

УДК 94(470.51)19

ТОРГОВЫЕ ДОМА НАЧАЛА XX в. КАК СЕМЕЙНЫЕ ФИРМЫ (НА ПРИМЕРЕ КАМСКО-ВЯТСКОГО РЕГИОНА)

© 2014 Д.А. Козлова

Удмуртский институт истории, языка и литературы УрО РАН, г.Ижевск

Поступила в редакцию 27.02.2014

Торговые дома представлены как семейные фирмы в контексте модернизационных процессов в регионе. Рассматриваются место семейства, отдельных его членов в функционировании торговых домов, взаимоотношения между членами семьи, служащими и наиболее значимой и близкой к семье категории – приказчиками.

Ключевые слова: торговый дом, предприниматель, купечество, семья, приказчик.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Предпринимательские династии Камско-Вятского региона XVIII – XX вв.», проект № 11-11-18007 а/У.

Одной из главных особенностей российской торгово-промышленной жизни провинции на рубеже XIX-XX вв. был семейный характер ее предприятий. Торговый дом был собственностью той семьи, члены которой его создавали, сами им управляли и передавали по наследству членам своей же фамилии. Купеческая семья представляла собой сложную систему связей брачных и родственных, хозяйственных и правовых, нравственно-этических и духовных. Внутрисемейный мир складывался под влиянием социальных, экономических, национальных отношений общества. Купеческая семья была подвержена изменениям, связанным с активизацией модернизационных процессов, особенно в начале XX века. Трансформации была подвергнута как хозяйственная сфера, так и повседневная культура. На фоне разрушающихся веками устоявшихся патриархальных традиций во внутрисемейной жизни остро вставала проблема взаимоотношения поколений.

Повсеместное развитие торговых домов в начале XX в. в Камско-Вятском регионе сопровождалось внедрением новых, все более усложнявшихся организационных форм предпринимательской деятельности. Усиление конкурентной борьбы, увеличение капиталовложений в торгово-промышленное производство толкали к расширению числа компаньонов как по родственному признаку, так и экономической состоятельности.

Чаще всего семейные торговые дома Камско-Вятского региона представляли полное това-

рищество, во главе которого стоял глава торгового дома – «лицо, уполномоченное править и распоряжаться делами торгового дома» и товарищи – остальные члены семьи и торгового дома¹. В большинстве случаев главой торгового дома был глава семейства, товарищами же были сыновья или племянники, т.е. мужская половина семьи, что особенно ярко проявилось в названиях торговых домов: «Иван Николаевич Михеев с Сыновьями», «Григория Стахеева сыновья», «Никанора Ивановича Сыновья», «Дмитрий Григорьевич Ижболдин с Сыновьями», «Торговый дом Е. и Л. Макаровы», «Торговый дом под фирмой М.И. Арасланов с С-ми и К°».

Как правило, капиталы товарищей были равны, сумма капитала главы торгового дома могла быть значительно больше. После смерти отца семейства нередко на место главы торгового дома заступала его жена. Среди многих примеров можно назвать торговый дом «Александра Башенина и Сыновья». В полном товариществе все участники несли ответственность по его обязательствам не только в размере своих вкладов в складочный капитал, а всем принадлежащим им имуществом, то есть «полную», неограниченную ответственность. Доходы товарищи получали пропорционально вкладу в складочный капитал. Организация товарищества вносила ясность, упорядоченность и некую справедливость в деловых отношениях родственников. Примером могут служить мотивы формирования торгового дома Бодалевых: «В настоящее время для более правильного расчета между нами совладельцами и для продолжения и развития производящейся в Вятской губернии, в г.Сарапуле, Ижевском заводе, а также и в других местностях, принадлежавших покойному отцу нашему

Козлова Дарья Александровна, аспирант Удмуртского института истории, языка и литературы УрО РАН, заместитель директора по научной деятельности МБУК «Музей истории и культуры Среднего Прикамья» г.Сарапул. E-mail: kdaria-miksp@mail.ru

Ивану Ивановичу Бодалеву, торговли хлебными, и лесными продуктами, чаем, сахаром, мануфактурными, табачными и другими товарами, мы Сергей и Иван Ивановичи Бодалевы учреждаем с 22-го сего июля Торговый Дом под фирмою «Иван Иванович Бодалев», на правах полного товарищества...»². В документе также указывалось, что выход одного из участников торгового дома и вступление в него другого лица не меняли юридической силы документа и не разрушали торгового дома. Основным капиталом торгового дома указывался в восемьдесят тысяч рублей. Каждому из совладельцев фирмы принадлежала половина суммы.

