

ТОРГОВЛЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЯН В КИТАЕ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА

Торговля издревле служила действенным инструментом налаживания контактов между народами¹, и торговля, которую вели российские купцы через Кяхту и другие пункты на русско-китайской границе в XVII–XIX вв., не была исключением. Договоры, заключенные с Цинской империей, а также официальная дипломатическая переписка центральных учреждений России со своими представителями на границе и за рубежом свидетельствуют о постоянной заинтересованности в поддержании и расширении торговых связей с Китаем. Во всех русско-китайских договорах, начиная с Нерчинского 1689 г. и до Санкт-Петербургского 1881 г., имелись статьи, касавшиеся торговли, а соглашения, подписанные в феврале 1862 г. и в апреле 1869 г., были целиком посвящены ей².

Несмотря на то что цинские власти всячески уклонялись от установления с Россией отношений, основанных на равенстве и взаимной выгоде, и даже вынудили Ю.А. Головкина, направлявшегося с посольством в Пекин, вернуться в январе 1806 г. из Урги в Кяхту, политика российского правительства в отношении Китая продолжала оставаться дружественной. Вот что писал 28 июня 1828 г. директору Департамента внешней торговли Министерства финансов Д.Г. Бибикову глава Азиатского департамента МИД К.К. Родофиникин: «Первое и весьма важное основание сношений России с Китаем, как и с другими азиатскими странами, есть торговля яко средство, содействующее сближению двух государств и утверждению взаимного дружества»³. «Главная и постоянная цель Российского Министерства в отношении к Китаю есть политическая и торговая, – наставлял он 14 апреля 1833 г. главу Российской духовной миссии в Пекине иеромонаха Вениамина (Морачевича), – первая состоит в сохранении и укреплении дружественных с Китаем связей, как с государством, с коим мы граничим на столь значительном протяжении; вторая заключается в распространении и развитии торговых наших с китайцами отношений для пользы отечественной промышленности и взаимных выгод»⁴. О том, что «торговля с Китаем составляет важнейший предмет и, можно сказать, главную цель наших политических действий в отношении к сему государству»⁵, говорилось и в утвержденной императором инструкции чиновнику Азиатского департамента Н.И. Любимову, отправленному в 1840 г. из Петербурга в Пекин для замены старого состава Российской духовной миссии новым. Характерно также, что 12 апреля 1841 г., в самый разгар «опиумной» войны между Китаем и Англией, Николай I издал указ о «непропуске в китайские пределы опиума», вызвав положительную реакцию цинского правительства.

От россиян, живших в Китае или приезжавших туда для торговли, русские дипломаты требовали строгого соблюдения договоров и соглашений, подписанных с Цинской империей, неукоснительного выполнения всех формальностей, связанных с торговыми операциями и передвижением караванов по китайской территории. Однако иногда российские купцы при всем желании не могли выполнить установленные цинской стороной правила, особенно в Монголии и Синьцзяне, где из-за отсутствия переводчиков, умеющих писать по-китайски или по-маньчжурски, российские пограничные власти порой выдавали свидетельства только на русском языке, что считалось нарушением установленного обеими сторонами порядка. Лишь после реорганизации таможенной службы России в 1890-х гг. нарушения пограничного режима практически прекратились. Торговый режим, установленный цинскими властями в городах, откры-

* Хохлов Александр Николаевич, кандидат исторических наук, старший научный сотрудник Института востоковедения РАН.

тых для русских коммерсантов, обычно соблюдался российскими подданными, причем их честность в денежных расчетах и аккуратность в выполнении заказов вызывали не только уважение китайских торговцев, но и доверие местного населения⁶. Впрочем, на фоне конкурентной борьбы западных держав за рынки Китая успехи российского капитала выглядели во второй половине XIX – начале XX в. более чем скромно, что хорошо понимали дипломаты-россияне, аккредитованные в этой стране.

Торговля между российскими и китайскими купцами, а также между жителями Забайкалья и монголами через Кяхту (на границе с Монголией, включенной в состав Цинской империи в 1691 г.) с момента своего возникновения в конце 1720-х гг. и до середины XIX в. велась исключительно путем обмена товарами. Она осуществлялась на основе взаимной выгоды и равенства участвующих в ней сторон, в соответствии с Кяхтинским договором, вступившим в силу после обмена его экземплярами между представителями России и цинского Китая 14 июня 1728 г. Из-за колебаний в торговой конъюнктуре этот товарообмен мог быть как и прибыльным, так и убыточным для его участников. Однако постоянный избыток товаров у российской стороны снижал их стоимость и часто обеспечивал китайским торговцам более выгодные условия сделок. Сын известного московского чаеоторговца П.К. Боткина Н.П. Боткин 6 января 1844 г. писал отцу из Кяхты: «Все наше несчастье состоит в том, что мы привозим сюда гораздо более товаров, сколько бы требовалось для китайцев... Отчего бывают у нас и уценки, и мы не выдерживаем цены как бы следовало»⁷.

