

Кушнарера Маргарита Дмитриевна

КОММЕРЧЕСКАЯ ПЕРЕПИСКА КАК ИСТОЧНИК ПО ИЗУЧЕНИЮ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ПУШНОЙ ТОРГОВЛИ КРУПНЫМ КАПИТАЛОМ В СЕВЕРО-ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ ВО II ПОЛОВИНЕ XIX - НАЧАЛЕ XX В.

В статье исследованы материалы коммерческой переписки предприятий с крупным капиталом в Северо-Восточной Сибири во II половине XIX - начале XX в. Анализ ранее не опубликованных источников эпистолярного вида позволяет исследовать широкий круг вопросов организации внутренней и внешней пушной торговли периода модернизации, выявить роль представителей крупных фирм в хозяйственном освоении отдаленных территорий Сибири.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/3/2016/3-2/28.html

Источник

Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2016. № 3(65): в 2-х ч. Ч. 2. С. 98-102. ISSN 1997-292X.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/3.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/3/2016/3-2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net
Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: hist@gramota.net

6. Поклов О. В. Арктика – новые вызовы для России // Вестник аналитики. 2013. № 1. С. 31-37.
7. Северная Европа. Регион нового развития / под ред. Ю. С. Дерябина, Н. М. Антюшиной. М.: Весь мир, 2008. 514 с.
8. Терентьев С. А. Арктика и Антарктика. М.: Книжный клуб «Книгобек», 2011. 416 с.
9. Хауге О. Северный морской коридор-путь Европы на Крайний Север [Электронный ресурс] // Транспорт Российской Федерации. 2008. № 3-4 (16-17). С. 36-39. URL: <http://rostransport.com/transportrf/pdf/17/36-39.pdf> (дата обращения: 09.01.2015).
10. Эверс М. Путь через Ледовитый океан: Россия форсирует освоение Северного морского пути [Электронный ресурс]. URL: <http://www.profile.ru/ekonomika/item/76886-put-cherez-ledovityi-ocean-rossiya-forsiruuet-osvoenie-severnogo-morskogo-puti-76886> (дата обращения: 11.01.2015).

EURO-ARCTIC REGION AS RUSSIA'S ARCTIC POLICY VECTOR

Kurylev Konstantin Petrovich

*Peoples' Friendship University of Russia
kurylev_kp@pfur.ru*

Petrova Anna Vladimirovna

*Complutense University of Madrid, Spain
petrova_av@pfur.ru*

The subject of the study is the Euro-Arctic (Barents) region of international cooperation, namely the prospects and features of this region in the context of rising global attention to the Arctic. The article considers the position of the Euro-Arctic region in Russia's foreign policy aspirations, the possibility of developing cooperation with international partners in this unique region, which is a bridge between such world geopolitically-important centers as Europe, Russia and the Arctic.

Key words and phrases: international relations; the Arctic; Euro-Arctic region; Barents region; sub-regional cooperation; geopolitics; The Northern Sea Route; sub-Arctic latitudes; Northern Fleet.

УДК 9(С18)17

Исторические науки и археология

В статье исследованы материалы коммерческой переписки предприятий с крупным капиталом в Северо-Восточной Сибири во II половине XIX – начале XX в. Анализ ранее не опубликованных источников эпистолярного вида позволяет исследовать широкий круг вопросов организации внутренней и внешней пушной торговли периода модернизации, выявить роль представителей крупных фирм в хозяйственном освоении отдаленных территорий Сибири.

Ключевые слова и фразы: эпистолярный источник; коммерческая переписка; крупный капитал; Северо-Восточная Сибирь; пушная торговля.

Кушнарева Маргарита Дмитриевна, к.и.н., доцент

*Иркутский государственный университет
rita270880@mail.ru*

КОММЕРЧЕСКАЯ ПЕРЕПИСКА КАК ИСТОЧНИК ПО ИЗУЧЕНИЮ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ПУШНОЙ ТОРГОВЛИ КРУПНЫМ КАПИТАЛОМ В СЕВЕРО-ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ ВО II ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX В.