В отдельных случаях товарищество создавали братья, объединяя капиталы и укрепляя свое положение на рынке региона. Илья Павлович Кривцов вспоминал: «Мы с братом пришли к заключению, что свои силы и энергию могли бы применить так сказать более продуктивно в смысле своего личного устройства жизни, то есть не отдавать их на чужое дело, а применить на свое, т.е. пора подумать о создании чего-либо и для своих собственных семей, для своих гнездышек, в которых появились уже птенчики»³. В инициировании создания товарищества были и редкие исключения. Иногда основателем своего Дела выступала женщина. «Мне уже не у кого спросить, каким образом отец и дед вышли из деревни: тех, кто их знал, давно нет. Но едва ли это происходило от отца, ему в тот момент было всего семнадцать лет, и едва ли от деда, он был для этого недостаточно смел и энергичен. Вероятнее всего, стремление перебраться в город, «выйти в люди» возникло и было осуществлено бабушкой Татьяной, матерью отца, у которой была в городе родня, занимавшаяся мелкой торговлей. Этим же занялись и дед с отцом, торгуя на базаре в палатке косами, серпами, топорами, гвоздями и другим ходким товаром. Дело, видимо, шло неплохо: из палатки перешли в лавку, а потом и в магазин. Так было достигнуто купеческое положение, к которому стремилась бабушка Татьяна»⁴, – рассказывала дочь сарапульского купца.

Многие из купцов предпочитали выбирать жену среди своего круга. Женитьба на купеческой дочери была верным способом укрепить связи с важным торговым партнером, увеличить свой капитал за счет приданого, повысить репутацию. Поэтому неслучайно многие купеческие семьи региона, благодаря брачным связям, состояли друг с другом в родстве. Так, Дмитрий Григорьевич Ижболдин был женат на Ольге Ивановне Шишкиной. Ольга Ивановна была дочерью елабужского купца И. Шишкина, с которым у Д.Г. Ижболдина были деловые отноше-

ния. Брак Дмитрия и Ольги укрепил ижболдинское хозяйство. Подобное переплетение выявлено и в таких известных прикамских родах, как Ушковы и Любимовы. Петр Капитонович Ушков – владелец крупных химических заводов в Елабужском уезде – Бондюжского и Кокшанского, был женат на дочери известного прикамского пароходчика, купца 1-й гильдии, коммерции-советника Ивана Федоровича Любимова – Александре Ивановне. Своей дочери при замужестве отец выделил большое приданое, что, безусловно, сказалось на благосостоянии владения П.К. Ушкова⁵. Род Ушковых состоял также в родстве с известными купцами-промышленниками Стахеевыми, основателями ряда торговых домов и товариществ. Супруга Григория Васильевича Стахеева – Варвара Павловна принадлежала к роду Ушковых. Исследования И.В. Масловой установили брачные связи рода Стахеевых с двумя крупнейшими предпринимательскими родами России конца XIX – начала XX в.: Морозовыми и Крестовниковыми⁶.

Глава семьи ведал всеми торговыми делами, выбирал гильдейские свидетельства, отвечал перед государством за выполнение повинностей и выплату податей. Он являлся гарантом принадлежности остальных членов семьи к купеческому сословию.

Роль женщины-хозяйки в купеческих семьях нашла отражение и в практике наследования капиталов. Нередко глава семьи завещал все имущество и управление делами после своей смерти жене, даже при наличии взрослых детей мужского пола. Встречаются примеры, когда после смерти мужа вдова брала в свои руки семейное дело. Она выбирала на свое имя купеческое свидетельство, несла ответственность за торговые операции, без ее разрешения из общего капитала не могли выделиться взрослые сыновья со своими семьями. Некоторым из купеческих вдов удавалось в течение долгих лет умело управлять семейным делом, поддерживать на должном уровне семейные капиталы и коммерческую репутацию. Одним из примеров может служить торговый дом «Николая Павловича Зылева Наследники». Глава торгового дома Н.П. Зылев умер в 1901 г. В документах Казенной палаты за февраль 1902 г. значится, что «купеческая вдова Зылева Вера Александровна с сыновьями Александром и Владимиром зачислена с 1902 года в состав торгующего купечества 2 гильдии города Сарапула, а также с дочерьми Ниной и Екатериной... но с тем, чтобы Александр и Владимир ввиду 533 ст. закона не могут пользоваться купеческими правами впредь до взятия ими или матерью купеческого свидетельства»⁷. Статья 533 Свода законов Российской