Значительно возросший в 1840-е гг. контрабандный ввоз в Россию «кантонского» чая из Западной Европы, а также эпизодически продолжавшаяся нелегальная продажа кирпичного чая на русско-китайской границе (особенно со стороны Синьцзяна) сделали промен русских товаров, главным образом сукон и пушнины, на чай, составлявший в этот период 90% кяхтинского импорта, настолько убыточным, что многие торговые дома оказались не в состоянии даже платить пошлины и были вынуждены брать необходимые суммы под залог, в том числе у казны. Обеспокоенное ростом долгов и колебаниями в кяхтинской торговле, русское правительство признало целесообразным частично изменить прежний порядок менового торга, исключавший использование денег. В 1854 г. было дозволено отпускать китайской стороне в обмен на чай серебряные изделия, но с тем условием, чтобы стоимость их не превышала $\frac{1}{3}$ стоимости мануфактурных и $\frac{1}{2}$ стоимости пушных российских товаров. В 1855 г. последовало разрешение частично использовать деньги. Для стимулирования кяхтинского торга к нему, помимо купцов 1-й гильдии, в 1856 г. были допущены купцы 2-й, а в 1861 г. и 3-й гильдии, а также крестьяне. Это способствовало укреплению позиций сибирского купечества, которое после отмены в 1861 г. правил менового торга и разрешения в том же году ввозить и вывозить золото и серебро без всяких ограничений стало играть главную роль в торговле России с Монголией и Китаем.

Благодаря Пекинскому договору 1860 г., подтвердившему прежнее право российских купцов ездить с товарами в цинскую столицу, особенно широкое развитие получила торговля на территории Монголии и Северного Китая. 11 марта 1861 г., после столетнего перерыва, из Кяхты в Пекин отправился первый караван с товарами частных лиц на 133 473 руб. (включая золото и серебро в русской и иностранной монете). Главными его организаторами выступили кяхтинские купцы, один из которых – В. Юрганов – отправил свои товары (на 7 180 руб.) в Ургу⁸, где договором предусматривалось учреждение консульства. Хотя цинские власти под предлогом расхождений в русском и китайском текстах Пекинского трактата задержали этот караван близ Калгана⁹, остановить поездки российских коммерсантов в города Монголии и Северного Китая это уже не могло. «Торговля с Монголией, – сообщал весной 1861 г. кяхтинский градоначальник А.И. Деспот-Зенович в Санкт-Петербург Н.П. Игнатьеву, – идет по-прежнему успешно. Караваны отправляются беспрестанно... купцы получают от 10 до 15% на рубль»¹⁰. Поначалу торговые операции велись главным образом в Урге, где уже в 1862 г. функционировало 7–8 русских лавок. «Мы начали торговать с Монголией полтора года тому назад, – 30 августа 1862 г. докладывал генерал-губернатору Восточ-

ной Сибири российский консул К.Н. Боборыкин, – по отчетам ургинского консульства торговый оборот простирался за год до 150 тыс. руб. сер. Монголы получают у нас преимущественно бумажные материи, сукна, железные изделия, платки и до сих пор, пока не познакомились с европейскими товарами..., “бросаются” на все: зеркала, часы, стальные перья, игрушки»¹¹. По мере изучения потребительского спроса населения различных районов Монголии и Центрального Китая, особенно района Ханькоу, где производились основные закупки различных сортов байхового чая, русская караванная торговля приобретала все более организованный и регулярный характер. С марта 1861 г. по март 1863 г. из Кяхты в Монголию и собственно Китай было отправлено 92 каравана с товарами (включая звонкую монету) более чем на 1.5 млн руб.¹² Лишь с организацией в 1880–1890 гг. морских перевозок (преимущественно на судах Добровольного флота) производимого в Ханькоу, Цзюцзяне и Фучжоу плиточного чая и особенно после ввода в эксплуатацию КВЖД в 1903 г. традиционный путь доставки чая и других китайских товаров через Монголию постепенно утратил свое значение, и кяхтинская торговля пришла в упадок, несмотря на неоднократные попытки российского правительства дать ей новый импульс.

Неудивительно, что первые опыты торгово-предпринимательской деятельности россиян в условиях возрастающего в Китае влияния английских и других иностранных фирм были довольно робкими и малоэффективными, особенно в бассейне нижнего течения Янцзы. Допуск англичан и других иностранцев в этот район, откуда шаньсийские купцы вывозили основные партии чая для обмена в Кяхту, вызвал серьезные опасения у российского купечества. Купеческий старшина И.А. Нерпин, совершивший с первым российским караваном переход из Кяхты в Тяньцзинь в марте–мае 1861 г., призывал российских купцов «свободно ездить через Монголию во все открытые для... иностранцев порты Китая и покупать китайские товары на месте». При этом он отмечал, что доставлять их по воде гораздо дешевле, нежели по суше: из-за пошлин, взимавшихся с шаньсийских купцов в каждом более или менее значительном пункте, транспортные расходы на перевозку одного цыбика чая «от места его покупки до Калгана» составляли от 6 до 10 лянов, «тогда как на доставку водою достаточно было бы 2½ ляна на место»¹³.

