

водила к трагическим последствиям. Так, назначенный в Якутск в 1913 г. губернатором ставропольский вице-губернатор М.А. Пономарев (1868–1913) пробыл в должности 3,5 месяца, внезапно скончавшись от приступа грудной жабы (стенокардии).

Обязательным условием повседневной управленческой деятельности чиновников различного уровня – от станковых приставов до генерал-губернаторов – являлся регулярный объезд (обзор по терминологии того времени) подведомственной территории. Так, Березовский округ посещали западносибирские генерал-губернаторы Г.Х. Гасфорт (1852), А.П. Хрущев (1869), Н.Г. Казнаков (1878), тобольские губернаторы – В.А. Арцимович (1856), А.И. Деспот-Зенович (1864), Г.П. Пелино (1876), В.А. Лысогорский (1881), П.А. Тройницкий (1886), Н.Л. Гондатти (1907, 1908). В Якутск на пароходах наведывались восточносибирские (иркутские) генерал-губернаторы: А.П. Игнатьев (1886), А.Д. Горемыкин (1890), А.И. Пантелеев (1901), Л.М. Князев (1912).

В силу протяженности, суровых географических и природно-климатических условий, этнического и конфессионального состава населения, специфики социально-экономических процессов, влияния внешнеполитических факторов при изучении различных аспектов развития российской государственности и принятия управленческих решений необходимо учитывать фактор регионального измерения. В управленческой парадигме центральная власть постоянно

колебалась между жесткой централизацией и региональным автономизмом, в том числе в отношении арктических территорий Азиатской России.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ремнев А.В. Россия Дальнего Востока. Имперская география власти XIX – начала XX веков. Омск, 2004.
2. Ширина Д.А. Петербургская академия наук и Северо-Восток. 1725–1917 гг. Новосибирск, 1994.
3. Дубинина Н.И. Приамурский генерал-губернатор Н.Л. Гондатти. Хабаровск, 1997.
4. Волжарянский В.М. Забытая окраина. СПб., 1902.
5. Федоров В.И. Губернатор И.И. Крафт об изменении границы Якутской области // Якутский архив. 2001. № 3. С. 112–115.
6. Казарян П.Л. Якутская политическая ссылка (историко-юридическое исследование). Якутск, 1999.
7. Казарян П.Л. История Верхоянска. 2-е изд. Якутск, 2003.
8. Казарян П.Л. Ю.И. Штубендорф – первый правитель дел СОИРГО, губернатор Якутской области // Якутский архив. 2001. № 3. С. 57–60.
9. Потанин Г.Н. Памяти И.И. Крафта (1914) // Якутский архив. 2009. № 1. С. 48–50.
10. Калашников А.А. Новое о И.И. Крафте // Якутский архив. 2000. № 1.
11. Показаньев Ф.Я. По страницам архива Пирожникова // Пирожников Г.А. Записки уездного исправника. 2-е изд. Сургут, 2002.
12. Ляцук А.В. Губернатор Камчатки Н.В. Мономахов // Тобольск и вся Сибирь. Камчатка. 2010. С. 312–319.
13. Павлов А.А. Р.Э. фон Витте – последний якутский губернатор // Якутский архив. 2009. № 3–4. С. 70–76.

Статья поступила  
в редакцию: 25.08.2014

УДК 9(С)15

Л.М. ДАМЕШЕК<sup>1</sup>, М.Д. КУШНАРЕВА<sup>2</sup>

### РОЛЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ТОРГОВОГО ДОМА «КОКОВИН И БАСОВ» В ОСВОЕНИИ СЕВЕРО-ВОСТОКА СИБИРИ В НАЧАЛЕ XX в.