империи гласила, что «начальник семейства, желающий пользоваться сословными купеческими правами, обязан, одновременно с выборкой промыслового свидетельства, с уплатою за оное в доход государственного казначейства в год: по первой гильдии – пятидесяти рублей, а по второй – двадцати рублей, независимо от уплаты местных сборов, установленных на сословные купеческие и общественные надобности». В соответствии с этой статьей промысловое свидетельство, выданное на имя полного товарищества или торгового дома, давало право на получение только одного сословного купеческого свидетельства на имя главы этого дома, все же прочие компаньоны или участники могут приобрести это право при определенных условиях. Несмотря на невосполнимую утрату, Вера Александровна Зылева показала себя сильной и незаурядной женщиной. Она взяла бразды правления в свои руки, смогла остаться в купеческом сословии и успешно продолжить дело. Зылевы достойно отнеслись к своему наследству. Они не стали его делить, а сосредоточили все свои силы на его приумножении, что и принесло свои результаты.

Семьи купцов, как правило, были большими. Традиция иметь много детей сохранялась в купеческой среде очень долго. В семье Ижболдиных было 10 детей, у Смагиных – 9, в семье Зылевых воспитывалось 6 детей. В предпринимательской среде отношение к детям носило традиционный характер, в них видели продолжателей рода и опору в старости. Сыновей же воспитывали, прежде всего, как преемников семейного дела. До зрелых лет о молодом человеке заботились, создавая ему определенный уровень благосостояния, постепенно вводили его в курс торговых дел. Воспитание коммерческих навыков обеспечивало семейную преемственность в делах, открывало возможность для «разделения труда». Купцы в подавляющем большинстве уделяли большое значение нравственному и духовному воспитанию своих детей. Один из создателей сарапульского товарищества «Кривцовы Братья» – Илья Павлович напишет детям: «Ведь только в вас и из-за вас у родителей вся жизнь и весь ее смысл, все радости и все горести, несокрушимая энергия или полная апатия, любовь и заботы, надежды или разочарование, молитвы и мечты»⁸.

Интересы коммерческих дел требовали концентрации капиталов, а главы купеческих семейств нередко сомневались в деловых качествах своих сыновей или не хотели выпускать дело из своих рук. Ярким примером купеческой дальновидности является деятельность основателя торгового дома «Григория Стахеева сына» Ивана Григорьевича Стахеева. Раздел

имущества, оставленного Григорием Ивановичем Стахеевым, между двумя сыновьями Иваном Григорьевичем и Василием Григорьевичем в 1865 г. привел бы к резкому сокращению торговых операций, поэтому было принято решение о совместной торговой деятельности в рамках торгового дома. Объединение капиталов позволило братьям Стахеевым не только продолжить дело, начатое отцом, но и значительно расширить его⁹.

В то же время можно привести ряд примеров, когда еще при жизни главы семейства некоторые из сыновей получали свою долю наследства – «выдел» в виде денежной суммы или дела, например, одну из лавок. Большую известность в Прикамье получила деятельность младшего из сыновей сарапульского купца Григория Николаевича Ижболдина – Дмитрия. Добросовестно помогая отцу Григорию Николаевичу, изучив торговые связи и грамотно распорядившись завещанным ему капиталом, он открыл собственное дело. В 1892 г. был учрежден торговый дом «Дмитрий Григорьевич Ижболдин с Сыновьями», основным направлением деятельности которого стала мануфактурная торговля. Уже отмечалось, что деловые отношения с отделенными и неотделенными сыновьями строились по-разному. Неотделенные дети могли торговать только от имени главы семьи, который и отвечал за все их обязательства. При этом родственные отношения в большой семье не только обеспечивали преемственность в делах, но и открывали возможность для разделения труда внутри семейного дела, когда дальние коммерческие поездки могли выполнять молодые, а старшие держали под контролем все хозяйство. В то время как деловые отношения с отделенными детьми строились как с самостоятельными партнерами в рамках коммерческих интересов.

