



УДК 94(571.6)

«Заветная мысль каждого китайца»: форматы китайской торговли в Приамурском крае на рубеже XIX–XX вв.¹

Т. Н. Сорокина

*Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, г. Омск
Иркутский государственный университет, г. Иркутск*

Аннотация. Статья посвящена характеристике основных традиционных видов, способов и приемов китайской торговли на Дальнем Востоке России в конце XIX – начале XX в. Приведены статистические данные, свидетельствующие о торгово-промышленном преобладании китайцев в Приамурском крае в конце XIX – начале XX в. Обозначены наиболее распространенные виды китайской торговли в Амурской и Приморской областях, в том числе торговля с инородцами. Проанализированы причины успеха китайской торговли, к каковым относятся природные коммерческие способности китайцев, низкий уровень потребностей и основные принципы ведения торговых дел, опирающиеся на традиционный китайский уклад жизни (кооперация, взаимный кредит и стремление быстрее оборачивать капитал). Представлены различные приемы китайской торговли от «мелких плутней» до способов обхода выборки промысловых свидетельств. Все формы организации китайской торговли рассмотрены через призму проблем, возникавших перед приамурской администрацией в связи с деятельностью китайских коммерсантов.

Из всего разнообразия форматов китайской деловой активности в Приамурском крае коммерция считалась самым «престижным» занятием. В целом китайскую торговлю в Приамурском крае можно разделить на крупную и мелкую торговлю в городах и в сельской местности, разносную и развозную торговлю и, наконец, торговлю с инородцами. Значение каждого из этих видов китайской торговли, с точки зрения вреда или пользы для края, было различным, как и отношение к ним представителей местной и центральной властей, общественности и дальневосточных обывателей. Изложенный в статье материал может послужить основой для исследования иммиграционной политики приамурской администрации, прежде всего всевозможных проектов по регулированию китайской торговли и ограничению китайской иммиграции в целом.

Ключевые слова: Дальний Восток, приамурская администрация, китайская торговля, торговля с инородцами, китайские лавки, развозной и разносной торг.

Все авторы конца XIX – начала XX в., так или иначе писавшие о китайцах на русском Дальнем Востоке, как бы они не относились к их присутствию в этом регионе, отмечали их исключительную роль в экономической

¹ Статья подготовлена в рамках Программы стратегического развития ИГУ на 2012–2016 гг. Проект Р222-ОУ-037 «“Этнические рынки” в переселенческом обществе востока России: “место встречи” и взаимной адаптации мигрантов и принимающего общества (рубежи XIX–XX и XX–XXI веков)».

жизни Приамурья. При малой заселенности края русским населением присутствие китайцев являлось, например с точки зрения Д. И. Шрейдера, «абсолютно необходимым условием более или менее сносного существования европейца... Он и прислуга (“бой” – по местной терминологии), он и ремесленник, и огородник, и мясоторговец, и фактор, комиссионер, подрядчик, лавочник, земледелец, пахарь – словом, все, что угодно. Все сферы труда и местной промышленности находятся почти исключительно в его руках» [16, с. 49].

Многие исследователи, будь то представители центральных ведомств или высшей краевой администрации, военные или гражданские чиновники, путешественники или местные обыватели, неоднократно предпринимали попытки подразделить китайских подданных на территории Приамурья на отдельные категории по роду занятий или по месту проживания. При этом обращает на себя внимание одна любопытная закономерность: сколь бы ни были дробными предлагаемые структуры (они могли включать от двух до шести и более групп), во всех неизменно встречается категория китайских торговцев, хотя называть ее могли по-разному. Так, например, для секретаря главного начальника тихоокеанской эскадры штабс-ротмистра В. В. Крестовского это «мелкие плуты-торгаши», для генерал-губернатора Восточной Сибири Д. Г. Анучина – «торговые люди, являющиеся на всем пространстве Восточной Сибири», для чиновника особых поручений при Приамурском генерал-губернаторе Аносова – «занимающиеся торговлей», а для штаб-офицера для поручений Переселенческого управления и известного исследователя Дальнего Востока В. К. Арсеньева – «купцы в городах, селах, деревнях».

Даже из столь беглого простого перечисления названий этой категории китайских подданных заметно, что китайская торговля в Приамурье – это явление многосложное, как и отношение к нему со стороны представителей власти. В статье будут рассмотрены основные виды китайской торговли в Приамурском крае в конце XIX – начале XX в., ее традиционные способы и приемы. Источниками для статистических данных послужили главным образом сведения коммерческого советника, владивостокского купца первой гильдии, директора торгового дома «Кунст и Альберс» А. В. Даттана, чиновника Переселенческого управления А. А. Панова, материалы Всероссийской переписи 1897 г., Амурской экспедиции, Амурской казенной палаты, Владивостокского биржевого комитета, опубликованные Приамурским отделением Общества востоковедения, и др.