<sup>1</sup>д-р ист. наук,  
Иркутский государственный университет,  
г. Иркутск  
e-mail: levdameshkek@gmail.com  
<sup>2</sup>канд. ист. наук,  
Иркутский государственный университет,  
г. Иркутск  
e-mail: rita270880@mail.ru

В статье на основании ранее не исследованных источников предпринята попытка выявить особенности освоения отдаленных территорий Северо-Восточной Сибири представителями крупных фирм. Авторы проанализировали купеческую переписку доверенного торгового дома «Коковин и Басов» В.И. Фефелова и пришли к выводу, что приказчик в суровых северных условиях за короткий срок смог наладить бесперебойные поставки чая и других товаров из портов Охотского моря в центральные районы Якутской области, Чукотки и Камчатки. Фефелов организовал сухопутные грузоперевозки посредством собственного транспорта фирмы. Назначение на службу в Аянское отделение такого опытного приказчика, как В.И. Фефелов, способствовало тому, что фирма «Коковин и Басов» в короткие сроки приобрела возможность разработки золотых месторождений, а также новые ресурсы для торговли лесом. Кроме упорядочения торгового дела, приказчиком В.И. Фефеловым в начале XX в. была составлена подробная карта р. Алдомы и территории, прилегающей к Аянской бухте.

В статье представлена динамика развития торгового дела Аянского отделения фирмы «Коковин и Басов». Отмечено, что за 1908–1910 гг. обороты торгового дела Аянского отделения фирмы выросли как в сфере торговли чаем, так и в скупке пушнины. При этом В.И. Фелелов с целью привлечения промысловиков ввел систему кредитования за наличный расчет вместо натуральной формы.

Авторы пришли к выводу, что в результате развития товарно-денежных отношений на северо-востоке Сибири происходило не только расширение ареалов торговых операций крупных фирм, но и укрепление их экономических позиций в стратегических пунктах на побережье Охотского моря. Доверенные лица крупных фирм сочетали в своей деятельности торговлю пушниной и товарами с хозяйственным освоением северных территорий, разработку таких природных ресурсов, как золото и строевой лес. Одновременно происходило формирование инфраструктуры торгового дела, освоение новых путей сообщения.

*Ключевые слова:* Северо-Восточная Сибирь, крупные фирмы, Аянское отделение, пушная торговля, чайная торговля, приказчик, торговое дело, освоение территорий, грузоперевозки, разработка золота.

Во второй половине XIX – начале XX вв. на территории Северо-Восточной Сибири получили активное развитие товарно-денежные отношения. Этому способствовал ряд факторов: экономическое освоение новых территорий, развитие золотопромышленного комплекса Ленско-Олекминской и Витимской систем, вовлечение коренного населения в систему всероссийского рынка, существование в портах Охотского моря режима «порто-франко», деятельность крупных фирм в сфере торговли пушниной и снабжения жителей края товарами потребления. Одной из таких фирм был торговый дом «Коковин и Басов», сосредоточивший на своих складах в Аяне и Нелькане крупные партии чая и продуктов питания. В Аян поступали партии пушнины, собранные после окончания промыслового сезона и неотосланные в Московское отделение фирмы. Такой товар отправлялся на международные рынки Северной Америки и Европы морским путем, минуя Московское отделение фирмы [1, с. 95]. Для обеспечения деятельности фирмы в портах Охотского моря доверенные лица М.А. Коковина и И.А. Басова постоянно проживали в Аяне и Нелькане. Они не только формировали крупные партии пушнины и принимали товары, поступавшие морским путем, но и участвовали в строительстве дорог, складов, магазинов, разводили скот, осваивали земельные участки и сенокосы. Главной целью деятельности таких доверенных лиц было укрепление экономических позиций фирмы на стратегических рубежах в портах Охотского моря.

