



Nauka.me 2013-2025

ISSN 2079-8784

URL - <http://ras.jes.su>

All right reserved

Issue 4 Volume . 2020

Trade activity of the Russian hundreds of the South of Russia at the turn of the XVII – XVIII centuries

Anna Chepeleva

Moscow State University

Russian Federation, Moscow, Leninskie Gory 1

Abstract

This article highlights the features of trade of different types and product specialization of groups of the South As a reflection of the functioning of trade at the turn of the XVII-XVIII centuries. The author touches on the role of shops, which became decisive for this region in the total income and the terms of trade in departure, which brought the most profit, but also carried considerable risks.

Keywords list (en): living room hundred, trade, South of Russia, merchants

Publication date: 31.12.2020

Citation link:

Chepeleva A. Trade activity of the Russian hundreds of the South of Russia at the turn of the XVII – XVIII centuries // Nauka.me – 2020. – Issue 4 [Electronic resource]. URL: <https://nauka.me/S241328880013316-1-1> (circulation date: 19.05.2025). DOI: 10.18254/S241328880013316-1

1 Гостиная сотня - привилегированная корпорация русских купцов в конце XVI - начале XVIII вв., 2-я после гостей по богатству её членов и значению. В Гостиную сотню правительство зачисляло торговых людей из посада и крестьян. Члены корпорации освобождались от государственного тягла, исключались из юрисдикции местных властей и получали иные привилегии.

2 Юг России, хоть и отражает механизмы и внутренние взаимосвязи рынка и государства, никогда не славился большим имущественным расслоением купцов, не отмечалось большое количество богатых родов и фамилий, как это было с Центральным регионом или Поволжьем, привлекающих внимание исследователей, главный по численности торговый контингент составляли служилые люди (не только приборные, но и по отечеству)¹.

3 В конце 17 – нач. 18 вв. о повышении активности купечества свидетельствует увеличение в южных городах фамилий купцов, записанных в Гостиную сотню². В данной статье

мы попытаемся разобраться с особенностями торговли различных по виду и товарной специализации групп гостиной сотни юга и причинах, которые могли этому способствовать.

4 Торговля в отъезд – зачастую, именно в ней участвуют наибольшие партии и прибыли, поэтому именно с нее стоит начать рассмотрение данного вопроса. Около 46% процентов членов гостиной сотни торгуют именно в отъезд, хотя, стоит учесть, что 29 % при этом имели лавки, скамьи или мельницы, торгуя на месте или сдавая их в аренду³. Среди купечества как категории людей, систематически занимающихся торговлей, прежде всего, выделялись лица, ведущие отъезжий торг. Закупки в городах, населенных пунктах и на ярмарках. В основе лежала скупка и продажа оптом, розничная имела второстепенное значение. Именно отъезжая торговля остается наиболее прибыльным видом, так как приносит, согласно «Сказкам торговых людей о торгах и промыслах 1704 г.» от 50 рублей⁴ до 2000 рублей⁵.

5 У них, естественно, существовала специализация, однако стоит и некие традиции в торговле у отдельных родов: часто братья, такие, как, например, Василий и Аким Гагины⁶, дав разные сказки, что предполагает их несовместную торговлю, продавали один и тот же товар. Похожие случаи мы видим в случае с братьями Чамовыми⁷, которые продавали пенку и юфть. Наиболее выгодно было продавать сукно, так как прибыли с него было больше всего, однако и на приобретение оно требовались немалые деньги, что мог позволить не каждый. Поэтому более традиционными предметами для торговли в отъезд для южного региона по убывающей служили «москательные» товары (бытовая химия, краски, клей и т.д.), на равном уровне пенька, юфть, мед, воск, хлеб, рожь и пшеница, меньше всего специализировались на сукне (известен только один случай братьев Шелеховых). Чаще члены гостиной сотни тратили вырученные деньги на закупку новой партии товара, что примечательно, не отрекаясь от своей специализации. Такая логика понятна и естественна, ведь в силу специализации нарабатывались связи и опыт, которые помогали при конкуренции. Хотя, порой, когда надо было выручить денег для жизни быстро, некоторые, такие, как Бесчастные⁸, Шанин⁹, Чамовы¹⁰ брались за торговлю чем-то иным: перевозками, арендой лавок или занятием капиталов.

