличию широкой сети клиентов в западных промысловых округах Северо-Восточной Сибири, торговый дом «М.А. Коковин и И.А. Басов» приобрел внутреннюю специализацию в пушной торговле, став лидером отрасли по операциям с темной белкой. В 1918–1917 гг. в Московское отделение фирмы отправлялось от 50 тыс. до 250 тыс. шкурок темной белки [31. Л. 2–11 об.]. Позиции лидера в торговле темной белкой на внутреннем и мировом рынках торговый дом «М.А. Коковин и И.А. Басов» сохранил в период акционерного учредительства в отрасли, приобретая статус экономически независимого предприятия.

В заключение отметим, что организация оптовой пушной торговли крупными фирмами в конце XIX – начале XX в. непосредственным образом зависела от развитой сети клиентов. В отличие от приказчиков фирм, клиенты занимались самостоятельной предпринимательской деятельностью. Заключали сделки от собственного имени и на свой риск. Клиенты не получали жалования и вознаграждения от фирмы, с которой имели коммерческие отношения, но имели ряд преимуществ. Прежде всего, это были возможности неограниченного кредитования и гарантии сбыта скупленной в промысловых округах пушной продукции. Система клиентов формировала для крупной фирмы торговую специализацию, промысловое районирование, сокращала сроки оборота капитала, обеспечивала сбыт товаров потребления и получение пушнины. В большей степени в систему клиентов крупных фирм в пушной торговле в Северо-Восточной Сибири были вовлечены предприниматели со средним капиталом, которые относились как к купцам 2-й гильдии, так и к местной родовой верхушке. Надежные клиенты часто становились объектом внимания конкурирующих фирм, как это было с торговым домом «Наследники Я.Ф. Санникова» во время создания «Акционерного общества на севере Якутской области». Однако фирму и клиента, как правило, связывали прочные узы многолетнего ведения дел на основе неписаных норм обычного права.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рабинович Г.Х. Крупная буржуазия и монополистический капитал в экономике Сибири конца XIX – начала XX в. Томск, 1975. 357 с.
2. Старцев А.В., Гончаров Ю.М. История предпринимательства в Сибири (XVII – начало XX в.) : учеб. пособие. Барнаул : Изд-во АлтГУ, 2007.