Деятельность торгового дома «Коковин и Басов» ранее уже привлекала внимание отечественных исследователей. В «Энциклопедическом словаре по истории купечества и коммерции Сибири» под редакцией Д.Я. Резуна выявлено происхождение учредителей торгового дома, а также основные сферы их экономического функционирования. «Деятельность торгового дома охватывала всю Восточную Сибирь, прежде всего Забайкалье и Якутию, а также Западную Сибирь. Кроме Кяхты, М.А. Коковин был официально зарегистрирован в купечестве Иркутска и Якутска» [2, с. 324]. В начале XX в. торговый дом занимался солеварением, мукомольным, кожевенным, пимокатным и овчинно-шубным производством, торговал чаем, лесом, мукой, мануфактурой, пушниной, японскими и колониальными товарами [2, с. 324]. Отметим, что именно торговля пушниной была основным стимулом для хозяйственного освоения торговым домом новых труднодоступных северных территорий.

В монографии Г.Х. Рабиновича имеется информация о том, что фирма «Коковин и Басов» «вложила крупные капиталы в пушную торговлю в Якутии и Колымско-Чукотском крае. В 1906 г. их оборот в этих районах по вывозу пушнины составлял 350 000 руб.» [3, с. 240]. А.В. Старцев указывал, что «одной из самых крупных и авторитетных фирм, действовавших в Монголии еще во II половине XIX в., был торговый дом “Коковин и Басов” из Троицкосавска, который первоначально занимался чайной торговлей, а затем развернул скупку местного (монгольского) сырья. Торговля в Монголии являлась лишь частью обширного дела фирмы, которая скупала пушнину в Якутии и Колымо-Чукотском районе, занималась золотопромышленностью и обработкой сырья» [4, с. 224]. Отметим, что одним из основных районов скупки пушного сырья приказчиками торгового дома «Коковин и Басов» на северо-востоке Сибири был Нелькан, расположенный на побережье Охотского моря.

О вкладе сибирского купечества в исследование и освоение северных территорий России в конце XVIII – начале XX вв. писала Е.В. Комлева. Она отметила, что одним из крупных торговцев, занимавшихся скупкой пушнины и снабжением коренного населения Северо-Восточной Сибири различными товарами повседневного потребления во второй половине XIX – начале XX вв., являлся торговый дом «Коковин и Басов». Для вовлечения большего числа промысловиков в торговые отношения по скупке пушнины или ее обмену на товары потребления представители крупных фирм стремились освоить отдаленные сибирские территории, стать там первопроходцами, «коммерческий интерес подталкивал купцов к проникновению все глубже и глубже в малодоступные места» [5, с. 77]. При этом масштабы освоения северных территорий у каждого купеческого предприятия были разные. Открытия сибирских купцов И.С. Бечевина, Н. Трапезникова, П.М. Сотникова, Я.А. Немчинова увековечены на географических картах, И.М. и А.М. Сибиряковы финансировали крупные научные экспедиции [5, с. 77]. Многие географические открытия и освоение северных территорий осуществлялись благодаря самоотверженному труду служащих и приказчиков торговых фирм.

Анализ отечественной историографии показал, что учеными рассмотрен широкий круг проблем организации торгового дела купцов М.А. Коковина и И.А. Басова [1, с. 94]. В большей степени внимание исследователей привлекали такие вопросы, как разви-

тие фирмой чайной торговли, деятельность компании в Монголии, в меньшей степени изучено значение торгового дома в сфере хозяйственного освоения северо-востока Сибири.

Таким образом, изучение роли торгового дома и его представителей в освоении северо-востока Сибири является актуальным и научно значимым, поскольку позволяет по-новому взглянуть на деятельность одного из крупных предприятий Сибири дореволюционного периода.

Основной целью данной статьи является выяснение особенностей освоения отдаленных территорий Северо-Восточной Сибири представителями торгового дома «Коковин и Басов» на основе изучения ранее не введенных в научный оборот материалов торговой переписки.