Важной целью научного исследования проблем развития пушной торговли крупным капиталом в Северо-Восточной Сибири становится выявление и введение в научный оборот ранее не исследованных и не опубликованных источников. Коммерческая переписка распорядителей торговых домов «Г. В. Никифоров», «Н. Д. Эверстов», «М. А. Коковин и И. А. Басов», «А. и М. Молчановы и Быков», «Наследники А. И. Громовой» состояла из существенного объема деловых писем, телеграмм, писем-отчетов, писем-распоряжений и составляла основу торгового делопроизводства предприятий. Анализ коммерческой переписки фирм с крупным капиталом позволяет выявить специфические механизмы конкурентной борьбы за внешние и внутренние пушные рынки, определить динамику ценообразования на основные виды пушного сырья, высветить особенности экономических мероприятий компаний.

Изучение эпистолярного наследия ранее уже привлекало внимание российских ученых. Методологические основы изучения неопубликованных источников эпистолярного вида заложил в 80-х гг. XX в. С. Ф. Коваль, который отметил, что письма Г. Н. Потанина содержат обширный фактологический материал по изучению экономических проблем Сибири [3, с. 22-23]. В 90-х гг. XX в. исследование письменного наследия сибирских купцов и общественных деятелей было продолжено в работах Н. П. Матхановой [4; 5; 6; 7]. В начале XXI в. появилась коллективная работа Н. А. Есиповой, В. П. Зиновьева, Г. И. Колосовой, в которой исследованы неопубликованные письма Г. Н. Потанина, раскрывающие его научные и общественные взгляды [1]. Все вышеперечисленные историки отметили значительные информативные возможности эпистолярных источников. В связи с этим обращение к изучению материалов коммерческой переписки в настоящей статье позволит

высветить новые грани деятельности фирм с крупным капиталом в пушной торговле на северо-востоке Сибири, уточнить особенности организации торговых отношений в специфических условиях Крайнего Севера.

Целью данной публикации является анализ особенностей коммерческой переписки как одного из основных неопубликованных источников эпистолярного вида по изучению проблем организации пушной торговли фирмами с крупным капиталом в Северо-Восточной Сибири.

Одним из крупных предприятий в пушной торговле II половины XIX – начала XX в. является торговый дом «Н. Д. Эверстов». Капитал товарищества был сформирован на заграничных сделках с особо ценными сортами сибирской пушнины. Переписка главного распорядителя фирмы Н. Д. Эверстова с доверенными лицами носила сугубо деловой характер и освещала те стороны торговой деятельности предприятия, которые являлись наиболее актуальными в исследуемый период. Из коммерческой переписки Н. Д. Эверстова с доверенным лицом в Москве – Иваном Гавриловичем Шипачевым можно выявить и проанализировать направления и особенности организации торговли соболем с заграничными скупщиками пушнины [12, д. 7, л. 10-18]. Так, в 1866 г. И. Г. Шипачев писал Н. Д. Эверстову о ходе торгов на Нижегородской ярмарке. Приведем небольшую цитату из письма, сохраняя стиль автора. «Требование на пушное плохое. С лисицей туго, цена по 3 руб. за штуку. Старайтесь дорого не покупать, главное купить товара как можно больше и чтобы цены были выгодные. Здесь к тому же знают, что у Вас урожай соболей на следующий год будет большой и товар вследствие того будет дешев. Сюда на днях ожидается нашествие американских посланников, которые будут осматривать ярмарку и скупать пушное, а в особенности соболей» [Там же, л. 38]. Заслуживает внимания деловая переписка Н. Д. Эверстова с сыновьями Петром, Василием, Иваном и Дмитрием. В письмах решались вопросы организации чайной торговли с Китаем, транспортировки пушнины через восточные границы, развития торговли из магазинов и лавок в Якутске, кредитования и многое другое [Там же, д. 16, л. 11]. В качестве примера организации чайной торговли приведем цитату из письма Н. Д. Эверстова сыну Василию в Нелькан от 17 марта 1890 г. с сохранением авторского стиля. «Любезный сын Василий Николаевич! Уведомляю тебя, что за 30 мест байхового чая по стоимости за оный я рассчитался в Петербурге с приемником дела Филиппеуса – с Господином Томом Вальш. За провоз же чаев из Аяна в Нелькан я рассчитался сам с Вальшем, а потому до моего приезда никаких расчетов и уплат относительно чаев не производить. С прошлой почтой я писал тебе о постройке амбара. Он нам необходим для склада товаров, повторяю и прошу тебя по серьезной заняться оным по твоему усмотрению. Товары из Москвы получаю и начал уже отправлять пушнину в Кяхту» [Там же, д. 42, л. 8 об.].