3. Старцев А.В. Пушная торговля бийских купцов в конце XIX – начале XX в. // Вопросы истории дореволюционной Сибири. Томск : Изд-во ТГУ, 1983. С. 117–127.
4. Старцев А.В. Сибирь и сопредельные территории: история, историография, методология. Барнаул : Изд-во БЮИ МВД России, 2016. 445 с.
5. Национальный архив Республики Саха (Якутия) (далее – НАРС (Я)). Ф. 418 (Торговый дом «А. и М. Молчановы и Быков»). Оп. 1. Д. 31.
6. НАРС (Я). Ф. 414 (Торговый дом «М.А. Коковин и И.А. Басов»). Оп. 1. Д. 3.
12. НАРС (Я). Ф. 415 (Торговый дом «Г.В. Никифоров»). Оп. 1. Д. 6.
7. НАРС (Я). Ф. 420 (Акционерное общество спичечной и меховой фабрики «Н.П. Рылов и Ф.П. Лесников»). Оп. 1. Д. 8.
8. Константинов М.М. Пушной промысел и пушная торговля в Якутском крае. Иркутск, 1921. 81 с.
9. Паас К. Краткий обзор пушного дела в России. М., 1915. 141 с.
10. Российский государственный исторический архив (РГИА). Ф. 630 (Русско-Азиатский Банк). Оп. 1. Д. 582.
11. Зензинов В.М. Очерки торговли на севере Якутской области. М. : Наука, 1916. 95 с.
12. НАРС (Я). Ф. 415 (Торговый дом «Г.В. Никифоров»). Оп. 1. Д. 6.
13. НАРС (Я). Ф. 415 (Торговый дом «Г.В. Никифоров»). Оп. 1. Д. 5.
14. НАРС (Я). Ф. 165 (Якутская городская управа). Оп. 1. Д. 2546.
15. НАРС (Я). Ф. 343 (Якутский областной Статистический комитет). Оп. 6. Д. 181.
16. НАРС (Я). Ф. 415 (Торговый дом «Г.В. Никифоров»). Оп. 1. Д. 1.
17. НАРС (Я). Ф. 343 (Якутский областной Статистический комитет). Оп. 1. Д. 94.
18. НАРС (Я). Ф. 418 (Торговый дом «А. и М. Молчановы и Быков»). Оп. 1. Д. 10.
19. НАРС (Я). Ф. 419 (Торговый дом «А.В. Швецов и сыновья»). Оп. 1. Д. 1.
20. НАРС (Я). Ф. 418 (Торговый дом «А. и М. Молчановы и Быков»). Оп. 1. Д. 16.
21. НАРС (Я). Ф. 420 (Акционерное Общество спичечной и меховой фабрики «Н.П. Рылов и Ф.П. Лесников»). Оп. 1. Д. 12.
22. НАРС (Я). Ф. 418 (Торговый дом «А. и М. Молчановы и Быков»). Оп. 1. Д. 6.
23. НАРС (Я). Ф. 418 (Торговый дом «А. и М. Молчановы и Быков»). Оп. 1. Д. 8.
24. НАРС (Я). Ф. 418 (Торговый дом «А. и М. Молчановы и Быков»). Оп. 1. Д. 4.
25. НАРС (Я). Ф. 420 (Акционерное общество спичечной и меховой фабрики «Н.П. Рылов и Ф.П. Лесников»). Оп. 1. Д. 26.
26. РГИА. Ф. 23 (Министерство торговли и промышленности). Оп. 11. Д. 1081.
27. НАРС (Я). Ф. 16 (Колымское окружное управление). Оп. 1. Д. 6.
28. НАРС (Я). Ф. 420 (Акционерное общество спичечной и меховой фабрики «Н.П. Рылов и Ф.П. Лесников»). Оп. 1. Д. 15.
29. Кушнарева М.Д. «Проектируемое Акционерное общество на севере Якутской области» как особая форма организации пушной торговли крупным капиталом в Северо-Восточной Сибири в начале XX в. // Вестник Томского государственного университета. 2015. № 393. С. 129–133.
30. НАРС (Я). Ф. 414 (Торговый дом «М.А. Коковин и И.А. Басов»). Оп. 1. Д. 13.
31. НАРС (Я). Ф. 414 (Торговый дом «М.А. Коковин и И. А. Басов»). Оп. 1. Д. 17.

Статья представлена научной редакцией «История» 6 февраля 2017 г.

THE ROLE OF LARGE FIRMS CUSTOMERS IN THE DEVELOPMENT OF THE FUR TRADE IN NORTH-EASTERN SIBERIA IN THE LATE 19TH – EARLY 20TH CENTURIES

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal, 2017, 416, 119–124.

DOI: 10.17223/15617793/416/18

Margarita D. Kushnareva, Irkutsk State University (Irkutsk, Russian Federation). E-mail: rita270880@mail.ru

Keywords: big capital; fur trade; North-Eastern Siberia; customer; company; lending.