В начале XX в. на территории Северо-Восточной Сибири в сфере торговли пушниной и товарами потребления усиливается влияние местного якутского купечества – фирм Г.В. Никифорова, И.П. Антипина, П.А. Кушнарева. Большинство мелких скупщиков пушнины было поглощено крупными фирмами. Торговые дома создали собственную торговую инфраструктуру, начали оптовые поставки продуктов питания и товаров потребления для коренного населения края. Это привело к тому, что у фирмы «Коковин и Басов» появилась необходимость расширения районов торговых операций и реорганизации уже существовавших отделений [1, с. 94]. Одним из таких стратегических пунктов, деятельность которого необходимо было привести в соответствие с изменившимися условиями ведения торгового дела на северо-востоке Сибири, являлся Аян. Здесь сосредоточивались склады всех крупных фирм, осуществлялась доставка грузов морским путем, происходило дальнейшее распределение товаров потребления по территории Якутской области и Камчатского края, организовывалась отправка крупных партий пушнины на заграничные рынки.

В начале XX в. скорость оборота капитала торгового дома зависела, прежде всего, от бесперебойной работы отделений в Аяне. На службу в Аянское отделение фирмы «Коковин и Басов» в 1908 г. был назначен В.И. Фефелов, ранее занимавшийся разъездной меновой торговлей в северных округах Якутской области. Владимир Иннокентьевич Фефелов, уроженец Якутской области, начал свою карьеру в 1880-х гг. в Колымском округе Якутской области приказчиком торгового дома «Коковин и Басов», он был хорошо знаком с местными условиями жизни, знал традиции и обычаи коренного населения, отличался деловой хваткой и активностью. В 1890–1905 гг. занимался разъездной меновой торговлей с коренным населением Колымского округа, Камчатки и Чукотки. Ежемесячный оборот Фефелова от сделок с пушниной в Колымском отделении фирмы составлял от 40 до 70 тыс. руб.<sup>1</sup> Фефелов специализировался на скупке ценных сортов пушнины –

темной колымской белки, черно-бурой лисицы, песца. Кроме скупки пушнины в Колымском округе, Фефелов торговал товарами из магазина фирмы «Коковин и Басов». Счет кассы магазина в Нижне-Колымске в 1900 г. составлял 3800 руб.<sup>2</sup> Здесь он активно развернул торговлю чаем и скупку пушнины. Из Главной книги торгового дома «Коковин и Басов» за 1905 г. видно, что В.И. Фефелов ежемесячно скупал партии пушнины на сумму от 15 до 50 тыс. руб.<sup>3</sup> Ежемесячно в Якутское и Московское отделения фирмы в почтовых посылках отправлялась сортированная пушнина на сумму от 3 до 70 тыс. руб. в зависимости от срока окончания или начала промыслового сезона<sup>4</sup>. С 1905 г. В.И. Фефелов был назначен доверенным лицом фирмы «Коковин и Басов» в Охотске. Организованная им чайная торговля приносила здесь торговому дому ежемесячную прибыль от 2800 до 6000 руб.<sup>5</sup> Под его руководством из Охотска в Якутск по суше транспортировалось от 1000 до 3000 мест чая на сумму от 30 до 90 тыс. руб.<sup>6</sup> Приказчик вел четкий учет всех купленных и отправленных по отделениям торгового дома партий пушнины, проданного и принятого на доставку чая. Он имел тесные деловые контакты с представителями фирм Якутской области: «Наследники А.И. Громовой», «Наследники А.М. Кушнарева», «Г.В. Никифоров» и др. По их отзывам, В.И. Фефелов отличался «стратегическим мышлением, достоинством и четкостью ведения любых дел. Благодаря Владимиру Фефелову северное дело Коковинных избежало упадка»<sup>7</sup>. В 1906 г. он получает купеческое свидетельство 2-й гильдии и продолжает свою работу в качестве доверенного лица фирмы, развивая северные отделения.<sup>8</sup> Ежегодно участвовал в Якутской, Анюйской, Нижегородской и других пушных ярмарках, прекрасно разбирался в пушной, чайной и лесной торговле, горнорудном деле. В 1908–1917 гг. В.И. Фефелов являлся доверенным лицом торгового дома «Коковин и Басов» в Аяне и Нелькане. Дальнейшая судьба талантливого якутского купца 2-й гильдии и доверенного торгового дома «Коковин и Басов» нам неизвестна.

