

Вэй Жихун,
Сюй Чуаньхуа
БИСУ
(г. Пекин, КНР)

Изучение путей развития китайско-российской торговли на примере цзиньских купцов и российско-американской компании

Аннотация. *Китай и Россия исторически были дружественными соседями с тесными контактами и процветающей приграничной торговлей, в которой цзиньские купцы и Российско-американская компания играли ключевую роль в качестве основных торговых сторон. Анализ истории развития торговли цзиньских купцов и Российско-американской компании имеет большое значение для современных экономических обменов между Китаем и Россией и помогает нам лучше понять, как сделать так, чтобы китайско-российская торговля развивалась в хорошем направлении. В данной статье анализируются четыре аспекта: в первой части кратко описываются различия в отношении китайского и российского правительств к торговле, во второй части исследуется торговля чаем цзиньских купцов, в третьей – торговля мехами Российско-американской компании, а в четвертой части путем сравнения обобщается исторический опыт и содержатся размышления о развитии китайско-российской торговли сегодня и в будущем.*

Ключевые слова: *китайско-российская торговля; цзиньские купцы; Российско-американская компания.*

Exploring the development path of China-Russia trade with examples of jin merchants and Russian-American company

Abstract. *China and Russia have historically been friendly neighbors with close contacts and flourishing cross-border trade, in which Jin merchants and the Russian-American Company played key roles as major trading parties. Analyzing the history of the development of trade involving Jin merchants and the Russian-American Company is of great significance for contemporary economic exchanges between China and Russia, helping us better understand how to ensure that Sino-Russian trade develops in a positive direction. This article examines four aspects: the first part briefly describes the differences in the attitudes of the Chinese and Russian governments towards trade, the second part explores the tea trade of Jin merchants, the third part delves into the fur trade of the Russian-American Company, and the fourth part generalizes historical*

experiences through comparison and reflects on the development of Sino-Russian trade today and in the future.

Keywords: *Sino-Russian trade; Jin merchants; Russian-American Company.*

Термин «межрыночный» существует с древних времен. По соображениям национальной обороны и экономических интересов древнее правительство вводило жесткие ограничения на торговлю землей, и закон разрешал взаимные рынки только под надзором правительства, т. е. в стационарных пунктах вдоль границы выставлялись чиновники по надзору за взаимными рынками, чтобы китайские и иностранные купцы могли под их надзором осуществлять бартерные сделки. Такая форма торговли существует и сегодня: жители приграничных районов Китая и граждане другой страны могут входить в приграничную народную зону (пункт) взаимной торговли, чтобы вести взаимную торговлю. Поскольку Китай и Россия находятся рядом друг с другом и являются густонаселенными и могущественными странами, они жаждут друг от друга обширных коммерческих рынков и дополнительных материальных благ. Стремление к материальным благам является внутренним и изначальным мотивом общественного развития, а также основной целью экономического обмена между странами, поэтому китайско-российская торговля может преодолеть ограничения, связанные с географией, природой и изменениями, и постоянно развиваться.

1. Различия в отношении китайского и российского правительств к торговле

Россия, как и ее государственный герб – двуглавый орел, была полна амбиций, устремленных как на запад, так и на восток, что привело ее к неистовой территориальной экспансии, начавшейся в XV в., когда Россия превратилась в самую обширную в географическом отношении страну в Европе. При Екатерине II внешняя экспансия продолжилась и территория России еще больше расширилась: за 30 лет она увеличилась более чем на 600 тыс. кв. км и достигла 17,05 млн кв. км. На такой огромной территории климат и почвы сильно различались, что оказывало непосредственное влияние на сельскохозяйственное и промышленное производство России. Центральнo-черноземная полоса с ее плодородными почвами создавала прекрасные условия для занятия населения сельским хозяйством, и этот регион стал основным районом сельскохозяйственного производства в России. Из-за отсутствия условий для сельскохозяйственного производства в центральных нечерноземных районах жители занимались в основном несельскохозяйственным трудом, а промышленные ресурсы оказывали влияние и на промышленное производство, причем все виды

промышленной производственной деятельности концентрировались в районах, близких к сырьевым. С середины XVIII в. в России стало появляться четкое географическое разделение труда, разделились черноземная и нечерноземная зоны. Сильнее стали проявляться различия в экономическом поведении регионов, взаимодополняемость потребностей, постоянное расширение торговой сети во всех направлениях, совершенствование внутреннего автомобильного и удобство водного транспорта, на основе чего активизировался товарообмен.