This article analyzes the role of the key customers of large companies in the organization of the wholesale fur trade in North-Eastern Siberia in the late 19th – early 20th centuries. The article notes that the leaders of the industry modernization period were trading houses “Heirs of A.I. Gromova”, “G.V. Nikiforov”, “M.A. Kokovin and I.A. Basov”, “A.V. Shvetsov and Sons”, “N.P. Rylov and F.P. Lesnikov” joint-stock company of the match and fur factory. Circles of customers formed by each enterprise influenced the formation of the millions-worth annual turnover of firms with large capital in the fur trade. At the same time, features of commercial company–customer relationships created some commercial experience and business reputation of the enterprise. Key customers of the company “G.V. Nikiforov” were representatives of the local tribal elite. They not only gave loans secured by the products of the fur trade, but also supplied large consignments of meat in the fishing and gold mine areas of North-Eastern Siberia. The most successful customer of “N.P. Rylov and F.P. Lesnikov” joint-stock company of the match and fur factory was Yu.G. Galibarov. His deliveries of furs in 1916–1918 accounted for the tenth of the total annual turnover of the company. The business of “Heirs of Ya.F. Sannikov” played a key role in maintaining the economic position of the trading house “Heirs of A.I. Gromova” as a leader in the fur trade in the northern commercial districts of Yakutsk Oblast at the beginning of the 20th century. Based on a long tradition of doing business and on unwritten customary law of the indigenous population of the North-Eastern Siberia, the union of the Sannikovs and the Gromovs allowed to weaken the position of their competitors in the organization of the wholesale fur trade in the northern commercial districts. Features of commercial relations of managers of the trading house “M.A. Kokovin and I.A. Basov” with customers in the western commercial districts, where goods and money were provided for a complete disposal, led to the formation of the enterprise line of business as the industry leader in operations with dark squirrel in domestic and foreign fur markets. A conclusion is made that a feature of the customer’s economic status was that, in contrast to the clerk, the customer had the goods and the money from the lending company at their complete disposal. Customers made transactions under their own name and at their own risk. Customers did not receive remuneration or a salary from the company; however, they had benefits in the form of commercial gain. The circle of customers for each company with big capital was essential for selling consumer goods, producing fur and increasing terms of the capital turnover. Thanks to its customers, each large company had a certain economic policy during the development of new forms of big capital and corporatization. Of specific research interest is the fact, stated in the article, that the majority of customers of large companies were representatives of the local guild of merchants, nobility, civil servants.

REFERENCES

1. Rabinovich, G.Kh. (1975) *Kрупная буржуазия и монополистический капитал в экономике Сибири конца XIX – начала XX в.* [The big bourgeoisie and monopoly capital in Siberia’s economy at the end of the nineteenth and early twentieth centuries]. Tomsk: Tomsk State University.