Первые закупки чая в Шанхае для российских купцов, впервые приехавших туда, оказались убыточными. Они не без оснований жаловались прибывшему в Пекин посланнику (в ранге министра-резидента) Л.Ф. Баллюэку на то, что американский коммерсант Герд, выполнявший по совместительству обязанности российского консула, не содействовал им в приобретении товаров по умеренной цене¹⁴. В дальнейшем более близкое знакомство с местной торговой конъюнктурой научило их вести коммерческие дела с большей осторожностью и расчетом. «Прожив здесь два месяца, – писал 2 ноября 1862 г. Баллюэку казанский купец 1-й гильдии Н.А. Иванов (впоследствии исполнявший обязанности вице-консула в Ханькоу), – я имел возможность совершенно убедиться, что Ханькоу не только важный пункт для торговли нашей, но и по громадности производства торгового он принадлежит к важнейшим рынкам Китая. Все произведения провинций Хубэй, Хэнань и других, прилегающих к Янцзыцзяну выше Ханькоу, отправляются через него. В самом Ханькоу 600 000 жителей, и главное место из вывозимых товаров занимают чай... Все эти чаи в значительном количестве идут в Кяхту». «Из наших произведений, – указывал Иванов, – главный сбыт здесь имеют... сукна и плис. Сукон до 1853 г. продавалось более 10 тыс. кусков в год, цены на них были с 1833 по 1835 гг. по 28 лян за половинку в 25 аршин; в 1840 г. от 22 до 24 лян, в 1850 г. от 24 до 25 лян. В 1853 г. по случаю возникших от инсургентов (тайпинов. – А.Х.) беспорядков привоз сукон начал значительно уменьшаться, а потому цена на них в 1855 г. достигла 30 лян за половинку. В 1856 г. привоза по случаю невозможности проезда чрез занятые... инсургентами города почти не было, и цена на сукна достигла 36 лян за половинку. В этот промежуток времени на здешний рынок везли английские драдедамы – тонкие и легкие ткани, уступающие нашим в прочности и в чистоте отделки, и за неимением на рынке наших произведений (они вошли в употребление)»¹⁵.

Иванов констатировал, что если до восстания тайпинов 1850–1864 гг. российские сукна в значительном количестве вывозились из Ханькоу в соседние города и в соседние провинции, то «ныне же по случаю беспорядков вывоз почти прекратился, а по этим причинам и сбыт их в Ханькоу значительно уменьшился, так что в последние годы их сбывалось до 1500 кусков в год». Тем не менее, говоря о бывших и настоящих трудностях, Иванов довольно оптимистично оценивал сложившуюся ситуацию: «В настоящее время значительно пострадавшая от нашествия инсургентов торговля в Ханькоу начинает быстро поправляться; спрос на наши сукна увеличивается, и несмотря на то что почти все лавки наполнены дешевыми английскими драдедамами, сукна наши продаются из лавок по 36 и 37 лян за половинку. Потребители опытом удостоверились в непрочности английских суконных тканей и неохотно покупают их»¹⁶. Подобные надежды, весьма характерные для 1860-х гг., через десяток лет сменятся более чем скептическими суждениями о перспективах торговли с Китаем. Объяснялось это, прежде всего, ухудшением реальных условий сбыта российских бумажных и шерстяных тканей и ростом английской конкуренции.

Убытками обернулись для русских купцов и первые опыты предпринимательства в Китае. Неудовлетворительное качество кирпичного чая (приобретавшегося на деньги заказчиков из России), часть которого начинала портиться еще до прибытия в Кяхту, побудило российских комиссионеров, живших в Ханькоу, заняться обработкой его на арендованных у китайцев предприятиях-мануфактурах. Так обычно поступали купцы из провинции Шаньси, приезжавшие за чаями для Кяхты; так же собирались действовать через своих доверенных лиц и англичане. «Для выделки красных (хун-ча) и кирпичных чаев, отправляемых в Калган и Кяхту, – писал в Кяхту в декабре 1861 г. Иванов, – приезжают сюда в первой и начале второй луны (феврале и марте) шансийские купцы и, заарендовав “фабрику” (которых довольно много) в Янлюдуне (Янлоудуне. – А.Х.), покупают чай от поселян, приносящих его погинно (гин составлял 0.5 кг. – А.Х.) от 160 до 200 чохов за гин. Из 100 гинов этого чая выделяется хорошего чая до 80 гинов. Чаи обходятся шаньсийцам от 8½ до 10 и 11 лян за место». «В будущем году, – сообщал он, – некоторые из европейских домов предполагают сами заняться приготовлением чая через своих компрадоров (доверенных китайцев) и рассчитывают, что первый сбор будет им стоить не дороже 15 и 18 лян за 100 гинов (цзиней). Г. Дент уже заарендовал фабрику в местечке Мацэ-у, в 300 ли от Ханькоу, на следующих условиях: принять фабрику и принадлежности к ней для выделки чая в полное свое распоряжение и платить владельцу фабрики по 4% с суммы, затраченной на покупку чая»¹⁷.