«...бросаются на торговлю во всех ее видах»

Как писал представитель Военного ведомства в Комитете по заселению Дальнего Востока полковник Л. Болховитинов, в Приамурье «нет ни одного вида торговли, где нельзя было бы встретить китайца: начиная с доставки на рынок предметов первой необходимости, мелочной торговли с лотков на базарах, лавок в деревнях и кончая огромными магазинами в городах и крупнейшими фирмами, всюду фигурируют китайцы» [13. Д. 7. Л. 60; 2, № 2, с. 189].

Вся крупная торговля в Приамурье была сосредоточена исключительно в руках немногих русских и частично иностранных фирм, среди которых ведущее положение занимали две – русская «Чурин и К^о» и германская «Кунст и Альберс». Эти фирмы имели свои отделения во всех городах и в некоторых больших селах Приамурья. Средняя же и мелкая торговля, а также почти вся торговля по сухопутной границе находились преимущественно в руках китайцев. Хотя некоторые авторы отмечали умение китайских торговцев вести дела по-европейски. Так, например, Ю. Лигин во время поездки по Дальнему Востоку через несколько лет после Русско-японской войны был поражен китайскими магазинами в Благовещенске: «Когда попадаешь в роскошные помещения торговых дворцов, только по одному признаку замечаешь, что находишься в Азии: обязанность заворачивать покупки в бумагу возложена на китайских мальчиков, на “боев”» [10, с. 69].

Необходимо иметь в виду, что все сведения из вышеприведенных источников, как правило, являются неполными и неточными, поскольку не включают не поддающихся учету разносных и развозных торговцев, водовозов и водоносов и пр., а также уклонявшихся от выборки промысловых свидетельств китайцев.

Так, например, А. В. Даттан, используя данные владивостокской городской управы о количестве выданных ею промысловых свидетельств, выявил полное отсутствие среди китайских торговцев лиц, приобретающих свидетельства 1-й гильдии, хотя, как считал коммерческий советник, «по оборотам своим немало китайских фирм должны бы платить за нее» [7, с. 77]. Затруднительным оказалось определить точно и сумму торговых оборотов китайских фирм, поскольку получить от китайцев какие-либо цифровые данные, касающиеся их торговых операций, оказалось невозможным. Но зная, что китайцы не оставляли своих капиталов в России, а отправляли на родину при содействии крупных русских и европейских торговых фирм, таких как «Шевелев и К^о», «Кунст и Альберс», «О. Линдгольм и К^о» и др., А. В. Даттан все же смог составить примерное представление об общем торговом обороте китайских торговцев Южно-Уссурийского края по суммам их денежных переводов. (По его подсчетам, в 1889 г. общая сумма оборотов китайских фирм в Южно-Уссурийском крае составляла немногим более 1,5 млн серебряных рублей, в 1891 г. – 2,5 млн, а к 1893 г. выросла до 6 млн руб. [7, с. 79]).

Данные всероссийской переписи собирались путем личных посещений и опросов владельцев предприятий и потому считаются ближе к истине, а вот цифры из отчета уполномоченного Министерства иностранных дел в Амурской экспедиции В. В. Граве основаны на сведениях официальной регистрации промысловых документов, которые во многих случаях не выбирались китайцами.

По данным переписи 1897 г., из всего китайского населения Приамурья примерно 10,5 % были заняты торговлей. Процент этот на первый взгляд не кажется большим. Если же принять во внимание, при слабой заселенности края вообще, численность китайского населения в нем, которое, например по данным 1907 г., превышало 80 тыс. человек, то число занятых торговлей китайцев, как считал А. А. Панов, «не может не показаться чрезвычайным». Судя

по его справке, составленной для Комитета по заселению Дальнего Востока, представители «желтой расы» в торговле более чем в 2,5 раза превышали число торговцев-европейцев [13. Д. 7. Л. 101; 12, с. 27].

А. А. Панов, составив по данным переписи таблицу по «родам торговли» и числу занятых в них лиц в двух дальневосточных областях, пришел к выводу, что в конце XIX в. наиболее распространенными («излюбленными») видами китайской торговли в Амурской области являлись смешанная торговля разными товарами и разносной и развозной торг, которыми было занято более 82 % китайских торговцев. В Приморской области к этим двум видам добавлялась еще торговля различными продуктами сельского хозяйства: «овощами, фруктами, орехами и другой съедобной мелочью растительного царства», а все эти три вида торговли поглощали «66 % всего торгующего китайского люда». Здесь, в отличие от Амурской области, А. А. Панов отметил заметное стремление захватить торговлю зерновыми продуктами, тканями и одеждой, трактирный промысел и торговлю спиртными напитками в специальных питейных заведениях. Эти заведения содержались исключительно для массы приходящих в край китайцев, которые предпочитали питаться только в китайских «харчевках» и пить свое так называемое манзовское пиво, совершенно отличное от европейского и по вкусу, и по способу приготовления [13. Д. 7. Л. 101–102].