Деловая переписка Г. В. Никифорова с приказчиками торгового дома «Г. В. Никифоров» и «Г. В. Никифоров и И. П. Антипин» является тем примером, когда информация о скупке пушнины и результатах промысла передавалась «зеркально». Чем хуже в письме описывались результаты промыслового сезона, тем большие объемы скупки пушнины существовали в действительности. Передача информации подобным образом была основана на стремлении сохранить данные о количестве приобретенной пушнины в тайне от конкурентов. Хозяином торгов на ярмарках в Якутске, Ирбите и Нижнем Новгороде становился тот купец, который сосредоточил наибольшее количество пушнины по основным видам в своих руках и сохранил сведения об этом в тайне. Научный интерес представляет одно из писем приказчика торгового дома «Г. В. Никифоров» – Ильи Егоровича Заболоцкого из Оймякона от 14 марта 1916 г. о ходе пушной торговли в промысловом районе, адресованное Г. В. Никифорову. Отметим, что Оймякон являлся одним из северных промысловых районов Северо-Восточной Сибири, где добывались в большом количестве особо ценные сорта пушнины. Более того, именно в районе Оймякона в начале XX в. разгорелась конкурентная борьба за пушные рынки между фирмами с крупным капиталом. Итак, приведем небольшую цитату из письма И. Е. Заболоцкого Г. В. Никифорову. «В Оймяконе пушнины добыто очень мало. В Оймяконе промысла пушнины не имеется, а покупать на деньги можно лишь по случаю сильной голодовки. Скот рогатый и конный часто пропадает. Проезжали Швецовы через Оймякон и они подняли цену на пушное, а потому местные торговцы покупают лисицу красную по 14 руб., горностай по 1,40 руб., белку темную по 40 коп. В Оймяконе занял под натуру. Белок темных – 1300 шт., 170 шт. горноста. Все это посылаю Вам и будем рассчитывать по ярмарочной цене» [10, д. 5, л. 32]. Смысл данного письма означал следующее. Прежде всего, промысел в Оймяконе был успешным. Это дважды подчеркивалось в письме. После окончания промысла началась скупка красной лисицы, горноста, белки. В связи с этим в район приехали доверенные торгового дома «А. В. Швецов и сыновья», которые подняли закупочные цены в надежде скупить на наличные средства крупные партии пушнины. Однако скупка велась в форме меновой сделки, и Швецовым на деньги пушной товар промысловики не отпускали. Крупные партии белки и горноста скупил доверенный Г. В. Никифорова по цене Якутской ярмарки.