6 Основными торговыми направлениями были Брянск – Малороссия, Смоленск – Москва, Елец – Москва, Елец – Малороссия, Касимов – Нижний Новгород, Касимов – Москва, Касимов – Ярославль, Рыльск – Москва, Севск – Москва, Рыльск – Астрахань, также известны были города Шацкий и Кодом. Таким образом, самое востребованное направление отъезжей торговли – Москва. При чем по направлению Брянск-Малороссия шла, в основном, пенька и юфть (100% случаев торговли на этом направлении), в Москву и Ярославль из различных городов отправлялись бытовая химия. В Астрахань отправлялось сукно, что удивительно, только из Рыльска. Также существовала торговля и с черкесскими городами¹¹, но достоверных источников о специфике товаров нет. Думаю, достаточно взглянуть на карту, чтобы понять, почему торговые пути были именно такими. Выгодное расположение городов сбыта и покупки товара сами диктовали дальнейшие условия. Кроме того, Малороссия всегда была хорошим сырьевым регионом, а крупные торговые города на Волге, столица государства и ярмарки (Макарьевская, Лебедянская, куда возили преимущественно бытовую химию и пеньку) выгодными местами сбыта.¹²

7 Были в такой прибыли и свои опасности, на пути купцов могли обворовать, как это произошло с Семеном Шереметцевым,¹³ поэтому купцы зачастую, скорее всего, были сильными и военно-подготовленными людьми, которые владели разного рода оружием. В связи с этим, были случаи, когда людям, занимающимся отъезжей торговлей поручали товар, как братьям Бесчастным¹⁴, договариваясь о небольшой доле с прибыли.

8 Торговля в отъезд была распространена на юге за счет того, что приносила наибольший доход, однако ее размах несравним с Поволжьем или Центральной частью, вероятно, это находится в прямой зависимости с товаром, который переправляли и обеспеченностью членов гостиной сотни. Ведь юг – сырьевой регион, к тому же выгодно было продавать товар большими партиями, это приносило бы больше прибыли за один отъезд, а не у всех хватало на данные операции средств.

9 Ей занималось 46% населения, при этом 34% имели лавки, как подспорье для дальнейшей деятельности и вложения капитала, так как торговля в отъезд несла большие риски.

Лавки служили гарантом обеспеченности территорией, ведь здесь всегда можно было построить винодельню, мельницу или вспахать.

10 Пожалуй, именно торговля в лавках является определяющей для региона, так как 54 % населения занимались исключительно торговлей на местах. Она зачастую была неотрывна от торговли в разъезд и существовала практически повсеместно. Торговля в лавках как единственный заработок распространена в городе Рыльске, Ельце и меньше в Брянске, практически не затрагивая Касимов, что, вероятно, диктуется его близостью с Москвой и Нижним Новгородом. Главной специализацией такого рода торговли был москотильный товар, о котором уже упоминалось. Если в отъезжей торговле существовала довольно разнообразная альтернатива, то здесь она практически отсутствует. Намного реже встречается хлеб¹⁵ и один раз разного рода ветошь¹⁶ и пчеловодство¹⁷. Такой выбор специализации, вероятно, продиктован распространением подсобного производства продукции в частных хозяйствах, тогда как для рынка выгодно было продавать бытовую химию, всякую мелочь (это касается купцов, торговавших одновременно и в разъезд) и то, что в обычных условиях не получишь.

11 В среднем, с лавки на оброчном месте взималась плата около рубля, выгоднее было иметь лавочное место, ведь цена за него измерялась от 30 алтынов. Многие сдавали лавки в наем, арендуя себе дешевле. Однако большая часть купцов, все-таки не использовали свои лавки, сдавая их в аренду. К сожалению, детали данной операции нам не описаны, поэтому неясным остается вопрос, кому они сдавали лавки в аренду своим или чужим купцам, но могли разорившимся по той или иной причине, кроме того, это могли быть посадские люди и купцы низших гильдий.

12 Наибольшую необходимость в земле из членов привилегированных купеческих корпораций испытывали лица, которые, кроме торговых операций, занимались организацией разного рода промысловых предприятий. В таких случаях земельные угодья были необходимы им для размещения производственных, жилых и хозяйственных построек, для организации снабжения промысла хлебом, сеном, дровами и т.д.¹⁸ И пусть продажи в лавках не приносили такого большого дохода, как торговля в отъезд, но они давали стабильный доход: 40-50 рублей в год и это значение не меняется от лавки к лавке. Купцы имели право продавать построенные на оброчных землях предприятия, но в этом случае покупатель брал на себя и уплату оброка.