Итак, В.И. Фефелов впервые прибыл в Аян из Якутска и Нелькана 8 сентября 1908 г. В своем письме в Якутское отделение торгового дома «Коковин и Басов» он описывал трудности перехода следующим образом: «В пути с Нелькана нас преследовали снега и дожди. Всего находились в пути 11 суток и 3/4 пути прошли пешком. Перевалили за хребет и встретили полную зелень, как летом. Первый снег в Аяне выпал 15 октября»<sup>9</sup>. По прибытии в Аян Фефелов занялся приемкой чаев и товаров. Работа приказчика по упорядочиванию дел фирмы в Аянском отделении проходи-

<sup>2</sup> НАРС (Я). Ф. 414. Оп. 1. Д. 3. Л. 34.

<sup>3</sup> Там же. Л. 35.

<sup>4</sup> Там же. Л. 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43.

<sup>5</sup> Там же. Л. 44.

<sup>6</sup> Там же. Л. 5.

<sup>7</sup> Там же. Ф. 511 (торговый дом «Наследники А.М. Кушнарева»). Оп. 1. Д. 3. Л. 136.

<sup>8</sup> Там же. Ф. 414. Оп. 1. Д. 9. Л. 34.

<sup>9</sup> Там же. Д. 6. Л. 8.

<sup>1</sup> Национальный архив Республики Саха (Якутия). Ф. 414 (торговый дом «Коковин и Басов»). Оп. 1. Д. 3. Л. 18.

ла в условиях суровой зимы. «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»<sup>10</sup>.

Для строительства нового здания лавки, амбаров и жилого дома в Аяне Фефелов нанимает новопокровских крестьян Надеина и Филиппова. Подрядчики заготовили 150 бревен и доставили их на Аян весной 1909 г. Кроме того, с теми же крестьянами был заключен контракт на доставку чаев из Аяна в Нелькан летом на лошадях, зимой на оленях. В письме в Якутское отделение фирмы Фефелов высказал предположение о необходимости заключить договор с торговым домом «Наследники А.И. Громовой» на доставку товаров конным транспортом до рек Май и Алдана, далее пароходами Громовой в навигационный период до Якутска и других населенных пунктов Якутской области. В случае организации самостоятельных конных перевозок грузов требовалось, по мнению Фефелова, в навигацию 1909 г. доставить морским путем в Аян 10 лошадей и 5 работников, которые смогли бы освоить сенокосы, расположенные более чем в 80 км от порта. «В случае восстановления конной доставки придется выписывать прессованное сено, которое зафрахтованный пароход может возить в Аян с чаями»<sup>11</sup>. Для дальнейшего функционирования отделения в Аяне он выписал из Якутска 20 голов рогатого скота, 150 пудов овса<sup>12</sup>. Фефелов начал добычу леса<sup>13</sup>. «Лесу строевого здесь очень много. Можно до пяти миллионов свободно вырубить, а по р. Алдоме в 30 верстах от устья растут мачтовые леса. Можно рубить и плавить. В тихое время леса может подносить к борту парохода»<sup>14</sup>.

В результате освоения прилегающей к Аяну местности Фефеловым было найдено уникальное озеро, в которое мог зайти пароход из устья р. Алдомы для погрузки леса. Но главным его открытием стало обнаружение вблизи озера в долине р. Алдомы золотых россыпей, свободных для разработки. При этом необходимые материалы и техника для их освоения могли быть доставлены туда пароходом.

«Устье Алдомы, – писал он, – представляет удобную пристань для выгрузки чаев. От ветров защищена, пароход останавливается в губе за большими горами. Поэтому при свирепствующих здесь в Охотском море ветрах пароход защищен горами полуострова Нурки. Пароход останавливается от устья Алдомы не далее одной или пяти верст, почти так же в Охотске, но здесь

несравненно лучше Охотска. В Охотске открытое море и бьет волна, а здесь волн не бывает. Около устья Алдомы есть покосные места. Покосов окажется достаточно и трава хорошая»<sup>15</sup>.

