



А.В.СЕДОВ

П.Е.БУГРОВ — КРУПНЕЙШИЙ НИЖЕГОРОДСКИЙ СОЛЕПОДРЯДЧИК

Бугровы — самая именитая купеческая фамилия Нижнего Новгорода. Старожилы единодушно утверждают, что Бугровы “разбогатели через соль”. И это наглядно подтверждает жизненный путь основателя Бугровской фирмы Петра Егоровича (1785—1859 гг.). Вышел он из очень бедной семьи удельных крестьян Семеновского уезда. По семейной бедности с детства пошел в работники. Сначала подпаском, потом пастухом, батраком, бурлаком и грузчиком. На двух последних этапах своей трудовой биографии он работал на государственную Соляную контору, располагавшуюся тогда в Нижнем Новгороде. Она концентрировала всю соль, добывавшуюся в разных местах страны, а потом распределяла ее по губерниям Центральной России. За это известный писатель В.В.Крестовский, понаблюдав жизнь нижегородцев, назвал Нижний Сольгородом (1).

Много лет Петр тянул бурлацкую лямку, тягая тяжелые баржи-солянки из Астрахани до Нижнего Новгорода. Каторжная была работа. Но Петр был молодым крепышом с общительным характером. А главное, как старообрядец, абсолютно трезвым, что было редкостью среди бурлаков. Благодаря этим качествам он быстро становится вожаком бурлацкой ватаги, водоливом и лоцманом. В результате зарабатывал побольше других, а деньги не спускал в кабаках, как многие из его побратимов по бурлацкой лямке. И возможно, что уже здесь, на бурлацкой каторге, он сумел положить начало своему “первоначальному накоплению”.

Его трудовое усердие заметили чиновники Соляной конторы и перевели на более стабильную работу в грузчики-крючники при соляных амбарах. Работа тоже нелегкая: таскать на спине пятипудовые кули с солью по зыбким сходам. Однажды Петр оступился и с кулем свалился в воду. Болел, пропустил много рабочих

дней. Но ему не только не оплатили дни болезни, но и взыскивали стоимость погибшей соли, рогожного куля и даже мочальной завязки. Обидно было честному труженику, но он все стерпел, работу не оставил, потому что грузчики Соляной конторы оплачивались повыше других крючников. Так что и на этой работе Петр мог в какой-то мере умножить свои накопления.

Петр Егорович и здесь снискал доверие соляных чиновников. За его честность, ответственность и трезвость они перевели его из грузчиков в сплавщики соли. Задачей Петра стало сопровождение караванов соляных барж в различные губернии Центральной России. Вот на этой работе и произошел коренной перелом в деятельности Петра Егоровича. Главным фактором стала уже не физическая сила, как ранее, а смекалка. Он сам любил приговаривать: "Коли дал Бог человеку ум, так надобно работать и им". Это помогло Петру Егоровичу завершить "первоначальное накопление". Сплавливая соляные караваны в разные города, он скупал товары в одних местах, где они были подешевле, и перепродавал там, где за них платили побольше. В результате его капитал стал быстро возрастать, и на паях с другом они купили барочку (небольшую баржу), и стали подрядчиками Соляной конторы по транспортировке соли. Дела пошли успешно, Петр Егорович за 5000 руб. приобретает баржу большую, потом другую, третью, и становится самостоятельным солеподрядчиком.

Транспортировка соли по нарядам Соляной конторы была масштабным предприятием, приносившим солидные барыши подрядчикам. В одном 1833 г. из соляных амбаров Нижнего Новгорода было реализовано 5177870 пудов соли на 30 миллионов руб. ассигнациями (2). Претендентов на соляные подряды было много, конкуренция между ними шла жесткая. Но Петр Бугров сумел прочно закрепиться на этом промысле и держался за него всю оставшуюся жизнь. В солеподрядах он обрел деловые навыки участия в публичных торгах, с которых тогда сдавались все виды подрядных работ. Ему, крестьянину, непросто было войти в сплоченную среду опытных солеподрядчиков, большинство которых было купцами и придерживалось корпоративной спайки, стараясь не допускать на торги по выгодным подрядам новичков, особенно из других сословий.

Петр Егорович на себе испытал эту неприязнь. Однажды соля-

ные чиновники, подкупленные купцами-конкурентами, скрыли от него срок очередных соляных торгов. Подрядные торги проводились тогда в два этапа: сначала торги предварительные, а через 3 дня окончательная переторжка. Таким путем власти выжимали из подрядчиков оптимальные условия для казны. Бугров узнал об этих торгах в последний день, и успел лишь на переторжку. Но здесь он споткнулся о новую “подножку” конкурентов. По их наущению чиновники потребовали от Петра срочного залога в 1/3 сметной стоимости подряда. Такие залогов вносили все участники торгов. Закон разрешал вносить залог в четырех вариантах: наличными деньгами, ценными бумагами, недвижимостью и мирскими поручительствами. Петр Егорович обычно представлял поручительства своих земляков, горой стоявших за него. Но в данном случае чиновники потребовали от Петра залога денежного, а у него больших денег на руках никогда не было, весь капитал находился в деле. На этом и была построена “козня” конкурентов, хорошо знавших финансовое положение начинающего предпринимателя.