Наиболее ярким представителем торгового дома «М. А. Коковин и И. А. Басов» в начале XX в. являлся приказчик Василий Иванович Фефилов, который вел дела фирмы в Колымске, Охотске, а затем в Аяне и Нелькане. Переписка В. И. Фефилова с распорядителями торгового дома «М. А. Коковин и И. А. Басов» из Аянско-го отделения сохранила большое количество данных о работе купеческого предприятия. Почтовое сообщение Аяна и Нелькана с Якутском в начале XX в. носило нерегулярный характер [2, с. 67]. Свои письма в Главную контору В. И. Фефилов отправлял один или два раза в год с началом навигации по рекам Алдану, Мае и Лене. То есть к моменту отправки писем в Главную контору они были подшиты в тетрадь, пронумерованы и датированы. Таким образом, исследуя переписку В. И. Фефилова с распорядителями торгового дома «М. А. Коковин и И. А. Басов», мы имеем дело с несколькими циклами писем, каждый из которых может быть отнесен к мемуарам купца, посвященным определенной тематике.

Первый цикл писем В. И. Фефилова, относящийся к 1908 г., описывает хозяйственную деятельность купца после прибытия в Аянское отделение торгового дома «М. А. Коковин и И. А. Басов». В. И. Фефилов

в своих письмах достаточно подробно описывал трудности организации торгового дела в Аяне. Например, 8 сентября 1908 г. В. И. Фефилов написал, что «метели здесь бывают по несколько дней. В это время нет возможности выйти во двор. Дом заносит снегом по самые окна. В углах дома сильная сырость, плесень и все продувается ветрами. Помещение лавки с низким потолком и кривыми окнами. Сама лавка поставлена в противоположную сторону от бухты. В лавке нет погреба и амбара. Торговать в лавке довольно трудно, так как часть товаров на улице заносит снегом. Мороз доходит до 50 градусов при сильном северном ветре» [9, д. 6, л. 10-11]. Далее В. И. Фефилов наладил транспортное сообщение Аянского отделения с торговыми пунктами Северо-Восточной Сибири, что зафиксировал в своем письме. «Необходимо заключить договор с торговым домом «Наследники А. И. Громовой» на доставку товаров конным транспортом до рр. Май и Алдана, далее пароходами Громовой в навигационный период до Якутска и других населенных пунктов Якутской области» [Там же, л. 14]. После упорядочивания дел в Аянском отделении В. И. Фефилов начал уделять свое внимание организации пушной торговли. Этим проблемам посвящен второй цикл писем В. И. Фефилова в главную контору торгового дома «М. А. Коковин и И. А. Басов» периода конца 1908-1910 гг. Переписка В. И. Фефилова сохранила свидетельства одного из трудных переходов приказчика от одного отдаленного стойбища до другого. Приведем небольшую цитату из письма В. И. Фефилова от 7 декабря 1908 г. «С партией пушнины и чая поехал я в Улькан. Не мог никак добраться до устья. Такой сильный ветер, что тунгуса с оленями роняет с ног. Я три раза пытался идти пешком, но сваливался с ног. Нет никакой возможности добраться до устья. Мой тунгус умолял меня вернуться, говорил, что замерзну. Алдомские тунгусы мне говорят, что ветер не пустит, а по самой реке на 40 верст вперед будет дуть еще сильнее» [Там же, л. 21]. В 1909 г. большинство писем В. И. Фефилова в главную контору торгового дома «М. А. Коковин и И. А. Басов» содержали данные о количестве скупленной пушнины. Так, в письме от 5 марта 1909 г. В. И. Фефилов писал, что «партии пушнины состояли из ценных сортов темной белки, красной и черно-бурой лисицы, песца и горностая» [Там же, д. 3, л. 12]. В 1910 г. В своем письме в Якутскую контору фирмы «М. А. Коковин и И. А. Басов» В. И. Фефилов отметил, что в долине р. Алдомы им были найдены месторождения золота [Там же, л. 5].