14 ноября 1909 г. другим доверенным лицом фирмы «Коквин и Басов» А. Ф. Поповым в Горное управление были поданы заявки на разработку золотых россыпей, расположенных по течению р. Алдомы<sup>16</sup>. В том же 1909 г. В.И. Фефеловым была составлена подробная карта Алдомы, Аянской бухты с промерами и якорными стоянками для пароходов<sup>17</sup>.

Всего работы, связанные с созданием инфраструктуры торгового дела в Аяне, Фефелов выполнял лично. По летним путям объезжал леса, где проводилась вырубка и находились сенокосы. Освоение сенокосных угодий объяснялось тем, что доставка грузов по Аянскому тракту на оленях с каждым годом становилась все более затруднительной, так как количество оленей у подрядчиков снижалось. Требовалась организация перевозок гужевым транспортом. Приказчик по зимним дорогам контролировал регулярную доставку чая в Якутск и поступление партий пушнины. Часто поездки были связаны с риском для жизни. В.И. Фефелов писал 7 декабря 1908 г. в Якутское отделение торгового дома «Коквин и Басов»: «С партией 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»<sup>18</sup>.

Несмотря на столь тяжелые условия труда и жизни, в 1908–1909 гг. Фефеловым было заключено более 20 контрактов с подрядчиками на перевозку грузов, скупку пушнины, столярные и плотницкие работы и многое другое. Кроме пушнины, Фефелов принимал от местного населения золото, занимался торговлей спиртом, писал о необходимости увеличения поставок спирта в Аян. «Для привлечения обязательно надо 10 ведер спирта ежемесячно. Здесь обычай такой. Чтобы привлечь подрядчика, надо его угостить и при заключении с ним условия дать одну бутылку водки на дорогу. Все так действуют. А нам приторговывать этим необходимо»<sup>19</sup>.

Регулирование цен, спроса и предложения на товары потребления, привозимые в Аян морским путем, осуществлялось зачастую через сбор информации о партиях чая конкурирующих фирм. К примеру, осенью 1908 г., по сведениям Фефелова, торговый дом «А. и М. Молчановы и Быков» выгрузил в Аяне 2500 мест байхового чая. То же количество закупили фирмы Громовых и Кушнаревых. Таким образом, данное

<sup>10</sup> НАРС (Я). Ф. 414. Оп. 1. Д. 6. Л. 10-11.

<sup>11</sup> Там же. Л. 14.

<sup>12</sup> Там же. Л. 13.

<sup>13</sup> Там же. Л. 13 об.

<sup>14</sup> Там же. Л. 14.

<sup>15</sup> НАРС (Я). Ф. 414. Оп. 1. Д. 6. Л. 20 об.

<sup>16</sup> Там же. Л. 14.

<sup>17</sup> Там же. Л. 22.

<sup>18</sup> Там же. Л. 21.

<sup>19</sup> Там же. Л. 16.

количество чая могло вполне обеспечить население в течение промыслового сезона, соответственно цена на чай могла упасть<sup>20</sup>.

Таким образом, кроме торгового дела, В. Фёфелов, находясь на службе у торгового дома «Коковин и Басов» в Аяне, занимался созданием необходимой торговой инфраструктуры, искал наиболее подходящие пути для разгрузки и перевозки товаров, участвовал в разведке золотых месторождений, осваивал лесные и сенокосные угодья, составлял подробные карты местности.