Расширение рынка и развитие товарного обращения способствовали развитию внутренней торговли России, и в то же время неуклонное совершенствование отечественного товарного хозяйства заложило прочную основу для внешней торговли России. Получение выхода к морю в период правления Екатерины II, проведение политики защитных тарифов и последовательное осуществление меркантилистской политики значительно стимулировали развитие внешней торговли России. Во времена отсутствия железных дорог море было лучшим средством сообщения между странами, и крупные торговые перевозки могли осуществляться только по морю. Экономика морского транспорта определяет, что торговля в первую очередь развивается в странах, примыкающих к морю, и именно поэтому несколько поколений российских монархов неустанно боролись за выход к морю. Экспансия России в Сибирь в конце XVI в. открыла путь для торговли между Россией и Дальним Востоком. Действительно, современная российская экспансия изначально не преследовала территориальных целей, а была обусловлена экономическими интересами, в частности торговлей пушниной. Наряду с развитием балтийской торговли в XVI веке и поисками англо-голландскими купцами сухопутного пути на Восток, российское правительство постепенно задумывалось о создании сухопутного маршрута для доминирования в восточной торговле.

В то же время загадочная древняя страна, по которой тосковал западный мир, на протяжении своей истории переживала расцвет феодальной монархии, и в центре внимания правителя было укрепление централизованной власти, подавление восстаний иноземцев и стабилизация страны, а вопрос торговли с зарубежными странами, очевидно, не воспринимался всерьез и даже относился к категории «не о чем беспокоиться». Китай – огромная страна, охватывающая тропический, субтропический и умеренный пояса, где можно выращивать любые культуры, где продукция южных и северных провинций совместима друг с другом – рабочая сила каждой провинции взаимозависима, что представляет собой совершенную экономическую систему с жесткой и непроницаемой структурой, недоступной для

иностранцев и их новаторских продуктов. Опираясь на самодостаточное натуральное хозяйство, династия Цин пыталась сохранить политическое господство Великого Небесного Царства, закрыв двери для остальной страны. Как гласил императорский эдикт Цяньлуна англичанам: «Богатство Царства Небесного, все, исконно не иностранные товары, сообщать с наличием товаров». Вплоть до опиумных войн цинское правительство во внешней торговле занимало позицию лидера. Это объясняется прежде всего тем, что «с XVI по XIX век, за почти 300 лет китайско-западных обменов, наиболее примечательным фактом является следующее: западники хотят товаров Востока, а предоставляют для обмена не так уж много товаров», поэтому китайская торговля долгое время находилась в положении *out of super*. Неоднократно сталкиваясь с просьбой России о торговле, династия Цин занимала консервативно-открытую позицию.

2. Цзиньские купцы и чайная торговля

Цзиньское купечество как огромная коммерческая организация, основанная на региональных связях, было вовлечено в широкий спектр отраслей, и ее торговые пути пролегали не только по всей стране, но и выходили за ее пределы. Особенно тесной была торговля с Россией, что подразумевало распространение широкого спектра товаров, продуктов питания, соли, угля, лекарственных трав, мехов и т. д. Торговля чаем также занимала очень важное место в коммерции цзиньских купцов с Россией.

Стиль чаепития не является началом распространения чая в России, в 1638 г. Россия во внешних отношениях с монгольским ханом впервые соприкоснулась с чаем как напитком. Когда эмиссар вернулся в столицу, преподнеся драгоценный подарок царю, он сразу же влюбился в этот волшебный напиток, а затем чай вошел в аристократию, стал роскошью наслаждения высшего сословия, и пить чай стало символом статуса и богатства. В это время цзиньские купцы уже при династиях Мин и Цин проводили политику «чай и конный рынок», «чай для управления границей» под влиянием главной силы пограничной торговли. В 1689 г. Китай и Россия подписали Нерчинский договор, в современной истории китайско-российских отношений занимающий очень важное место. Согласно ст. 5 русского текста договора: «Две страны отныне и навсегда пребывают в мире, и впредь жителям двух стран будет дозволено торговать между собою на территории обеих стран, если они имеют дорожные билеты, позволяющие им это делать». Аналогичная ст. 4 договора на китайском языке гласит: «Всем гражданам двух стран, независимо от их статуса, имеющим паспорта, разрешается беспрепятственный въезд на территорию другой страны и разрешается покупать и продавать товары». Таким образом, текст