Первым этому примеру последовал российский коммерсант А.И. Оборин. Арендовав в 1863 г. «фабрику» в местечке Чухуаншань Туншаньского уезда и назначив ее управляющим Ф.Г. Черепанова, он тем не менее не позволял закупать «чайный материал» (хуасян) без своего согласия. Из-за такой организации закупок разрешение на приобретение нужных сортов «хуасяна» по образцам, присланным Черепановым, было получено слишком поздно. В результате пришлось довольствоваться тем, что осталось на рынке, причем из-за поздней прессовки лишь половина приготовленного кирпичного чая попала в Тяньцзинь до закрытия навигации, другая же осталась зимовать в Шанхае, «подвергаясь алчности американцев», которые за хранение товара сорвали с купца солидный куш. Это заставило Оборина оставить затею с «фабрикой»¹⁸. Так же поступил и Н.А. Иванов, пытавшийся обзавестись собственной «фабрикой» в горах, в районе Ханькоу.

В последующие годы русским купцам удалось отчасти компенсировать свои потери и неудачи – сказывались знакомство с местным рынком, расширение контактов с китайскими торговцами и накопление производственного опыта. Товарооборот российских торговых фирм в Ханькоу заметно вырос уже в 1860-е и 1870-е гг. Так, если в 1867 г. он составлял 886 750 лян серебра, то в 1868 г. – 1 057 412, а в 1869 г. – 1 961 641 лян. В 1870 г. товарооборот сократился до 1 330 935 лян, но затем он вновь начал расти, достигнув в 1871 г. 1 535 069, 1872 г. – 2 951 059, а в 1873 г. – 3 227 659 лян.

В 1875–1876 гг. опять наблюдалось некоторое снижение товарооборота: с 3 148 613 до 2 629 161 яна¹⁹.

Особенно прибыльными были операции по заготовке чая. На это, в частности, указывал 23 июня (5 июля) 1883 г. российскому посланнику в Пекине Е.К. Бюцову Н.А. Попов, занимавший пост консула в Фучжоу: «Русские купцы, исполняя комиссии по закупке чая, берут 40% за комиссию, не рискуя ни одним своим грошем. Если же они имеют какой-нибудь капиталец и в состоянии посылать свои чаи в Россию, тогда они имеют “пользы” процентов 60». Чем-либо другим, помимо чайных операций, купцы заниматься уже не желали. «Какой товар даст им такой хороший и притом верный процент? – спрашивал Бюцова Попов. – Насколько выгодно чайное дело, то тому, как мне кажется, достаточным доказательством может служить то.., что до сих пор ни один англичанин-чаеоторговец, как бы он предприимчив не был, не менял свое дело на какое-нибудь другое занятие, потому что оно не может дать ему того процента, какой дает чай. Продажею английских произведений занимаются другие лица, которые не имеют возможности заняться чайною торговлей. К тому же, мне кажется, нельзя упускать из виду и того обстоятельства, что английскими произведениями переполнен свой (собственный) рынок и они по необходимости должны идти на чужие рынки, тогда как русских произведений, как я слышал, недостаточно даже для своего рынка»²⁰.

При этом российские купцы, особенно на первых порах, располагали в Китае весьма скромными финансовыми возможностями. Недостаток капитала, источником которого были лишь комиссионные сборы, вынуждал их совместно вести торговые дела, что позволяло экономить на общих хозяйственных расходах. Одной из первых русских фирм, появившихся в Ханькоу, стала компания, созданная в 1864–1865 гг. С.И. Токмаковым и Окуловым. В 1870-х гг. она называлась по имени новых учредителей «Токмаков, Шевелев и К°», а в 1880–1890-х гг. – «Токмаков, Молотков и К°»²¹. Помимо нее в Ханькоу в 1876 г. действовали 4 русские фирмы. С января 1877 г. одна из них, созданная И.С. Хаминовым и Н.Л. Родионовым, стала именоваться «П.А. Пономарев и К°». Уведомляя об этом консула К.А. Скачкова, П.А. Пономарев тогда же сообщал: «Кроме конторы в Ханькоу и других вспомогательных... переотправочных пунктах – Тяньцзинь и Кяхте, мной открыта вновь контора в Фучжоу в товариществе с кяхтинским 1-й гильдии купцом Афанасием Антиповичем Соломоновым, так что с настоящего времени принимаются мною заказы на покупку байховых и на приготовление кирпичных чаев, как в Ханькоу, так и в Фучжоу». «Уполномоченным по делам моей новой фирмы на случай временной отлучки моей из Ханькоу или болезни будет кяхтинский купец 1-й гильдии Николай Андреевич Нефедьев, – указывал Пономарев, – и он же агентом торговой фирмы в Тяньцзинь и во всем Северном Китае». «Десятилетняя моя деятельность и опытность по ведению дел в Китае, – заверял новый владелец фирмы, – дает мне право сказать, что комиссионерские поручения будут исполняемы безукоризненно»²².