К числу коммерческой переписки следует отнести существенный объем телеграмм и писем распорядителей торгового дома «А. и М. Молчановы и Быков». Наличие широкого круга источников из цикла коммерческой переписки, принадлежавшей представителям торгового дома Молчановых, может быть объяснено тем, что главная контора фирмы находилась в Москве, а скупка пушнины в промысловых округах Северо-Восточной Сибири осуществлялась через доверенных лиц и отделения в Якутске, Колымске, Верхоянске, Казачьем. Отметим, что ни одна сделка с пушнинной не могла быть заключена без одобрения руководства Московской главной конторы. В связи с этим распорядитель Якутского отделения торгового дома «А. и М. Молчановы и Быков» – Быков в 1910 г. в своем письме обратился в главную контору с просьбой предоставить определенную свободу в осуществлении коммерческой деятельности в период оживленного торгового пушнинной. «Иначе конкуренты скупают все партии высоких сортов, а нам остаются лишь остатки по высокой цене и сожаления по упущенной выгоде» [11, д. 10, л. 22]. Определенный научный интерес представляет письмо Быкова в Московскую контору фирмы «А. и М. Молчановы и Быков» от 5 ноября 1908 г., после того как торговый дом впервые начал операции с пушнинной на северо-востоке Сибири. Отметим, что Быков (Нью-Юкань) – китайский подданный, был совершенно не знаком с особенностями ведения торгового дела с промысловым населением Якутской области. Свои первые впечатления после начала торгов пушнинной он выразил в письме. «Приехав сюда, я сделал визит фирмам, но никто из представителей фирм мне визитов не отдал, друг у друга не бываем, только при встречах здороваемся. Тут наше положение тем еще ухудшается, что другие фирмы относятся враждебно, по пословице: “где до прибыли коснется, не только там гусям, и людям достается”» [Там же, д. 6, л. 8-10]. Переписка Быкова с главной конторой относительно закупки пушнинной имела шифровку. В письме от 7 марта 1908 г. Быков отправил в главную контору торгового дома «А. и М. Молчановы и Быков» зашифрованные обозначения пушного товара. Белка обозначалась цифрой 1, горностай – 2, красная лисица – 3, белка с хвостом – 10, песец – 7 [Там же, д. 27, л. 43, 45]. В дальнейшем данные о скупке пушнинной в письмах в главную контору обозначались в зашифрованном виде. Кроме того, зашифрованные письма содержали информацию о количестве закупаемой пушнинной конкурентами. Так, 16 августа 1909 г. Быков телеграфировал в главную контору, что «по седьмому у Кушнаревых – 4, Громовых – 5, Черных – 200» [Там же, д. 6, л. 56]. Это означало, что с открытием торгов в промысловых районах торговый дом «Наследники А. М. Кушнарева» скупил 4 тыс. шкурок песца, «Наследники А. И. Громовой» – 5 тыс. шкурок, скупщик Черных – около 200 шкурок.

Цикл писем главного распорядителя торгового дома «Наследники А. И. Громовой» – М. В. Пихтина за 1916-1918 гг. был посвящен вопросам организации внешней пушной торговли с государствами Западной Европы и Азии. В начале 1917 г. была разработана программа развития внешней пушной торговли, изложенная в письме-распоряжении от 21 января 1917 г. Сущность программы заключалась в необходимости сочетания поставок пушнинной в Европу и Китай. В письме-распоряжении было указано, что в 1917 г. приоритетным направлением внешней торговли являлся Азиатский рынок. Поставки ценных сортов пушнинной из Северо-Восточной Сибири в Китай планировалось увеличить. По данным из переписки распорядителей торгового дома «Наследники А. И. Громовой» в 1917-1918 гг. для организации пушной торговли с Китаем фирма имела магазины в Калгане, Кяхте, Пекине, Ханькоу и Шанхае. Главными потребителями пушнинной торгового дома «Наследники А. И. Громовой», поставляемой из Северо-Восточной Сибири, являлись китайский императорский двор и высшая буржуазия [8, д. 11450, л. 54-78]. В письме М. В. Пихтина от 27 января 1917 г. отмечалось, что «после поднятия цен на темную белку в Китае на 20-25 коп. с одной штуки собранные ранее