В первом десятилетии XX в., по данным В. В. Граве, главные виды китайской торговли не претерпели существенных изменений в сравнении с 1897 г., т. е. лидировали по-прежнему смешанная торговля разными товарами, торговля продуктами сельского хозяйства и мануфактурными изделиями. Развозная и разносная торговля также оставалась сильно развитой, но совершенно не поддавалась официальному учету из-за невыборки документов. Этот вид торговли состоял главным образом из продажи смешанных (промышленных и продовольственных) товаров. При этом китайская торговля особенно процветала в Приморской области, тогда как в Амурской области к концу первого десятилетия XX в., по сравнению с 1897 г., значительно сократилось число занятых торговлей китайцев. В. В. Граве объяснял это тем, что в Амурской области торговля велась в основном на приисках через лавки приисковладельцев в кредит под добываемое золото, поэтому китайская торговля, основанная на скорости оборота, здесь не могла получить значительного развития [5, с. 363].

А. В. Даттан так писал о торговле во Владивостоке в конце XIX в.: «Китайские лавки давно уже раскинулись по всему городу от одного конца до другого. Не имея права приобретать землю в собственность, китаец пользуется арендой и постепенно выстраивает всюду свои помещения, при посредстве которых паутина его торговли, мелочной и невзыскательной, но страшно устойчивой и для него весьма доходной, все шире и шире охватывает главный порт края, а из него постепенно пробирается дальше в деревни и села. Крупный коммерсант, не китаец, сдавливается массой китайских магазинов в центре торгового движения, мелкий обездоливается этими растущими справа и слева, спереди и сзади, как грибы после дождя, лавчонками, постепенно

крепнувшими и забирающими окружающий район в свои руки» [7, с. 85–86]. Не менее красноречиво об этом же свидетельствуют статистические данные. Если в 1893 г., по данным Даттана, во Владивостоке было 127 мелких китайских лавок при 23 русских [7, с. 86], то, по данным управляющего Амурской казенной палатой, в 1909 г. их было 447 при 99 русских, а в 1910 г. – 625 при 181 русском предприятии [13. Д. 47. Л. 53].

Аналогичная ситуация сложилась не только во Владивостоке, но и в других городах и населенных пунктах Приамурья. В Никольске-Уссурийском, например, начиная с 1883 г. отчасти обанкротились, отчасти ликвидировали свои предприятия 20 русских торговцев, и вместо них к 1893 г. торговля велась в 69 китайских лавках, из которых в 1883 г. не существовало ни одной [7, с. 86]. В 1909 г. китайских лавок здесь уже было 245, русских – 48, а в 1910 г. соответственно 272 и 106 [13. Д. 47. Л. 53].

Даже в Хабаровске, по данным Амурской казенной палаты, в 1912 г. насчитывалось около 1 160 торгово-промышленных предприятий, принадлежавших русским предпринимателям, и 762 китайских. Если сделать значительную поправку на количество китайских лавок, торгующих без ведома властей и без всяких документов, то можно сказать, что и в торгово-экономической жизни центра Приамурского генерал-губернаторства китайцы играли значительную роль. Особенно это относилось к мелочной торговле и торговле разными товарами. В Хабаровске в 1912 г. китайцам принадлежало 207 мелочных торговых предприятий, русским – 183, китайских предприятий, торгующих разными товарами, было 150, а русских – 67. Из этих же данных Амурской казенной палаты следовало, что многие промышленные предприятия (особенно кузнечные, слесарные, экипажные, сапожные мастерские и пр.) преимущественно находились в руках китайцев [8, с. 276].

В сельской местности Приамурского края, китайские торговцы заняли еще более прочное положение, чем в городах. Пограничный комиссар Южно-Уссурийского края, проехав в апреле 1914 г. по вновь образовавшимся и старожильческим поселкам и деревням, доносил военному губернатору: «...нельзя не видеть, что вся мелочная торговля в руках китайцев, а в тех поселках, где нет лавочников-китайцев, с товарами ходят или разносчики – мелкие торговцы-китайцы, или деревни, поселки и селения, лежащие близ границы, прибегают к контрабандному получению товаров из-за границы...» [14. Ф. 1. Оп. 12. Д. 558. Л. 317]. Об этом же писал член-корреспондент Приамурского общества востоковедения, сельский учитель Иван Лукьяниц: «Почти во всех селениях края торговля находится в руках китайцев. ...Русские лавчонки встречаются изредка, да и те влачат жалкое существование» [8, с. 276].