Несмотря на включенность всех членов семьи и по совместительству – деловых партнеров, предпринимательское дело требовало участия значительного количества служащих. Наиболее значимой для торговых домов категорией являлись приказчики. «В особенности ответственные места должны быть вверяемы только безусловно честным и толковым людям»¹⁰, – гласило одно из «Необходимых правил для купцов».

Наем на работу приказчика отличался формой договора и мерой ответственности. В 1879 г. малмыжский купец, один из основателей торгового дома братьев Батуевых – Петр Иванович Батуев и владикавказский мещанин Василий Николаевич Герасимов заключили между собой следующий договор: «...по данному мне Герасимову от торгового дома Батуевых приказчицкому свидетельству обязуюсь я служить у Торгового дома братьев Батуевых приказчиком от сего

1 января 1879 г. один год, заниматься розничной продажей врученных мне торговым домом братьев Батуевых колониальных, галантерейных, москательных, бакалейных, скобяных и прочих разных товаров в магазине Торгового дома братьев Батуевых, состоящем в Малмыже в доме почетной гражданки Авдотьи Ивановны Батуевой»¹¹. Согласно этому договору В.Н. Герасимов должен был принимать товар от торгового дома по счетам. Приказчик обязывался «товары продавать насколько возможно выгодно по назначенным Торговым домом ценам за наличные деньги»¹². Продажа товара в долг была возможна, но ответственность за уплату задолженности приказчик брал на себя. Вырученные от продажи деньги он должен был записывать «каждодневно в особую книгу и сдавать их Торговому дому братьев Батуевых каждую неделю»¹³. Передача денег осуществлялась с распиской в особой книге, в нее же вписывался товар по покупным ценам. Обязанностью приказчика была наценка на товар не менее 10% на рубль «сверх падающих на них торговых расходов», что раскрывало способности служащего. Данные сведения отражают одно из необходимых правил для успешного ведения дел: «Работайте сами. Не полагайтесь на своих помощников; то, что вы можете сделать сами, не давайте делать другим. Если же необходимо, чтобы это делали другие, то, по крайней мере – наблюдайте за ними. Чем чаще вы будете контролировать их действия, тем лучше»¹⁴. Приведенные сведения позволяют говорить о том, что предпринимателя и приказчика связывал не только письменный договор о найме. Правила их взаимодействия чаще всего складывались задолго до заключения договора. Именно эти единые, устные, негласные правила и становились залогом успешного тандема. Наиболее преданные и талантливые приказчики становились правой рукой хозяина. Крупные предприниматели оказывали им большое доверие, поскольку широкая география деятельности торговых домов не позволяла хозяину лично контролировать всю сферу торговли. Нередкими были браки купеческих дочерей и успешных приказчиков.

Семья грамотного приказчика жила в достатке и чаще всего ни в чем не нуждалась: «Кроме этой работы, я, как говорится, ни к селу, ни к городу не годен. Да и за плечами-то, сами знаете, женка избалованная, дети в нее же пошли. Им вынь да положи. Фасон держать привыкли, – требовать умеют...» – с горечью жаловался немолодой сарапульский приказчик (З. Ерошкина «На реке»)¹⁵.

Служащих очень тщательно подбирали, так как они были вхожи в дом, общались с семьей

купца и могли оказывать влияние на мировоззрение подрастающего поколения. Наиболее тесный контакт у купеческих сыновей был с приказчиком, поэтому моральный облик доверенного лица всегда становился предметом пристального внимания хозяина. За нарушение установленных в доме рамок наказание делилось пополам: доставалось и сыну, и приказчику. «Ты слышал, вчера у барина Шарыгина вечером барышни плясали?» – «Слышал, только не видел. А ты видел, что ли?» – «Нет, мы было просились с братом мимо пройти посмотреть, да тятинька не пустил: соблазн, говорит, дьявольское, говорит, наваждение». – «А я посмотрел, – сказал грустный третий, – да лучше бы и не смотреть...» – «Что? Побили разве?» – «Побили. Стряпка, подлая, сказала! Тятинька лег спать, а мы с приказчиком Ефимом и пошли тихонько... Сегодня меня тятинька уж таскал, таскал за волосы, даже и теперь еще голова болит. Мамонька было вступилась, так он и ее треснул – она так и завизжала...» – «А Ефима, что, бил тоже?» – «Ефима было прогнал из дому. Тот сколько в ногах у него валялся, плакал, прощения просил... Тятинька еле уломался, а потом повел его к образу да перекреститься велел, чтобы был навсегда в покорности и послушании...» – вспоминает свои отческие годы Дмитрий Стахеев¹⁶.