партии темной белки предполагается продать в Китай, причем объем поставок белки в Китай был запланирован на два текущих года. После повышения спроса на якутскую белку в Китае ее цена на внутреннем рынке Сибири упала. Главная контора рекомендовала закупать белку по 65 коп. – алданскую и по 70 коп. – олекминскую» [Там же, д. 11458, л. 11-12]. Интересен тот факт, что каждая партия пушнины торгового дома «Наследники А. И. Громовой», отправленная в Китай, имела свои особенности. Так, 13 февраля 1917 г. М. В. Пихтин писал в Московскую контору торгового дома о том, что в Китай «послали партию пушнины, в которой огневка и отборная лисица очень хороши. Когда лисица у конкурентов отойдет, можно показать покупателю. В этом товаре нет брака. Огневку и отборную спрячьте и покажите только всю остальную, потом отборную и, наконец, огневку, а то при сопоставлении тех и других получится большой контраст» [Там же, д. 11467, л. 16]. В следующем письме в Московскую контору фирмы от 16 марта 1917 г. М. В. Пихтин указал, что партия была продана за 91693 руб. и отмечал, что в Китай было необходимо увеличить поставки горностая из Северо-Восточной Сибири. «Горностаи китайские пушные фирмы покупают для подарков китайскому двору. Спрос на пушнину в Китае зависит от предпочтений двора, неустойчив и постоянно изменяется, поэтому в настоящий момент требуется партия высоких сортов горностая» [Там же, д. 11514, л. 27].

Развитие внешней торговли фирмы «Наследники А. И. Громовой» с западноевропейскими покупателями происходило через комиссионные магазины в Москве. В январе 1917 г. в Якутское отделение предприятия поступило письмо-распоряжение М. В. Пихтина, в котором отмечалось, что «после Ирбитской и Нижегородской ярмарки 1916 г. возрос интерес к лисице, которую в Москве продавали за 21 руб. за штуку. Зато спрос на песца резко упал. Якутский партионный песец в Москве продавался по 40 руб. за штуку. Особым спросом в Москве в магазинах фирмы Громовых пользовались черно-бурые лисицы и якутский колонок, который активно продавался по цене 2 руб. за штуку» [Там же, д. 8529, л. 12]. К весне 1917 г. спрос на горностаи со стороны европейских покупателей снизился, в связи с этим из Московской конторы в Якутское отделение предприятия поступило письмо, в котором содержалось указание на необходимость снижения объемов закупки горностая. «В Московском магазине фирмы продажа якутского горностая в 1917 г. шла тихо, по цене от 2,50 руб. до 2,60 руб. В связи с этим фирма отдает приказчикам указание, что покупать большую партию горностая нежелательно, а если и брать, то по цене 2 руб.» [Там же, д. 9982, л. 11 об.].

Переписка распорядителей торгового дома «Наследники А. И. Громовой» от 1918 г. – начала 1919 г. касалась главным образом проблем расширения деятельности компании в северных районах Якутской области. Главный распорядитель компании М. В. Пихтин 15 марта 1918 г. писал в Якутское отделение фирмы о том, что «в Колымском районе, где был радиотелеграф, позволявший получать сведения о торговой жизни мирового рынка, необходимо усилить закупку пушнины. Колымский район был связан судоходством, что позволяло доставлять речным путем товары в промысловые районы по более низким ценам, а также иметь выход на Американские и Японские пушные рынки. Товарооборот с Японией и Америкой через побережье Колымского района являлся перспективным направлением для деятельности торгового дома «Наследники А. И. Громовой» на северо-востоке Сибири» [Там же, д. 7370, л. 1]. Цикл писем М. В. Пихтина в Якутское отделение фирмы 1917-1919 гг. был посвящен вопросам разработки месторождений каменного угля в долине р. Кенкеля, увеличению добычи рыбы на песках в дельте р. Лена, организации поставок продуктов питания от местных производителей, а также развитию собственных транспортных предприятий [Там же, д. 10245, л. 1-12].