Для многих российских купцов, живших в то время в Китае, чайная торговля была источником благосостояния. «Все наши земляки в собственных зданиях русских фирм живут замечательно чисто, опрятно, с комфортом и даже во многих отношениях с роскошью, – писал корреспондент “Нового времени” из Фучжоу 1(13) апреля 1884 г. – Наши чайные фирмы благодаря их деятелям поддерживаются в цветущем состоянии и находятся в одном ранге с самыми первоклассными фирмами». Стремясь убедить читателей газеты в «чрезвычайном довольстве и богатстве» российских чаеоторговцев в Китае, автор заметки писал про купца, который «приобрел в одной из центральных губерний России имение с постройками и землею стоимостью в 100 тыс. руб.»²³.

Однако столь преуспевающих россиян в Китае было очень мало. Даже руководители фирм постоянно ощущали беспокойство за каждый чайный сезон, прибыльность которого определялась многими факторами: количеством собранного урожая, стоимостью чая внутри Китая, спросом на него в Европе и России, надежностью перевозок по

суше и морю, общим состоянием мировой экономики и международных отношений. Так, в 1884 г. во время франко-китайской войны нападение кораблей адмирала Курбе на китайскую флотилию, прикрывавшую арсенал, осложнило ведение дел в Фучжоу и его окрестностях. «На торговую деятельность европейцев военные события в Фучжоу благодаря кратковременности их отразились лишь приостановлением на это время чайных сделок, – говорилось в отчете российского консульства за 1884 г., составленном в июне–июле 1885 г., – т.к. изготовленные к продаже чаи туземцы опасались транспортировать изнутри страны к порту. Русские же чайные торговцы сверх того принуждены были прекратить в течение недели выделку кирпичного чая на своих фабриках, потому что китайские рабочие, опасаясь за участь своих семейств в окрестных деревнях, разошлись по домам, вернувшись на работу уже по прекращении военных действий»²⁴. Еще более ощутимо российские фирмы в Фучжоу пострадали от нехватки каменного угля, необходимого для прессования кирпичного чая: из-за прекращения его добычи на Тайване, в Цзилуне (в связи с военными действиями) русским купцам пришлось делать закупки в Японии, «откуда доставка, а равно и цена угля, обошлась несравненно дороже»²⁵.

В зависимости от наличных средств и других обстоятельств купцы, как правило, объединялись с другими на короткий срок, по истечении которого считали себя свободными от принятых обязательств и могли вступить в другое товарищество²⁶. Иногда в учредители новых фирм (компаний или товариществ) выбивались приказчики и даже обычные служащие, длительное время находившиеся в Китае. 9(21) августа 1891 г. служащий фирмы «Молчанов, Печатное и К^о» С. Милютин, представлявший в ней интересы торгового дома братьев Боткиных, писал в Москву П.П. Боткину о переменах в ее личном составе: «В нашей фирме произошли небольшие изменения. После ухода нашего фучжоуского доверенного г-на С.А. Чиркова, в нынешнем году вышел г-н Я.К. Панов и вступил в компанию с С.А. Чирковым (фирма “Спешилов, Чирков и К^о”). Вероятно, Вам известны причины ухода этих лиц, служивших в нашей фирме, один – 12 лет, а другой – более 15... Мои бывшие товарищи по службе открыли свое дело. Чайное дело они знают превосходно... К сожалению, не обладают большими денежными средствами»²⁷.

Яков Матвеевич Молчанов выбился из бывших служащих в учредители наиболее известной в Китае русской фирмы «Пятков, Молчанов и К^о». «Г-н Молчанов, – сообщал о нем в частном письме в Пекин 23 января 1887 г. Н.А. Попов, – прибыл в Китай в 1869 г. как служащий фирмы г-на Иванова, но знание им дела и честное отношение к нему дало ему возможность вскоре открыть свою фирму в компании с г-ном Пятковым. Начав с самыми незначительными средствами, г-н Молчанов... поставил свою фирму так хорошо, что даже старая фирма “Токмаков, Шевелев и К^о” (а впоследствии “Токмаков, Молотков и К^о”) не могла конкурировать с нею... Фирма “Пятков, Молчанов и К^о” как в Ханькоу, так и в Фучжоу давно уже занимает первое место между русскими фирмами и при этом добавлю – пользуется полным доверием, как со стороны китайцев, так и европейцев»²⁸.