Но Петр Егорович не растерялся, умело обошел расставленную западню. До конца переторжки оставалось полчаса. Из Соляной конторы он быстро побежал в Гостиный двор — торговый центр города, расположенный рядом, и обратился к знакомым торговцам: “Братцы, выручайте!”, и рассказал о кознях недоброжелателей. Торговый люд уважал Петра Егоровича за его порядочность и за четверть часа накидал в его малахай 20 тысяч руб. С ними Петр успел на переторжку и вырвал у конкурентов соляной подряд (3).

К 40-м годам XIX в. Петр Егорович стал уже крупным и умелым солеподрядчиком, снискал доверие не только Соляной конторы, но и губернских властей. Перевозка соли речным транспортом сопровождалась немалыми издержками: соль намокала. Тяжелые баржи-солянки нередко садились на мели и тонули, груз погибал, подрядчики терпели убытки. Случалось такое и у Петра Егоровича. В 1854 г. с него взыскали 1364 руб. 76,5 коп. серебром за 2220 пудов соли, баржа с которой пошла на дно у самой нижегородской пристани. Взыскали скупуплезно: за соль, за рогожные кули и за мочальные завязки (4).

Особенно трудно было доставлять соль в столицу по узким ка-

налам Мариинской водной системы, что весьма беспокоило правительство. Оно потребовало от Нижегородского губернатора найти такого подрядчика, который сумел бы доставлять соль в Санкт-Петербург без потерь. Солеподрядчиков было много, но за такой рискованный подряд взялся один Петр Бугров. При этом он запросил небывалую цену: 20 коп. с пуда вместо обычных трех. Губернатор князь М.А.Урусов сначала возмутился, но Бугров сумел его убедить, что повышенная плата — гарантия полной и точной доставки груза без потерь, “пуд в пуд”. И власти согласились, поверив в смекалистость и ответственность умелого подрядчика. Для решения этой непростой задачи Петр Егорович приобрел техническую новинку того времени — коноводки (баржи на конной тяге), и блестяще выполнил ответственный подряд, чем снискал благосклонность губернатора и обрел широкую общественную известность (5).

Конноводный транспорт был тогда новым шагом в развитии речного судоходства, существенно повышавший его производительность. Подъемность барж на бурлацкой тяге не превышала 35 тысяч пудов, а коноводки брали до 80 тысяч пудов. Кони, двигавшие такие баржи, не по берегу шли, как бурлаки, а крутили вал-барабан на самой барже, на который наматывался трос или цепь от якоря, завозившегося на лодке далеко вперед. Конноводка постепенно к нему подтягивалась, останавливалась, и — новый завоз якоря вперед, и новый шаг к цели. Как видно, нелегко и непросто ходили коноводки, тем не менее двигались они вчетверо быстрее бурлаков: бурлаки до 5 верст в день, коноводки — до 20 (6).

К 50-м годам XIX в. Петр Бугров вырос в крупнейшего солеподрядчика. В 1854 г. он обязался одновременно и доставлять соль из Астрахани в соляные амбары Нижнего Новгорода, и развозить ее по семи губерниям: Владимирской, Московской, Тульской, Калужской, Орловской, Ярославской и Тверской. Каждая губерния имела соляную квоту, которую подрядчик малыми частями развозил по уездам. Например, из 185 тысяч пудов, предназначенных Московской губернии, 100 тысяч пудов полагалось самой Москве, по 20 тысяч пудов городам Клину и Серпухову, 15 тысяч пудов Можайску, 10 тысяч пудов Бронницам, по 6 тысяч пудов Богородску и 3 тысячи пудов Подольску (7).

Транспортировкой соли по губерниям Европейской части Рос-

сии занимались и другие подрядчики. Но все они решали эту задачу для одной какой-либо губернии. Лишь Петр Бугров снабжал солью семь губерний. Как видно, он постепенно вырос в самого предприимчивого солеподрядчика, хорошо освоившего это непростое дело, преодолев и скептицизм властей, и козни конкурентов, которых побеждал разумными ценами и точностью исполнения подрядов. Солеподрядным промыслом Петр Бугров занимался до конца дней своих, потому что это было хотя и рискованное, но прибыльное дело. Лишь с 1858 г., когда он был уже стар и болен, его соляные подряды стали сокращаться. Этим немедленно воспользовались конкуренты и стали теснить престарелого соперника. Нижегородский купец А.М.Губин перехватил у Бугрова большой подряд на поставку соли в Московскую и другие губернии. В 1859 г., в год смерти Петра Егоровича, его в числе солеподрядчиков уже не было (8).

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Крестовский В.В. Собрание сочинений. СПб., 1904. Т.IV. С.126 — 145.
2. Государственный архив Нижегородской области (ГАО). Ф.60. Оп.239а. Д.1055. Л.71.
3. Мельников П.И. Полное собрание сочинений. М., 1898. Т.I. С.154.
4. ГАО. Ф.60. Оп.239а. Д.1876. Л.82.
5. Фонды Нижегородского музея А.М.Горького. Д.3 а—6.
6. Шубин И.А. Волга и волжское судоходство. М., 1927. С.366—384.
7. ГАО. Ф.60. Оп. 239а. Д.1877. Л.35—36, 85—87.
8. Там же. Д.1948. Л.102.