Таким образом, исследование эпистолярных источников, состоящих из материалов коммерческой переписки представителей крупных фирм, позволяет осветить широкий спектр проблем организации пушной торговли крупным капиталом в Северо-Восточной Сибири во II половине XIX – начале XX в.

Степень достоверности данных купеческой переписки, на наш взгляд, достаточно высока. В первую очередь это относится к той ее части, которая была предназначена для внутреннего пользования, то есть к письмам приказчиков и главных распорядителей, письмам-отчетам, письмам-программам и телеграммам.

Список литературы

1. **Есипова Н. А., Зиновьев В. П., Колосова Г. И.** Эпистолярное наследие великого сибиряка // Потанин Г. Н., Васильева М. Г. «Мне хочется служить Вам, одеть Вас своей любовью»: переписка. Томск: Изд-во Томского ун-та, 2004. С. 3-10.
2. **Зензинов В. М.** Очерки торговли на севере Якутской области. М.: Наука, 1916. 95 с.
3. **Коваль С. Ф.** Г. Н. Потанин – общественный и политический деятель // Письма Г. Н. Потанина: в 5-ти т. Иркутск: Изд-во Иркут. гос. ун-та, 1987. Т. 1. С. 10-35.
4. **Матханова Н. П.** Купец Прокопий Похолок и его мемуары // Проблемы социально-экономического и культурного развития Сибири XVII-XX вв.: сб. науч. тр. / под ред. М. В. Шилового. Новосибирск: Изд-во ИИ СО РАН, 2009. С. 137-143.
5. **Матханова Н. П.** Письмо Н. М. Ядринцева сибирскому землячеству в Петербурге // Земля Сибирь. Новосибирск: Изд-во НГУ, 1991. С. 69-81.
6. **Матханова Н. П.** Путевые записки американского коммерсанта П. М. Коллинза о городах Сибири середины XIX века // Населенные пункты Сибири: опыт исторического развития (XVII – начало XX в.). Новосибирск: Изд-во ИИ СО РАН, 1992. С. 91-102.
7. **Матханова Н. П.** Сибирский купец Н. Н. Пестерев и его воспоминания (60-е гг. XIX в.) // Известия СО АН СССР. Серия «История, филология, философия». Новосибирск: Изд-во НГУ, 1991. Вып. 3. С. 22-27.
8. **Национальный архив Республики Саха (Якутия) (НАРС (Я)).** Ф. 12 (Якутское областное управление). Оп. 2.
9. **НАРС (Я).** Ф. 414 (Торговый дом «М. А. Коковин и И. А. Басов»). Оп. 1.
10. **НАРС (Я).** Ф. 415 (Торговый дом «Г. В. Никифоров»). Оп. 1.
11. **НАРС (Я).** Ф. 418 (Торговый дом «А. и М. Молчановы и Быков»). Оп. 1.
12. **НАРС (Я).** Ф. 500 (Торговый дом «Н. Д. Эверстов»). Оп. 1.

COMMERCIAL CORRESPONDENCE AS A SOURCE TO STUDY PROBLEMS
OF FUR TRADE DEVELOPMENT BY BIG CAPITAL IN NORTH-EASTERN SIBERIA
IN THE SECOND HALF OF THE XIX – AT THE BEGINNING OF THE XX CENTURY

Kushnareva Margarita Dmitrievna, Ph. D. in History, Associate Professor
Irkutsk State University
rita270880@mail.ru

The article examines the commercial correspondence of enterprises with big capital in North-Eastern Siberia in the second half of the XIX – at the beginning of the XX century. The analysis of previously unpublished epistolary sources allows investigating a wide range of problems associated with the organization of the internal and foreign fur trade of the modernization period, identifying the role of the big firms representatives in the economic development of the distant territories of Siberia.

Key words and phrases: epistolary source; commercial correspondence; big capital; North-Eastern Siberia; fur trade.