В целом даже по этим неполным данным можно судить о росте численности китайских торговцев из года в год и вообще о торгово-промышленном преобладании китайцев в Приамурье в конце XIX – начале XX в.

«Китаец является истинным пауком тайги»

Китайская торговля процветала не только в городах и селах Приамурья. Существовала еще одна важная сфера китайской торговли, особенно развитая в Приморской области – торговля среди местных инородцев (гольдов, орочей и др.). Еще до присоединения Уссурийского края к России китайцы снабжали инородцев всеми необходимыми для жизни и промысла товарами в обмен на добытую ими пушнину, и после 1860 г. вплоть до начала XX в. эти отношения фактически не изменились. Как сообщал хабаровский окружной начальник в рапорте военному губернатору Приморской области от 4 августа 1900 г., «большинство гольдов округа, кроме ближайших к городу, постоянно кредитовались у живущих среди них или приезжающих к ним с этой целью китайцев» [14. Ф. 1. Оп. 5. Д. 1361. Л. 111].

Чтобы не конкурировать между собой и тем самым не повышать цены на пушнину, китайцы негласно разделили весь край на участки во главе с «джингуем» – хозяином. Каждый «джингуй» имел дело только с инородцами своего участка.

Торговля с инородцами велась почти исключительно меновая и, как правило, в кредит. Перед началом пушного сезона китаец снабжал инородцев всем необходимым по тем ценам, которые издавна установились в отдельных участках тайги, в зависимости от степени их доступности и удаленности от жилых мест. Например, в 1904 г. по реке Бикин пуд буды стоил от половины до 3 соболей, пуд простого маньчжурского табака – 6 соболей, пуд соли – 3 соболя, три сажени бязи – 1 соболю, фитильное ружье – 6 соболей, берданка – от 6 до 8 соболей, 20 патронов – 1 соболю; по рекам Хунгари, Отою и в Императорской гавани за 1 соболя можно было купить или кулек американской муки в 55 фунтов, или 30 фунтов сахара, или 8 кирпичей чая, а фунт пороха стоил от $\frac{1}{3}$ до 4 соболей, фунт свинца от $\frac{1}{8}$ до 1 соболя и т. д. [13. Д. 7. Л. 104].

За полученные от китайца товары инородец, после зимнего промысла, должен был принести соответствующее количество соболей. Как следовало из вышеуказанного рапорта начальника Хабаровской округа, «не имея никаких ни личных, ни общественных денежных ресурсов, гольды по необходимости были вынуждены поддерживать свое существование, кредитуясь у китайцев в счет добычи своих охотничьих и рыболовных промыслов. Факт нахождения гольдов... в районах р. Сунгари в июне текущего года для снабжения себя и своих семей запасом годичного продовольствия от местных китайских торговцев под залог добычи зимнего промысла будущего года далеко не единичный, а наоборот, едва ли не обыденный» [14. Ф. 1. Оп. 5. Д. 1361. Л. 111]. Китайцы, принимая за меновую единицу только соболя, тем самым искусственно поддерживали среди инородцев занятие исключительно пушным промыслом. Это не позволяло им приспособиться к оседлой жизни или заняться каким-либо иным прибыльным делом.

В случае неудачного промысла расплата переносилась до окончания следующего сезона, но уже с 50%-й надбавкой к сумме долга. Так как начинать новый осенний промысел без патронов, свинца, пороха, провизии и пр.

было невозможно, то инородец снова брал в кредит у китайца все необходимое для охотничьего сезона и, таким образом, залезал в неоплатный долг, попадая вместе с семьей в кабалу к китайцу. Причем китайцы сами оценивали меха и вели учет долгов, как правило, обманывая инородцев, которые, зная ценность пушнины, совершенно не представляли стоимость получаемых от китайцев товаров. Как писал С. Я. Богданов, автор «Записки о Хабаровской торговле», составленной для III Хабаровского съезда, «расчеты эти китайцы со своими безграмотными должниками ведут так странно, что должник, сколько бы не платил, никогда не выходит из долгу» [14. Ф. 702. Оп. 3. Д. 92. Л. 109]. Долг переходил по наследству, от отца к сыну, поэтому китайский торговец был заинтересован в увеличении семьи закабаленного инородца, особенно в рождении сыновей. Полковник Болховитинов вспоминал, как ему жаловался один китаец-кредитор: «Мой орочен плохой, у него все девка родится...» [2, с. 192].