Будучи крупным поставщиком чая торговому дому братьев Боткиных, Молчанов пользовался известностью в деловом мире не только России, Китая и Вьетнама, но и Западной Европы. Когда в 1887 г. он приехал в Париж, в европейских газетах появились заметки и статьи, содержавшие нелепые выдумки и толки об этом энергичном и прямодушном предпринимателе. Василий Алексеевич Шевцов (брат известного кяхтинского купца-комиссионера Алексея Шевцова) в письме к братьям Боткиным в Москву пересказывал одну из таких статей, опубликованную в лондонской газете «Evening Standart Monthly» 2 мая 1887 г.: «Самый богатый чайный торговец в свете, говорят, некий Молчанов, состояние которого простирается до более 30 млн. руб. Этот господин живет как “in grand seigneur” в Ханькоу, и почти все время свое употребляет на пробу невероятно большого количества чайных образцов, присылаемых к нему из всех провинций Небесной империи. Он пробует достоинство чайного листа чрез обмакивание оных в кипяченую воду, а потом пробует их губами. Это постоянное пробо-

вание чая сопряжено, как оказывается, с большим неудобством для названного купца, ибо после нескольких часов пробы язык его покрывается густым налетом, чрез что и теряет способность к различению вкуса, а чтоб восстановить эту способность приходится тщательно чистить его ножом... Всякий спросит, отчего этот купец не передаст пробу чаев кому-нибудь другому? Но оказывается, что он не верит ничьей оценке, кроме собственной»²⁹. После многолетнего пребывания в Китае Молчанов вернулся в Москву, где в начале 1890-х гг. проживал с семьей на Тверской улице в собственном доме. Его дело продолжил младший брат Никита Матвеевич Молчанов, который в январе 1890 г. вместе с купцом А.А. Печатновым основал новое товарищество «Молчанов, Печатное и К^о» (с представительствами в Ханькоу, Фучжоу и Цзюцзяне)³⁰. В то время он, будучи еще молодым человеком (около 25 лет), обладал уже значительным капиталом. «На Пасхе, – писал 12 апреля 1890 г. И.В. Падерину из Тяньцзиня консул П.А. Дмитриевский, – проезжал чрез Тяньцзинь ханькоуский туз Н.М. Молчанов. Старик Белоголовый (известный сибирский купец, занимавшийся торговыми делами в Китае. – А.Х.), не пришедший на пасхальную службу и не делавший сам визитов, водил сам на другой день хозяина с визитами и закатил обед, больше года не приглашая до этого никого»³¹. С учреждением в январе 1900 г. в Санкт-Петербурге Общества востоковедения Н.М. Молчанов официально стал его спонсором.

Товарищества, созданные С.И. Токмаковым и Я.М. Молчановым, считались ведущими не только в Ханькоу, но и во всем Китае. Хотя при жизни учредителей и их преемников они соперничали между собой, главенствующая роль принадлежала фирме «Пятков, Молчанов и К^о» (а с 1891 г. – «Молчанов, Печатное и К^о»). Так, в 1884 г. из Фучжоу «Токмаков, Молотков и К^о» отправили байхового и кирпичного чая на 215 783 мексиканских доллара, а «Пятков, Молчанов и К^о» – на 360 472 мексиканских доллара³². В 1886 г. торговый дом братьев Боткиных заказал фирме «Токмаков, Молотков и К^о» чая для морской отправки в Россию на 3,5 тыс. фунтов стерлингов, а затем еще на 11 тыс. фунтов стерлингов³³. В июне 1900 г. имущество фирмы «Токмаков, Молотков и К^о» в Ханькоу, Цзюцзяне и Фучжоу (вместе с личным имуществом Н.Я. Молоткова) оценивалось в 2 млн 554 тыс. таможенных лянов, а имущество товарищества «Молчанов, Печатное и К^о» в тех же пунктах (включая личное имущество, принадлежавшее наследникам братьев Молчановых) – в 2 млн 673 тыс. таможенных лянов³⁴.

Испытывая недостаток собственных капиталов некоторые фирмы делали долги, что нередко приводило к банкротству. В 1893 г. из-за долгов прекратила свое существование фирма, основанная кяхтинским купцом 1-й гильдии С.И. Спешиловым. Как сообщал 20 июня 1893 г. в Пекин в частном письме консул Н.А. Попов, долги Спешилова не ограничивались пределами Ханькоу, но имелись и в Фучжоу³⁵, где у него с 1880-х гг. была своя контора. С. Милютин предупреждал П.П. Боткина о затруднительном положении Спешилова еще 9(21) августа 1891 г.: «Жаль его, и ему нужно поскорее выезжать отсюда, т.к. работать он не может, а без работы жить здесь нельзя... Он живет, только проживая свои ранее накопленные средства»³⁶.