У крупных торговцев занятия могли носить только административный характер и сводиться к нескольким часам контрольного пребывания на складе или в конторе. Достигнув преклонного возраста, купцы часто доверяли ведение своих дел надежным приказчикам. Любопытную картину их взаимоотношений описала купеческая дочь З. Ерошкина: «Пожилой, плотный, с окладистой бородой во всю грудь купец... со своим приказчиком, который звонко щелкает счетами. Знакомое мне дело. Так считают у нас дома, у других, потому что «деньги счет любят»: «Так. Ну-ка, голубь, прибавь... Скинь... Сколько? Ага, запишем. Клади еще сотнягу...подбрось три, еще две. Сколько? Так. Сверяй-ка с моим. Ну, что? Твоя взяла? Угадал лучше хозяина?! Молодец!»¹⁷ Таковую речь можно было часто слышать в стенах купеческого дома.

В российском обществе отношение к купцу определялось не только размерами имеющегося у него капитала и объемами продаж, но и отношением к приказчикам, работающим у него. Согласно российскому законодательству тех времен приказчиком назывался всякий, кто управлял торговыми делами своего хозяина или исполнял его поручения в течение определенного времени¹⁸.

Грамотные, проверенные приказчики очень ценились. Купцы по возможности старались не

расставаться со своими служащими: «Ты спрашиваешь в письмах относительно моей службы. Я скажу тебе, что дел у меня в настоящее время очень много, т.к. я исполняю обязанности конторщика и заведующего квасным заводом. И сам составляю зельтерскую и содовую воду, составлять меня научил Берман. Сегодня, 12-го января, вернулся из Петрограда Александр Иванович, когда он оставляет у нас службу еще неизвестно, т.к. он с хозяином не видался. Показал мне письмо, полученное от П.И. Александрова, в котором он пишет и сожалеет, что А.И. оставляет у них службу...»¹⁹ – писал Александр Коробков, служащий торгового дома «Наследники И.В. Александрова».

Дальновидные хозяева берегли своих лучших работников и принимали в отношении их благовидные решения. Корреспондент из Елабуги, неоднократно поднимавший вопрос о необходимости праздничного отпуска для приказчиков на страницах «Волжского вестника», справедливо замечал, что только три фирмы в городе предоставляют приказчикам право отдыха в праздничные дни – это «Григория Стахеева сыновья», «Товарищество П.К. Ушков и К°» и «Ф.П. Гирбасов с сыновьями и К°». Это были самые крупные, успешные торговые дома в Камско-Вятском регионе. Большое внимание Стахеевы уделяли и образованию своих служащих²⁰.

Залогом успешного развития торгового дома было знание и использование на деле правил коммерческой этики. Только доверительные, грамотно выстроенные отношения между сотрудниками фирмы могли привести к успеху дела. Одним из важнейших факторов успеха работы промышленного предприятия был слаженный тандем между хозяином, мастером и рабочими. Именно такие отношения сложились на кожевенных и обувных заводах сарапульской фирмы «Пешехонов Ф.Г. Н-ки и К. Торговый дом, кожевенный завод и фабрика ручной и механической обуви», где работал мастером И.П. Кривцов – лучший мастер-практик на Урале по выделке мягкого и подошвенного товара обыкновенным и скорым способом. Очевидно, что хозяин торгового дома Ф.Г. Пешехонов придерживался незыблемого правила успешного ведения дел: «Будьте строго разборчивы в выборе помощников в вашем деле. Лучше держите одного способного, чем двух неспособных. Дешевые люди мало того, что не принесут вам пользы, но могут испортить дело, и вы с ними только можете потерять и время, и деньги»²¹. Несмотря на то, что Илья Павлович был очень требовательным мастером и руководителем, рабочие глубоко уважали его, потому что он никогда не отказывал им в просьбе «испросить у хозяина

дополнительных улучшений их жизни на заводе, касалось ли это рабочего общежития, ежедневного питания (с мясом), бани с душем, врачебного ухода и т.п., в том числе, хотя и длинного, но не напряженного рабочего дня»²². Когда у мастера Кривцова случилась беда – сгорел дом, и стало известно о том, что он начал строительство нового, из чувства глубокого уважения к нему из соседних деревень на помощь пришли сезонные рабочие-кожевники, среди которых были каменщики, плотники, столяры, печники, кровельщики, маляры. Строительство дома было закончено в течение года.