Перейти от одного хозяина к другому инородец не мог, его бы просто никто не взял, потому что все китайцы были солидарны друг с другом и в способах торговли, и в ценах на товары. Инородец не имел права продавать добычу кому-то, кроме своего кредитора. В 60–70-е гг. XIX в. русские купцы неоднократно пытались проникнуть в тайгу с целью меновой торговли с инородцами, поднимались в верховья рек, где промышляли орочи или гольды, но купить что-либо у них в присутствии китайцев было практически невозможно. Как писал С. Я. Богданов, «убедившись, что китайцы закабалили промышленников (инородцев-промысловиков. – *Прим. Т. С.*), русские бросили это дело» [14. Ф. 702. Оп. 3. Д. 92. Л. 110].

Долговая зависимость инородцев от китайцев постепенно распространялась вообще на все стороны их жизни настолько, что общины гольдов и орочей управлялись по специальным китайским законам. В фонде канцелярии Приамурского генерал-губернаторства есть, например, тексты китайских законов (на китайском и на русском языках), действовавших в долине реки Иман и на приисках [14. Ф. 702. Оп. 3. Д. 302. Л. 418–424]. По этим законам виновные в каких-либо проступках инородцы (например, за кражу соболя и пр.) приговаривались к закапыванию живыми в землю. Казнь эта, в зависимости от степени вины, могла осуществляться в разных вариантах – вниз головой или вверх или за меньшую провинность могли закопать в состоянии опьянения, за большую – трезвым и т. п. «Все эти преступления, – писал Болховитинов, – глухая тайга заботливо и ревниво укрывает от глаз любопытных, позволяя китайцам вполне безнаказанно творить над инородцами суд и расправу» [2, с. 190].

По мере освоения края русским людьми в тайгу начинали проникать и русские скупщики пушнины. Агроном при приамурском генерал-губернаторе Н. А. Крюков считал, что рассказы об эксплуатации инородцев китайцами «более или менее преувеличены», а русские купцы обращались с ними гораздо хуже, чем китайцы [9, с. 94]. Китайские способы торговли с инородцами, действительно, были переняты русскими предпринимателями в тайге, за исключением, может быть, пыток и личной кабалы. Проникновение в тайгу

русских скупщиков пушнины привело постепенно к распространению торговли за деньги. В нижнем течении Амура, по сведениям, собранным В. В. Граве во время его личных поездок по Амуру с целью ознакомления с жизнью инородцев, соболь стоил от 15 до 50 руб. за шкурку, тогда как винтовка стоила 100–150 руб., сотня патронов – почти по 1 руб. за патрон, бутылка спирта – 3–5 руб., а пуд буды – 10–20 руб. [5, с. 38].

К концу первого десятилетия XX в., как следовало из отчета В. В. Граве, инородцы в Забайкалье и по верхнему течению Амура уже были «подвластны» русским купцам, китайцев потеснили в местах, близких к городам и крупным населенным пунктам, но по нижнему течению Амура, по рекам Иман, Сучан и в Ольгинском районе они еще безраздельно господствовали. По сведениям лиц, посещавших по заданию Амурской экспедиции стойбища инородцев, в Приморской области еще в 1910 г. в тайге существовали китайские склады товаров, инородцы свободнее говорили по-китайски, чем по-русски, и принимали периодически китайских чиновников, уплачивая им дань. И это через 50 лет после вхождения края в состав России!

В борьбе с русской конкуренцией китайцы «изобрели» новое средство для закабаления инородцев – с начала XX в. они начали широко использовать торговлю опиумом, культивируя опиекурение среди инородцев уссурийской тайги. Китайцы также пытались настраивать инородцев против русских, против русской грамоты, распуская, например, среди них слухи о том, что русские власти заберут их всех, особенно грамотных, в солдаты и т. п.

Отношение к этой сфере деятельности китайских торговцев было неоднозначным. Агроном Н. А. Крюков, например, считал, что китайцы, снабжая инородцев всем необходимым, свободно объясняясь с ними, зная хорошо, в чем они нуждаются и разъезжая по чрезвычайно глухим безлюдным местам, «очень для них полезны» [9, с. 94]. А полковник Л. Болховитинов называл китайцев «истинным пауком тайги» [2, с. 190]. Большинство разделяло выводы Амурской экспедиции о том, что закабаление инородцев Приморской области усиливало политическое влияние китайцев, «делая их фактическими правителями и умаляя авторитет русской власти, который там совершенно призрачен» [5, с. 38].