Укажем на основные результаты экономической деятельности на Аяне доверенного фирмы «Коковин и Басов» В. Фёфелова за 1908–1910 гг. Из промысловых округов, расположенных вблизи Аяна и Нелькана, в Московское и Якутское отделения торгового дома ежемесячно высылались пушнина в среднем на сумму 4000 руб. Партии пушнины состояли из ценных сортов темной белки, красной и черно-бурой лисицы, песка и горноста<sup>21</sup>. За промысловый период 1908–1909 гг. было собрано в партии и отправлено пушнины на общую сумму 50 тыс. руб., за период 1909–1910 гг. – на 60 тыс. руб.<sup>22</sup> Число промысловиков, кредитруемых В.И. Фёфеловым в счет сдачи пушнины, составляло более 24 человек. Размер кредита в денежном эквиваленте каждого промысловика составлял от 250 до 3000 руб.<sup>23</sup> С целью привлечения большего числа промысловиков Фёфелов ввел кредитование наличными деньгами взамен натуральной формы.

Ежемесячная выручка магазина в Аяне составляла 5300 руб.<sup>24</sup> (на момент принятия Аянского дела счет кассы составлял 3000 руб., а счет товара – всего 270 руб.)<sup>25</sup>. В 1910 г. в Аяне под руководством В.И. Фёфелова были построены два деревянных амбара для хранения разного рода товаров, теплый дом с кладовыми и сенями, магазин и разного рода дворовые хозяйственные постройки.

С 1909 г. фирмой «Коковин и Басов» в долине р. Алдомы велись разработки золота, обнаруженного В.И. Фёфеловым. Паровые баркасы с целью ускорения оборота капитала и доставки грузов в централь-

ные районы Якутской области в соответствии с картой Фёфелова перевозили товары из Охотского моря в устье р. Алдомы. Им же были организованы регулярные конные перевозки грузов до Нелькана, заключены контракты с пароходоладельцами.

Таким образом, благодаря работе в Аянском отделении фирмы «Коковин и Басов» такого опытного приказчика, как В.И. Фёфелов, пушное дело приобрело здесь новых клиентов, увеличилась ежемесячная выручка от продажи товаров, выросли обороты чайной торговли. Основной особенностью хозяйственного освоения отдаленных территорий Северо-Восточной Сибири представителями торговых фирм в изучаемый период являлось то, что в условиях сурового климата в короткие сроки происходило не только развитие торгового дела, но и разработка природных ресурсов, прежде всего золота, а также заготовка леса, строительство жилых и служебных помещений, кроме того, непрерывно осуществлялся поиск новых, более удобных путей сообщения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кушнарёва М. Д. Уровень развития фирмы «Коковин и Басов» в пушной торговле на северо-востоке Сибири во II половине XIX – начале XX вв. // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Тамбов, 2014. № 7 (45), ч. 1. С. 93–96.
2. Энциклопедический словарь по истории купечества и коммерции Сибири: в 2 т. / отв. ред. Д.Я. Резун. Новосибирск, 2012. Т. 1: А–Л. 450 с.
3. Рабинович Г. Х. Крупная буржуазия и монополистический капитал в экономике Сибири конца XIX – начала XX вв. Томск, 1975. 357 с.
4. Старцев А.В. Русская торговля в Монголии (II половина XIX – начало XX вв.). Барнаул, 2003. 306 с.
5. Комлева Е.В. Вклад купечества в исследование и освоение северных территорий России (конец XVIII – начало XX в.) // Государственная политика в Арктике: Стратегия и практика освоения в XVIII–XXI вв.. Новосибирск, 2012. С. 73–89.

Статья поступила  
в редакцию 25.09.2014

<sup>20</sup> НАРС (Я). Ф. 414. Оп. 1. Д. 6. Л. 6.

<sup>21</sup> Там же. Д. 3. Л. 12.

<sup>22</sup> Там же. Д. 3. Л. 13, 16, 29, 30, 35, 36. 48.

<sup>23</sup> Там же. Д. 3. Л. 3.

<sup>24</sup> Там же. Д. 3. Л. 4.

<sup>25</sup> Там же. Д. 3. Л. 5.