13 Государство, также как и отдельные феодалы, сдавало землю на оброк, получая определенный процент предпринимательской прибыли даже с привилегированного купечества, и имело таким образом постоянный доход, не затрачивая никаких усилий и сохраняя земли¹⁹.

14 Можно сделать вывод, что гостиная сотня Юга отличалась несколько отсталым подходом к торговле, специализируясь на москотильных товарах, сырье и воске с медом – по большей части сырьевых товарах, те, кто имел более развитое торговое чутье, обзаводился землей, прикупая лавки, строя мельницы и винодельни. В то же время, южный регион характеризовался превосходством торговли на местах над торговлей в отъезд, пожалуй, это его главная особенность, отличающая от множества других регионов. Прибыль гостиной сотни Юга не была большой, что и обуславливало фактор лавочной торговли, которая была более стабильной. На рубеже веков здесь было мало членов, доход которых существенно бы выделялся, зачастую, члены гостиной сотни, являясь родственниками, делили промысел меж собой или вместе занимались торговлей в отъезд, так как это было бы надежнее и приносило большую прибыль.

Remarks:

1. Заозерская, Е. И. Торги и промыслы гостиной сотни Среднего Поволжья на рубеже XVII-XVIII вв./Петр Великий. Сборник статей. Т.1/ М.-Л., 1947. С. 14

2. Голикова, Н. Б. К вопросу о составе русского купечества во второй половине XVII - первой четверти XVIII в./ Русский город. Вып. 3./ – М: Изд-во Московского университета, 1980. С. 33

3. Сказки торговых людей о торгах и промыслах 1704 г. Ч. II, М., 1984

4. Там же. С. 241

5. Там же. С. 246
 6. Там же. С. 248
 7. Там же. С. 238
 8. Там же. С. 216
 9. Там же. С. 301
 10. Там же. С. 262
 11. Там же. С. 243
 12. Заозерская Е. И. Торги и промыслы...С. 35
 13. Сказки торговых людей...С. 233
 14. Там же. С. 251
 15. Там же. С. . 231, 245, 257
 16. Там же. С. 246
 17. Там же. С. 251
 18. Голикова, Н. Б. К вопросу о составе русского купечества во второй половине XVII - первой четверти XVIII в./ Русский город. Вып. 3./ – М: Изд-во Московского университета, 1980. С. 44
 19. Заозерская Е. И. Торги и промыслы...С. 52
-

References:

1. Zaozerskaya, E. I. Torgi i promysly gostinoj sotni Srednego Povolzh'ya na rubezhe XVII-XVIII vv./Petr Velikij. Sbornik statej. T.1/ М.-Л., 1947
2. Golikova, N. B. K voprosu o sostave russkogo kupechestva vo vtoroj polovine XVII - pervoj chetverti XVIII v./Russkij gorod. Vyp. 3./ – М: Izd-vo Moskovskogo universiteta, 1980
3. Skazki torgovykh lyudej o torgakh i promyslakh 1704 g. Ch. II, М., 1984

Торговая деятельность гостиной сотни Юга России на рубеже XVII – XVIII веков

Чепелева Анна Сергеевна

*Московский Государственный Университет им. Ломоносова
Российская Федерация, Москва, Ленинские горы, д. 1*

Аннотация

Данная статья освещает особенности торговли различных по виду и товарной специализации групп Гостиной сотни юга как отображения функционирования торговли на рубеже XVII – XVIII веков. Автор затрагивает роль лавок, которые стали определяющими для данного региона в общем доходе и условия торговли в отъезд, которая приносила больше всего прибыли, но несла за собой и немалые риски.

Ключевые слова: гостиная сотня, торговля, юг России, купцы

Дата публикации: 31.12.2020

Ссылка для цитирования:

Чепелева А. С. Торговая деятельность гостиной сотни Юга России на рубеже XVII – XVIII веков // Наука.ме – 2020. – Номер 4 [Электронный ресурс]. URL: <https://nauka.me/S241328880013316-1-1> (дата обращения: 19.05.2025). DOI: 10.18254/S241328880013316-1