«Социальный уклад, на котором держится вся китайская торговля»

Чем объяснялся успех китайской торговли? Прежде всего следует отметить, что все авторы того времени, будь то представители гражданской и военной администрации, исследователи или даже случайно попавшие на Дальний Восток люди, рассуждая так или иначе о причинах успеха китайской торговли, выделяли в качестве главной природные коммерческие способности китайцев. Так, например, местный чиновник Перфильев сообщал, что «китаец по природе спекулятор и торгаш...» [4, л. 5]. П. Ф. Унтербергер, отводя целую главу в своем очерке о Приморской области китайской торговле, писал: «Издавна известно, что китайцы врожденные купцы, и, обладая выдаю-

щимися коммерческими способностями, они, где только представляется им возможность, бросаются на торговлю во всех ее видах» [15, с. 218–219]. Редактор журнала «Сибирские вопросы» П. Головачев отмечал, что китайцы «обладают врожденными качествами коммерсантов, они купцы по природе и в этом отношении имеют много общих черт с евреями, но только смотрят шире на свою деятельность... Китайские купцы предприимчивы, трудолюбивы, расчетливы, аккуратны и смелы. Неподвижность русских купцов, отсутствие инициативы слишком хорошо известны, так что китайские купцы в этом отношении являются неодолимыми их соперниками» [3, с. 153]. Полковник Болховитинов считал, что «развитая и обширная конкуренция» в Китае не давала китайским торговцам особого простора на родине, но за границей они быстро осваивались с обстановкой и быстро находили «удобную почву для применения своих врожденных способностей коммерсанта» [2, с. 188]. Наконец, знаток торгового дела в Приамурье А. В. Даттан подчеркивал, что в перечне причин успеха китайской торговли «природные коммерческие способности китайцев, их хитрость, назойливость и проницательность занимают не последнее место» [7, с. 79]. Высказываний подобного рода можно было бы еще много привести.

Кроме «природных коммерческих способностей», причины успеха объяснялись и рядом особенностей самой организации китайской торговли. Все авторы, писавшие о китайской торговле, так и иначе обращали внимание на три основных способа или три принципа, которые делали достаточно затруднительной всякую конкуренцию с ней со стороны русских торговцев. Так, например, уполномоченный Министерства торговли и промышленности в Амурской экспедиции А. Н. Митинский сформулировал эти принципы следующим образом:

«1) Всякое предприятие артельное; барыш, за вычетом выданного на семью, вновь вкладывается в дело, постепенно уменьшая процент участия первоначального заемного капитала.

2) Всякий торговец есть род банкира, связанного широкой системой взаимных кредитов с целым рядом лиц. Все расчеты сводятся к китайскому Новому году, пока же один и тот же капитал оплодотворяет ряд предприятий.

3) Китаец стремится возможно скоро реализовать товары, хотя бы сбивая цены ниже прейскуранта» [11, с. 189].

Примерно также, но в другой последовательности и другими словами были определены основные особенности китайской торговли у В. В. Граве: «1) участие служащих в предприятии, 2) стремление как можно чаще обернуть капитал и вследствие этого удовольствие меньшей прибылью и 3) широкое кредитование крупными фирмами мелких» [5, с. 28].

Остановимся поподробнее на каждом из указанных способов, но прежде отметим еще одну характерную черту китайских торговцев, которая во многом, по общему признанию, определяла успех китайской торговли.

Крупных китайских торговых предприятий в крае было сравнительно немного, подавляющее их большинство принадлежало мелким торговцам, весь наличный товар которых исчислялся сотнями и даже десятками рублей.

Но чем мельче китайское предприятие, тем труднее было конкурировать с ним русскому торговцу. Успех китайской, особенно мелкой, торговли во многом определялся низким уровнем потребностей китайцев (кстати, это важнейшая особенность вообще всех китайцев, не только торговцев). При крайне ограниченных потребностях и невзыскательности китаец мог удовлетворяться столь малой прибылью, при которой русский человек не имел возможность окупить даже расходы на свое содержание. Едва ли кто мог сравниться с китайцами в том, до какой степени малым они способны довольствоваться. Это обстоятельство и делало китайскую конкуренцию столь опасной для русских торговцев, которых, как писал Д. И. Шрейдер, «китаец способен задавить не столько положительными мерами и способами ее (торговли. – *Прим. Т. С.*), сколько своим просто непостижимым свойством доводить свои потребности до предельного для человеческого существа минимума» [16, с. 25].

Но все же главная сила китайцев и главное их преимущество заключалось не столько в этой способности доводить свои личные потребности до самого крайнего минимума, сколько, по мнению А. А. Панова, «в том социальном укладе, на котором держится вся китайская торговля» [12, с. 29]. Одним из главных отличий китайской культуры было широкое развитие кооперации, которая проникала во все сферы отношений между китайцами и особенно тесно сплачивала их на чужбине. В торговле кооперация проявлялась двояко.