договора официально закрепляет торговые отношения между Китаем и Россией и способствует активному развитию их торговли. Цзиньские купцы, занимавшиеся торговлей с Монголией, Россией, обнаружили, что по сравнению с традиционными товарами, такими как шелк, зерно, ткани и т. д., мясоедные народы больше любят чай, чай гидролизует жиры и обладает эффектом, помогающим пищеварению, больше соответствует привычкам русского народа. Остроумные бизнесмены, обнаружив огромное потенциальное рыночное пространство, стали сознательно продвигать идею потребления чая, значительно увеличив долю чайного бизнеса. С увеличением притока чая в Россию чаепитие постепенно вышло из разряда аристократического эксклюзива, большинство россиян также полюбило этот волшебный восточный лист, чаепитие стало модной тенденцией. Спрос России на чай растет с каждым днем. После опиумной войны цзиньские купцы перестали быть в центре внимания и не смогли скрыть своего упадка. Западные державы контролировали экономическое развитие Китая, и благодаря заключенным неравноправным договорам русские купцы получили право на свободную торговлю и бестарифные привилегии в Китае, а цзиньские купцы должны были платить налоги в десять раз выше, чем русские купцы.

3. Торговля мехами

Российско-американская компания была явно более развитой торговой компанией капиталистического характера, чем цзиньские купцы, представлявшие собой территориально объединенные, частнособственнические и стихийно организованные экономические группы. Согласно названию, RUSC была создана для установления более полного контроля над американским континентом, который Россия открыла в ходе своих океанских плаваний: Аляской, Алеутскими островами, Калифорнией, Гавайями и Командорскими островами. Природные условия этих островов были весьма специфичны: холодный климат, непригодный для сельского хозяйства, но богатые рыбные и охотничьи ресурсы, поэтому колониальное господство России на этих островах в основном зависело от рыболовства и охоты, в некотором смысле Российско-американская компания была «Ост-Индской компанией» России. Россия обладала большим количеством пушных ресурсов не только для внутреннего рынка, но и для экспортной торговли, в которой Российско-американская компания играла роль дистрибьютора, а среди участников китайско-русской торговли она была также самым крупным и важным членом.

Особенность китайско-русской торговли того времени заключалась в том, что коммерческая деятельность обеих сторон сделки осуществлялась не путем денежных расчетов, а путем прямого бартера

товаров, и метод торговли, опосредованный золотой и серебряной валютами, не был доминирующим в китайско-русской двусторонней торговле в период правления династии Цин. Этот примитивный метод торговли отражает прочную основу и хорошее доверие между китайской и российской торговлей, а также подчеркивает сильную взаимодополняемость ресурсов и товаров между двумя странами. Бартер может показаться отсталым способом торговли, однако для Российско-американской компании, испытывавшей недостаток ликвидности, он был наиболее приемлемым способом реализации денежных средств. Помимо первоначальных инвестиций, равных примерно нулю, государство в политике и экономической поддержке также оказало значительное содействие развитию Российско-американской компании, не только утвердив франшизу компании и правила и положения, но и предоставив Российско-американской компании на северо-западном побережье Америки, Алеутских и других островах все права на охоту, добычу полезных ископаемых, торговлю и т. д., на которые другие компании или частные лица не могут посягать, и в то же время разрешив Российско-американской компании открывать новые земли и Российско-американская компания также получила право открывать новые земли и занимать их как российские территории. Для увеличения размеров компании правительство неоднократно разрешало ей выпуск акций, поощряло дворян и купцов к приобретению акций, а царь Александр I, в том числе многие сановники и известные купцы, вложили в капитал компании более 500 тыс. руб.