2. Startsev, A.V. & Goncharov, Yu.M. (2007) *Istoriya predprinimatel'stva v Sibiri (XVII – nachalo XX v.)* [History of entrepreneurship in Siberia (17th – early 20th centuries)]. Barnaul: Altai State University.
3. Startsev, A.V. (1983) Pushnaya trgovlya biyskikh kuptsov v kontse XIX – nachale XX v. [Fur trade of Biysk merchants in the late 19th – early 20th centuries]. In: Boyarshinova, Z.Ya. et al. (eds) *Voprosy istorii dorevolutsionnoy Sibiri* [Issues of the history of pre-revolutionary Siberia]. Tomsk: Tomsk State University.
4. Startsev, A.V. (2016) *Sibir' i sopredel'nye territorii: istoriya, istoriografiya, metodologiya* [Siberia and adjacent territories: history, historiography, methodology]. Barnaul: Barnaul Law Institute of the Ministry of Internal Affairs of Russia.
5. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)), Fund 418. (*Torgovyy dom "A. i M. Molchanovy i Bykov"*) [Trading House "A. and M. Molchanov and Bykov"]. List 1. File 3
6. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 414 (*Torgovyy dom "M.A. Kokovin i I.A. Basov"*) [Trading House "M.A. Kokovin and I.A. Basov"]. List 1. File 3.
12. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 415 (*Torgovyy dom "G.V. Nikiforov"*) [Trading House "G.V. Nikiforov"]. List 1. File 6.
7. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 420 (*Aktsionernoe obshchestvo spichechnoy i mekhovoy fabрики "N.P. Rylov i F.P. Lesnikov"*) [Joint-stock company of the match and fur factory "N.P. Rylov and F.P. Lesnikov"]. List 1. File 8.
8. Konstantinov, M.M. (1921) *Pushnoy promysel i pushnaya trgovlya v Yakutskom krae* [Fur production and fur trade in the Yakutsk region]. Irkutsk: Gosizdat.
9. Paas, K. (1915) *Kratkiy obzor pushnogo dela v Rossii* [Brief overview of fur business in Russia]. Moscow: Tip. "Mosk. pech. pr-vo".
10. Russian State Historical Archive (RGIA). Fund 630 (*Russko-Aziatskiy Bank* [Russian-Asian Bank]). List 1. File 582.
11. Zenzinov, V.M. (1916) *Ocherki trgovli na severe Yakutskoy oblasti* [Essays on trade in the north of the Yakut region]. Moscow: Nauka.
13. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 415 (*Torgovyy dom "G.V. Nikiforov"*) [Trading House "G.V. Nikiforov"]. List 1. File 5.
14. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 165 (*Yakutskaya gorodskaya uprava* [Yakutsk city government]). List 1. File 2546.
15. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 343 (*Yakutskiy oblastnoy Statisticheskii komitet* [Yakutsk Regional Statistics Committee]). List 6. File 181.
16. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 415 (*Torgovyy dom "G.V. Nikiforov"*) [Trading House "G.V. Nikiforov"]. List 1. File 1.
17. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 343 (*Yakutskiy oblastnoy Statisticheskii komitet* [Yakutsk Regional Statistics Committee]). List 1. File 94.
18. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 418 (*Torgovyy dom "A. i M. Molchanovy i Bykov"*) [Trading House "A. and M. Molchanov and Bykov"]. List 1. File 10.
19. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 419 (*Torgovyy dom "A.V. Shvetsov i synov'ya"*) [Trading House "A.V. Shvetsov and Sons"]. List 1. File 1.
20. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 418 (*Torgovyy dom "A. i M. Molchanovy i Bykov"*) [Trading House "A. and M. Molchanov and Bykov"]. List 1. File 16.
21. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 420 (*Aktsionernoe obshchestvo spichechnoy i mekhovoy fabрики "N.P. Rylov i F.P. Lesnikov"*) [Joint-stock company of the match and fur factory "N.P. Rylov and F.P. Lesnikov"]. List 1. File 12.
22. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 418 (*Torgovyy dom "A. i M. Molchanovy i Bykov"*) [Trading House "A. and M. Molchanov and Bykov"]. List 1. File 6.
23. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 418 (*Torgovyy dom "A. i M. Molchanovy i Bykov"*) [Trading House "A. and M. Molchanov and Bykov"]. List 1. File 8.
24. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 418 (*Torgovyy dom "A. i M. Molchanovy i Bykov"*) [Trading House "A. and M. Molchanov and Bykov"]. List 1. File 4.
25. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 420 (*Aktsionernoe obshchestvo spichechnoy i mekhovoy fabрики "N.P. Rylov i F.P. Lesnikov"*) [Joint-stock company of the match and fur factory "N.P. Rylov and F.P. Lesnikov"]. List 1. File 26.
26. Russian State Historical Archive (RGIA). Fund 23 (*Ministerstvo trgovli i promyshlennosti* [Ministry of Trade and Industry]). List 11. File 1081.
27. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 16 (*Kolymskoe okruzhnoye upravlenie* [Kolyma District Administration]). List 1. File 6.
28. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 420 (*Aktsionernoe obshchestvo spichechnoy i mekhovoy fabрики "N.P. Rylov i F.P. Lesnikov"*) [Joint-stock company of the match and fur factory "N.P. Rylov and F.P. Lesnikov"]. List 1. File 15.
29. Kushnareva, M.D. (2015) The Projected Corporation in the North of Yakut Region" as a special form of organization of the fur trade by a big capital in the north-eastern Siberia at the beginning of the 20th century. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal*. 393. pp. 129–133. (In Russian).
30. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 414 (*Torgovyy dom "M.A. Kokovin i I.A. Basov"*) [Trading House "M.A. Kokovin and I.A. Basov"]. List 1. File 13.
31. National Archive of the Republic of Sakha (Yakutia) (NARS (Ya)). Fund 414 (*Torgovyy dom "M.A. Kokovin i I.A. Basov"*) [Trading House "M.A. Kokovin and I.A. Basov"]. List 1. File 17.

Received: 06 February 2017