Во-первых, всякое китайское торговое предприятие было не частным, а артельным делом (как писал В. В. Граве, «вся торговля и промышленность китайцев ведется как бы на товарищеских началах» [5, с. 28]), в котором все служащие, начиная от главноуправляющего до последнего «боя», который служил привратником в магазине или разносил товары покупателям, в большей или меньшей степени участвовали в прибылях предприятия и, следовательно, были заинтересованы лично в его успехе. Каждый участник такого предприятия отождествлял свое благополучие с интересами торгового дела и всеми силами стремился к тому, чтобы при наименьших затратах оно давало возможно больше прибыли. Отсюда особая добросовестность, особая рачительность о деле, особая энергия, которую каждый вкладывал в общее дело и вместе с тем в свое. Прибыль в конце года распределялась между всеми, но не поровну, а в соответствии с долей участия каждого в предприятии личным трудом или вложенным капиталом. Большая часть прибыли вновь вкладывалась в дело, и тем самым увеличивалась доля участия служащих. При таком ведении хозяйства риск, неизбежный в каждом деле, распределялся на всех членов торгового предприятия и сокращался до минимума.

Это своеобразие китайской торговли отмечали многие современники. Например, Д. И. Шрейдер писал: «... В какую бы самую убогую лавчонку вы не зашли – вы повсюду встречаете за прилавком, за которым и одному человеку в пору едва поместиться, целую ораву приказчиков. Содержание такого непомерного штата служащих, явно не соответствующего доходности предприятия, едва ли способного прокормить доходами одного человека, вас несказанно поражает, и вы обращаетесь за разъяснением к неподвижно покоя-

щемся на почетном месте жирному упитанному китайцу, представителю лавки; но от него всегда получите неизменный ответ:

– Моя – компания.

Сначала я воспринимал этот ответ как нежелание говорить с посторонним. Впоследствии убедился, что они говорили правду, и что все эти многочисленные приказчики, в действительности, являются равноправными компаньонами» [16, с. 23–24].

Надо сказать, что этот принцип коллективности строго и неуклонно проводился китайцами не только в области торговли, но и во всяких других промыслах и вообще во всех предприятиях, которые преследовали цели наживы и заработка.

Все служащие в китайских фирмах, часто даже родственники хозяев, участвуя в деле, получали ничтожное жалованье – 5–6 руб. в месяц там, где русские получали бы 50–75 руб. [12, с. 29]. Причем служащие и хозяин жили, как правило, под одной крышей, спали где попало, чаще всего в самих торговых помещениях, питались из одного котла, предпочитая недорогие продукты, что обходилось значительно дешевле, чем содержание каждого в отдельности. Газета «Дальний Восток» писала: «Кому неизвестно, где и как живут китайцы? Для всякого из них вполне достаточно небольшого, аршина в 1,5 шириною и 2,5 в длину, помещения на нарах, нужного только для размещения постели и легкого удобно переносимого скарба; подобным помещением довольствуются часто и богатый купец, и тут же, рядом, его приказчик-бедняк» [6, 1895, 19 апр.]. Наконец, сам порядок китайской торговли, где отсутствовала реклама, где не было блестящих витрин в магазинах, а товары лежали на полках, завернутые в бумагу, не требовал аренды больших помещений, стоящих обыкновенно очень дорого.

Накладные расходы китайских торговцев были значительно меньше накладных расходов русских фирм и торговцев. А. В. Даттан, основываясь на данных записки владивостокского купца Бринера, близко знакомого с условиями китайской торговли и, по мнению Даттана, «являющегося в данном вопросе лицом вполне компетентным», подсчитал, что «торговые расходы самых крупных китайских фирм ни в коем случае не превышают 8 % с суммы оборота» [7, с. 80]. Для крупной же русской фирмы торговые расходы, куда входили жалованье служащих, «квартира и стол их, награда, наем торгового помещения и амбаров, освещение и отопление, торговые документы, страхование домов и товаров, а также мелкие расходы», составляли от 15 до 20 % с общей суммы оборота [5, с. 30]. Это означало, что в то время, как китайский торговец продавал свои товары с надбавкой 7–12 %, русский должен был, при том же накладном расходе, торговать без прибыли. Именно это обстоятельство А. В. Даттан считал «самым веским фактором» силы китайской торговли в Приамурье, с которой «бороться отдельные русские фирмы почти не в состоянии» [7, с. 80].

Другой вид кооперации, без которого китайская торговля была бы немыслима, – широко развитый взаимный кредит, разветвляющийся на «великое множество мелких извилин и связывающий всех торгующих китайцев, от