Нормальное функционирование Российско-американской компании в значительной степени зависело от средств, получаемых от торговли чаем, причем чай, обмениваемый через меха, делился на элитный цветочный чай и элитный кирпичный чай, и, в силу того что компания обслуживала в основном царскую семью и аристократию, элитный чай был более доступен. В середине XIX в. торговля мехом Российско-американской компании переживала кризис, с одной стороны, налог на элитный чай в России несколько раз повышался и понижался, и люди стали покупать больше низкосортного черного чая, что серьезно повлияло на продажи элитного зеленого чая, который был основным предметом продвижения Российско-американской компании; с другой стороны, в связи с основным объектом сотрудничества – внутренними неурядицами в Китае, экономической депрессией резко упали закупки мехов, которые нельзя было обменивать на чай, нельзя было реализовать, скопилось большое количество мехов, и сырье истощилось. Чтобы изменить сложившееся положение дел, Российско-американская компания активно осваивала новые

рынки, сместила акцент на Синьцзян, Шанхай и другие места, вела морскую торговлю. Однако интеграция новых рынков была крайне затруднена, новые правила рынка диктовали оплату в валюте, китайское правительство подписало большое количество неравноправных договоров, вынудив себя выплатить большое количество репараций великим державам, в результате чего на всем китайском рынке возник дефицит серебра, так как народу нужны были серебряные монеты, не товары, что практически поставило Российско-американскую компанию в тупик, ощущался серьезный недостаток средств, преимущество бартера на товары стало бесполезным. В то же время руководство компании, несмотря на плохие продажи элитного чая, настаивало на первоначальной программе закупок и проиграло в ценовой войне. Нежелание снижать цену привело к большим убыткам.

4. Переосмысление современного китайско-российского торгового пути

Изучение хода развития двух сторон современной китайско-российской торговли – цзиньских купцов и Российско-американской компании – и сегодня имеет огромное значение для китайско-российской торговли и наводит на бесконечные размышления. Любая коммерческая деятельность не может быть отделена от поддержки национальной политики и стратегии. Только когда правительство расчищает реку, паруса торговли могут плыть ровно, а если мы хотим переплыть океан, нам необходимо, чтобы обе страны работали вместе, совершенствовали соответствующие законы и правила, сопровождали друг друга с уважением, терпимостью и непредубежденностью. В условиях высокой степени глобализации экономики сегодня все большее значение приобретает мировая торговля, основной массив экономического развития становится более многополярным, закрытые двери и монополия франчайзинга – это мрачное будущее, Китай и Россия должны соответствовать исторической тенденции развития и активно участвовать в волне международного экономического развития, с учетом международных стандартов, в соответствии с национальными условиями страны использовать собственные преимущества, наращивать свою экономическую мощь и повышать конкурентоспособность экономики.

Цзиньские купцы по-прежнему достойны внимания, глубокого изучения рынка, понимания реальных потребностей потребителей, своевременного изменения бизнес-стратегии, умелого использования возможностей бизнеса. В то же время упадок коммерческой империи Цзинь также предупреждает нас, не стоит придерживаться старых путей, передовая производительность, технология производства имеют важное значение, стратегия бизнес-маркетинга намного меньше, чем

основная технология, чтобы усилить прямую власть, следует увеличить инвестиции в промышленные исследования и разработки.

Во второй период деятельности Российско-американской компании чрезмерный вылов морских обитателей привел к резкому сокращению рыболовных и охотничьих ресурсов в российско-американских водах и серьезной нехватке источников пушнины, что нанесло непоправимый ущерб окружающей экосистеме. То же самое происходит и в настоящее время: в последние годы дефицит ресурсов, загрязнение окружающей среды, экологический кризис и другие проблемы создают все больше угроз для выживания человечества, и нежелательно продвигать экономическое развитие за счет прекрасной окружающей среды, а ловля рыбы в сухом пруду в конечном итоге приведет к неудаче. Как мировые экономические державы, Китай и Россия должны показать пример, обсудив и изучив взаимовыгодное решение между экономическим развитием и охраной окружающей среды.

Литература

1. Huoyu, Ding. Взаимная рыночная торговля приграничных народов Китая и России в прошлом и настоящем / Ding Huoyu // Журнал Хэйхэ. – 1998. – № 1. – С. 49–52.
2. Tingting, Xiao. Судебный анализ деятельности российско-американских компаний / Xiao Tingting. – Чанчунь : Цзилиньский университет, 2015. – С. 28–31.
3. Ермолаев, А. Н. Торговые контакты российских и американских компаний с Китаем / А. Н. Ермолаев, А. Ю. Петров // Северная серия. – 2018. – № 4. – С. 29–37.