УДК 130.2

Философские науки

Автор осуществляет философскую рефлексию сакральных истоков древнерусской культуры. В статье проводится компаративный анализ православия и языческого мистицизма западных и восточных славян (пантеон Князя Владимира), раскрываются формы их диалектического синтеза. Автор анализирует отдельные ритуалы и поверья славянских народов, принявших православие, и указывает на то, что культ солнца сохраняет свое ключевое значение в русле христианства. Показана взаимосвязь противоречий духовной жизни русского народа и диалектики языческого и православного мистицизма.

Ключевые слова и фразы: диалектика; исихазм; культура; мистика; православие; религия; ритуал; язычество.

Лукьяненко Антон Александрович, к. филос. н.

Тюменский государственный архитектурно-строительный университет
anton_lukyanenko@bk.ru

**ФИЛОСОФСКАЯ РЕФЛЕКСИЯ ДИАЛЕКТИКИ ИСИХАЗМА И СЛАВЯНСКОЙ МИСТЕРИИ
В КАЧЕСТВЕ САКРАЛЬНОГО ЯДРА ДРЕВНЕРУССКОЙ КУЛЬТУРЫ**

Религиозно-мистические практики занимают значительное место в истории развития человечества. Многие современные мыслители и мыслители прошлого считают, что религиозный мистицизм является истоком и базисом развития не только философии и науки, но ключевым фактором ценностных и целевых трансформаций культуры. Анализируя историю мистицизма и современные исследования, посвященные этому вопросу, академик Г. А. Хлебников констатирует, что «современный западный человек, даже сознательно иррелигиозный, не только несет в себе, но и выражает бессознательным, подавленным, сублимированным и непрямым образом ревитализированные мифические и символические структуры архаического, что дает возможность понять некоторые важные современные модусы человеческого существования» [9, с. 70-71]. Мистические практики репрезентируют глубинные основания культуры, религии, философии и науки, их исследование позволяет выявить базовые мотивы и ценностные ориентиры развития различных сфер бытия человека.

В основе всякой религии, так или иначе, лежит мистическая практика, представляющая собой набор или даже систему способов общения со сверхъестественным. Если в религии отсутствует сам факт возможности сообщения со сверхъестественным, то ее с трудом можно назвать религией, поскольку даже ее догматика и сам образ поклонения есть результат этого мистического общения. И поскольку религия непосредственно воздействует на ценностные и смысловые ориентиры всей культуры, то и мистические практики оказывают аналогичное влияние. Наша задача заключается в том, чтобы оценить степень влияния этих практик на формы философской рефлексии древнерусской культуры.

Если говорить о религиозно-мистических практиках, оказавших наибольшее влияние на российскую культуру и пришедших извне, то первенство здесь неизбежно принадлежит исихазму. Как отмечает С. С. Хоружий, «если Православие было ядром русского национального бытия, то исихастский подвиг, Умное делание (как перевели еще в древности греческое *πραξις νοερα*), может быть назван, как выразился бы о. Павел Флоренский, ядром ядра. Исихастские представления о природе и назначении человека, о нравственных устоях и ценностях, о должном отношении человека к себе, к миру и другим людям глубоко вошли в русское сознание, образовали сам стержень русского религиозного мирозерцания» [11, с. 50]. С подобным утверждением нельзя не согласиться. Влияние исихазма действительно велико. Но столь ли оно однозначно? Столь ли неизбежно и в неизменной форме был воспринят исихазм российской восточнославянской, тогда еще языческой, культурой? Не зародилась ли в рамках российской культуры установка на создание в русле исихазма совершенно иной религиозно-мистической практики, отчасти берущей свои истоки в культуре восточных славян?

Как отмечают В. А. Лезьер (Апрелева) и Д. И. Шульга, «антиномичность русской религиозности – продукт синтеза ряда обстоятельств – от экологических до геополитических. Корень такого феномена – в сплаве христианства и язычества. Русский человек изначально отвергал индивидуализм, социальный “атомизм” и прошел долгий и драматический путь от общинного менталитета к соборному сознанию, в котором личность,