В 1888 г. в Ханькоу открыло свою контору известное в России «Товарищество чайной торговли братьев К. и С. Поповых». В 1891 г. ее представитель Щербачев прибыл в Фучжоу к началу чайного сезона, чтобы закупить различные сорта чая для вывоза на родину. «Г-н Щербачев совершил поездку внутрь страны, на чайные плантации, – сообщал в годовом отчете Д.Д. Покотилов (1865–1908), управлявший делами российского консульства в Фучжоу в связи с отъездом Н.А. Попова, – где и наблюдал за сбором и подготовкою чайного листа, окончательная обработка которого производилась уже в самом Фучжоу. В виде образцов г-н Щербачев закупил небольшое количество разных сортов здешнего чая ... на 1104 мексиканских долларов»³⁷. При покупке кустов чайного дерева для вывоза на Кавказ Щербачев столкнулся с противодействием местной цинской администрации, отчаянно возражавшей против отпуски в Россию 12 китайцев-крестьян, согласившихся поделиться секретами выращивания чая³⁸. Лишь после неоднократных сношений российского консульства с местными чиновниками дело было

уложено, и чайные кусты удалось доставить к месту назначения в удовлетворительном состоянии (в район Чаквы Грузии).

Анализируя деятельность русских купцов в Ханькоу во второй половине XIX в., Покотилов в 1895 г. отмечал, что одной из причин успешности тамошних русских торговых домов являлась принятая ими система предварительных закупок. В отличие от западноевропейских конкурентов, приступавших к деловым операциям лишь с наступлением чайного сезона, когда при заключении сделок на местном рынке они поневоле оказывались в руках китайских чайных маклеров, россияне запасались товаром заблаговременно, предварительно отправляя своих агентов на чайные плантации в горах и на туземные фабрики для закупки чайного листа на месте их производства и даже на корню. Такая система обеспечивала русским торговым фирмам независимое положение и гарантировала им большую коммерческую выгоду в условиях спекулятивной горячки, которая начиналась всякий раз при открытии чайного рынка³⁹. Будущее русской торговли с Китаем Покотилов связывал с окончанием строительства Транссибирской железной дороги, важное значение которой он неоднократно подчеркивал в своих публикациях. «В самом деле, с устройством Сибирской ж[елезной] д[ороги] русские люди в смысле удобства передвижения окажутся по сравнению с другими европейцами в наиболее благоприятном отношении: они будут пользоваться большими преимуществами, нежели остальные европейцы. Препятствия, существовавшие до сего времени в деле развития наших непосредственных сношений с Дальним Востоком, будут таким образом устранены, и русское торговое дело в приморском Китае получит возможность правильно развиваться»⁴⁰. Не меньшее значение придавал он и особенностям характера русского делового человека. «Если мы, русские, – отмечал Покотилов, – не обладаем теми коммерческими способностями, которые обеспечили успехи на Дальнем Востоке англичанам, а в последние годы и немцам, то у нас зато имеется другая драгоценная способность – умение приспосабливаться к местным обстоятельствам и быстро осваиваться с нравами, обычаями и языком того народа, с которым мы приходим в соприкосновение [в Азии]»⁴¹.

Примечания

¹ «Всем известна роль торговли в поступательном ходе цивилизации, – говорилось в связи с подписанием Санкт-Петербургского договора 1881 г. в докладной записке отставного капитана А. Красовского «Вопрос о внешней торговле Китая». – Уничтожение национальной нетерпимости, развитие международной солидарности, расширение умственного кругозора народов, возрастание общего благосостояния вследствие удешевления и улучшения качества производимых продуктов, эксплуатации естественных богатств стран – вот наиболее очевидные результаты международных сношений. Чем шире район обмена продуктов и чем больше реального спроса на продукт, тем яснее проявляются прогрессивные стороны влияния торговли. Промышленный и торговый дух нации до некоторой степени может служить признаком культурного развития данной страны» (АВП РИ, ф. Азиатский Департамент, оп. 729/2, 1881, д. 207).

² Собрание узаконений и распоряжений правительства, издаваемое при Правительствующем Сенате. 1881. № 89. С. 1447–1458; Сборник договоров России с Китаем. 1689–1881. СПб., 1889. С. 225–236; Русско-китайские договорно-правовые акты (1689–1916). М., 2004.

³ АВП РИ, ф. СПб. Главный архив 1–5, 1817–1840, д. 1, п. 1-а, л. 144.

⁴ Там же, 1823, д. 1, п. 9, ч. 1, л. 150.

⁵ Там же, 1840, д. 2, п. 16, л. 40.

⁶ Там же, ф. Китайский стол, 1886–1906, д. 384, л. 118.

⁷ Отдел письменных источников Государственного исторического музея (далее – ОПИ ГИМ), ф. 122, оп. 1, д. 47, л. 89.

⁸ АВП РИ, ф. СПб. Главный архив II–3, 1861–1863, д. 2, л. 124; ГА РФ, ф. 730, оп. 1, д. 2778, л. 29.

⁹ Подобнее см.: *Хохлов А.Н.* История с караваном, отправленным из Кяхты в Пекин в 1861 г. (К характеристике позиции цинского правительства в отношении русско-китайской торговли по-

сле Пекинского договора 1860 г.) // XIV научная конференция «Общество и государство в Китае». Ч. 2. М., 1983. С. 136–148.