«Служащие, начиная с самого главного доверенного, бухгалтеров, приказчиков, артельщиков и кончая рабочими, все это долголетние сотрудники. Редко, редко кого-либо увольняли, разве только что за очень крупные проступки, воровство или уж очень бесшабашное пьянство. Отношение было патриархальное. Если кто-либо сам уходил без особых причин, то это было для хозяина «поношением». В хороших домах с гордостью говорили: «От нас уходят только, когда помирают»²³ – такой отзыв довольно часто встречается в воспоминаниях служащих и рабочих крупных фирм.

Развитые торговые дома представляли собой слаженные механизмы. Грамотное руководство и аккуратное выполнение каждым работником своих обязанностей вели к процветанию. Теплые, доверительные отношения между членами семьи, верность традициям, справедливое, уважительное отношение к служащим, четко выстроенные отношения с работниками – вот те факторы, посредством которых достигался успех предпринимателя. Поэтому семейные отношения играли весьма важную роль в купеческой среде, отражаясь не только на сфере семейной жизни, но и на предпринимательской и общественной деятельности гильдейцев.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Свод законов Российской империи. СПб., 1887. Т.ХІ. Ч.ІІ. Раздел 2. С.63-80.

² РГИА. Ф.23. Оп.12. Д.1577. Л.10.

³ Музей истории и культуры Среднего Прикамья (далее – МИКСР). Коллекция «Письменные источники». Ф.26. Оп.1. Д.34. Л.4.

⁴ *Ерошкина З.А.* На реке. Сарапул, 2007. С.19.

⁵ Предпринимательские династии Камско-Вятского региона. XVIII-XX вв.: Коллективная монография / Отв. ред, авт. предисл. Н.П. Лигенко. Удмуртский институт истории, языка и литературы УрО РАН. Ижевск, 2008. С.221.

⁶ *Маслова И.В.* Купеческая династия Стахеевых. Елабуга, 2007. С.228.

⁷ Управление по делам архивов Администрации г.Сарапула. Ф.76. Оп.1. Д.3. Л.148.

⁸ Там же. Л.5.

⁹ *Маслова И.В.* Указ. соч. С.45.

- ¹⁰ *Лигенко Н.П.* Купечество Удмуртии. Вторая половина XIX – начало XX в. Ижевск, 2001; История Удмуртии. Конец XV – начало XX в. Ижевск, 2004. С.367-389.
- ¹¹ Малмыжский краеведческий музей. Ф. Письменные источники. Д.3927. Л.1.
- ¹² Там же.
- ¹³ Там же.
- ¹⁴ *Лигенко Н.П.* Указ. соч. С.367-389.
- ¹⁵ *Ерошкина З.А.* Указ. соч. С.210-211.
- ¹⁶ *Стахеев Д.И.* Духа не угашайте. Избранные произведения. Казань: Татарское кн. изд-во, 1992. С.375.
- ¹⁷ *Ерошкина З.А.* Указ. соч. С.215.
- ¹⁸ Свод законов Российской империи. СПб., 1887. Т.ХI. Ч.П. Раздел 2. С.63-80.
- ¹⁹ Письма Вятского обывателя / Автор-сост. Р.Я. Лаптева. Вятка (Киров), 2009. С.143.
- ²⁰ *Маслова И.В.* Указ. соч. С.52-53.
- ²¹ *Лигенко Н.П.* Указ. соч. С.379.
- ²² Предпринимательские династии Камско-Вятского региона. XVIII-XX вв. ... С.60.
- ²³ *Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н.* Отечественное предпринимательство: Очерки истории. М., 1999. С.163-164.

TRADE HOUSES AS FAMILY FIRMS AT THE BEGINNING OF 20TH CENTURY (AT THE EXAMPLE OF THE KAMA-VYATKA REGION)

© 2014 D.A. Kozlova

Udmurt Institute of History, Language and Literature of the Ural Branch of RAS, Izhevsk

In the work the trade houses are represented as a form of family business in the context of modernization processes in the Kama-Vyatka region. The author analyzes the role of the family and its members in the functioning of trade houses, the relations between family members, employees, and countermen (the closest to the family and the most important group).

Key words: trade house, manufacturer, merchantry, family, counterman.