¹⁰ ГА РФ, ф. 730, оп. 1, д. 2778, л. 63.

¹¹ Государственный архив Иркутской области, ф. 46 ис, оп. 2, д. 25, л. 19–20.

¹² Подсчитано по: АВП РИ, ф. СПб. Главный архив II–3, 1861–1863, д. 2; Центральный государственный архив Бурятии (далее – ЦГА Бурятии), ф. 90, оп. 2, д. 495.

¹³ ЦИАМ, ф. 864, оп. 1, д. 24, л. 434–435.

¹⁴ АВП РИ, ф. СПб. Главный архив IV–2, 1862–1863, д. 7, л. 16.

¹⁵ Там же, д. 13, л. 332.

¹⁶ Там же, л. 332.

¹⁷ Там же, д. 1, л. 13.

¹⁸ Научно-исследовательский Отдел рукописей Российской государственной библиотеки (далее – ОР РГБ), ф. 273, картон 13, д. 25, л. 124.

¹⁹ АВП РИ, ф. СПб. Главный архив II–3, 1872–1880, д. 2, л. 52, 66.

²⁰ ГА РФ, ф. 862, оп. 1, д. 123, л. 3.

²¹ «С 1-го января 1879 г. окончилось участие в нашей фирме гг. Михаила Григорьевича Шевелева и Фомы Фомича Ватсон; с этого времени они прекратили ведение дела., – сообщалось от имени компании в “Новом времени” 24 мая (5 июня) 1879 г. – Наша фирма продолжает дело так же, как и прежде, но только без участия в ней указанных господ». Подробнее о предпринимательской деятельности в Китае М.Г. Шевелева см.: *Хохлов А.Н.* Китаист Михаил Шевелев – коммерсант и предприниматель (Из истории российского предпринимательства до 1917 г.) // XXXIII научная конференция «Общество и государство в Китае». М., 2003. С. 93–106.

²² ОР РГБ, ф. 273, картон 14, д. 1, л. 516.

²³ Рукописный отдел Российской национальной библиотеки, ф. 152, оп. 3, ед. хр. 139, л. 6.

²⁴ АВП РИ, ф. Китайский стол, 1899–1917, д. 1207, л. 22.

²⁵ Там же, л. 24.

²⁶ Так, иркутский купец 1-й гильдии А.Л. Родионов, который прежде вел дела с иркутским купцом 1-й гильдии И.С. Хаминовым, 15 июля 1877 г. уведомил Скачкова об истечении в январе 1878 г. двухлетнего срока пребывания его «в компании с елабугским купеческим сыном Федором Павловичем Досмановым» и желаний вступить «в компанию на правах полного товарищества с иркутским 1-й гильдии купцом Иваном Романовичем Лебедевым и временным кяхтинским 1-й гильдии купцом Лукой Прокопьевичем Ширкуновым» (с главной конторой фирмы в Ханькоу и вспомогательными – в Тяньцзине и Кяхте) (ОР РГБ, ф. 273, картон 14, д. 1, л. 520).

²⁷ ОПИ ГИМ, ф. 122, оп. 1, д. 272-а, л. 22.

²⁸ АВП РИ, ф. Китайский стол, 1883–1895, д. 415, л. 18.

²⁹ ОПИ ГИМ, ф. 122, оп. 1, д. 310, л. 40–41.

³⁰ ЦГА Бурятии, ф. 190, оп. 1, д. 19, л. 2.

³¹ Архив востоковедов Института восточных рукописей РАН (СПб.), ф. 14, оп. 2, д. 171, л. 16.

³² АВП РИ, ф. Китайский стол, 1899–1917, д. 1207, л. 63–64.

³³ ОПИ ГИМ, ф. 122, д. 63, л. 15.

³⁴ Подсчитано по: АВП РИ, ф. Китайский стол, 1886–1904, д. 384, л. 89–92; 97–99; 101; 107–110.

³⁵ Там же, 1883–1893, д. 415, л. 249.

³⁶ ОПИ ГИМ, ф. 122, оп. 1, д. 272-а, л. 22.

³⁷ АВП РИ, ф. Китайский стол, 1883–1893, д. 415, л. 172.

³⁸ Там же, д. 396, л. 144–145.

³⁹ Подробнее о русской торговле и чаеобрабатывающей промышленности в Китае во второй половине XIX в. см.: *Хохлов А.Н.* Иностранный капитал в Китае: торговля, предпринимательская деятельность и банковское дело (вторая половина XIX в.) // Социально-экономические и политические проблемы Китая в новое и новейшее время. Сборник статей. М., 1991. С. 164–201.

⁴⁰ Китайские порты, имеющие значение для русской торговли на Дальнем Востоке / Составлено Д.Д. Покотиловым под ред. Д.Ф. Кобеко и П.М. Романова. Ч. 1. СПб., 1895. С. 139.

⁴¹ Там же. С. 140.