богача до самого мелкого разносчика, чем-то вроде круговой поруки взаимного одолжения» [12, с. 30]. Каждый торгующий китаец был одновременно и банкиром, и в то же время клиентом множества других кредиторов. Очень точную и наглядную картину этой системы дал в своем докладе о китайской торговле от 1 ноября 1893 г. начальник Южно-Уссурийского округа: «Китайские предприятия в крае представляют из себя как бы большой круг, обхватывающий всю область. В середине круга находится какая-либо крупная фирма во Владивостоке, производящая обороты в год от ста до полтораста тысяч, от нее разветвляются во все стороны мелкие торговцы, торгующие от 5 до 15 тыс. в год, от этих идут, в свою очередь, торговцы с оборотом от 1 до 5 тыс. и, наконец, торговцы, разносчики с ничтожным сравнительно оборотом» [14. Ф. 702. Оп. 2. Д. 420. Л. 124]. Хотя эти сведения относятся к 1893 г., они прекрасно иллюстрируют саму систему ведения дела китайцами, выработавшуюся веками и приносящую определенный доход на вложенный капитал, который сосредоточивался в основном в центре круга. Такая организация была совершенно непонятна европейцу-индивидуалисту. Но китайцы легко разбирались в этой сети самых сложных и запутанных на первый взгляд кредитных отношений и подводили итоги, сводя все счета к своему Новому году. Благодаря этому кредиту, один и тот же капитал, проходя через множество рук, давал заработок (пусть мизерный) всем участникам «круга». Именно этот кредит и позволял довольно устойчиво существовать даже мелким, грошевым китайским торговым предприятиям, очень точную и остроумную характеристику которым дал Д. И. Шрейдер.

Поскольку подавляющее большинство иммигрантов-китайцев находились на грани нищеты, завести при этих условиях хотя бы самую ничтожную торговлю было не по силам отдельному человеку. Поэтому, как писал Д. И. Шрейдер, «составляется группа подобного рода “капиталистов”, соединенными усилиями сколачивается крохотный капиталец – он же основной, запасный и оборотный, – снимается подходящее помещение, с грехом пополам приобретает товар, вывешивается цветная, развевающаяся холщевая вывеска, расписанная блестящими иероглифами, придумывается какое-нибудь название, бьющее в глаза (например, “глаз дракона”, “сияние звездного неба” и т. д.), для рекламы усаживается на почетном месте за прилавком самый жирный из компаньонов – обладающий усами и возможно более длинными ногтями, и на живую нитку сколоченная лавочка функционирует на славу» [16, с. 24]. Удивительно не то, что китайские торговые предприятия создавались таким образом, удивительно то, что такие лавочки не только не владели жалкого существования, но порой им удавалось развить свои торговые операции и достичь некоторого благосостояния.

Объяснялось это, наряду с уже вышеперечисленными особенностями, еще одной отличительной чертой китайской торговли – стремлением как можно быстрее обращать вложенный в дело капитал. Стремление несколько раз в год обернуть капитал было настолько развито у китайцев, что нередко, когда им предоставлялась возможность купить дешево новый товар, они продавали уже имеющийся по цене ниже той, за которую его приобрели, по-

скольку продажа нового товара сторицей вознаграждала их за понесенные убытки. Чтобы поскорее продать товар, китайский торговец охотно отпускал его в кредит и даже нередко навязывал его покупателю, продавая дешевле фиксированных в розничной торговле цен в тех европейских магазинах, где сам его приобретал. Это привлекало к нему не только инородцев, вкусы которых китаец изучил в совершенстве, но и русских покупателей.

Более того, китайцы, как никакие другие торговцы, всегда старались угодить своим постоянным клиентам. В местной прессе того времени содержится немало примеров относительно умения китайцев «потрафить» вкусу покупателя, в этом им не было равных. Например, как следует из газеты «Дальний Восток», если у китайского продавца не имелось необходимых постоянному покупателю товаров, он, если ему даже не с руки держать эти товары в магазине, приобретал их в необходимом клиенту количестве, даже не наживая часто на этой операции ни копейки прибыли и делая это «только ради расчета угодить вкусу и потребностям покупателя» [6, 1895, 19 апр.]. Все это привлекало покупателей. В результате оказывалось, что при более низкой цене, но при более быстром обороте китайский торговец получал прибыли несколько не меньше своего европейского конкурента.

«...в изумительной степени изобретательны»

В дополнение к описанию основных принципов китайской торговли можно привести еще примеры широко распространенных приемов китайских коммерсантов, позволявших им успешно вести свои торговые операции. А. В. Даттан в своей работе полностью воспроизвел небольшую статью из издававшейся на востоке газеты «Восточно-Азиатский Ллойд», посвященную приемам китайской торговли, главным образом «плутням» купцов из Поднебесной империи. «Китайцев, – как писал автор этой статьи, – совершенно справедливо принято считать природными купцами. Обладая чрезвычайно развитым коммерческим инстинктом, они расчетливы, хитры и осмотрительны при заключении торговых сделок, неутомимы в лукавых стараниях продать повыгоднее и в изумительной степени изобретательны в придумывании всевозможных плутней» [Цит. по: 7, с. 113]. Европейский торговец, прежде чем назначить цены на товары, изучал рыночную конъюнктуру, принимал во внимание действительную стоимость товаров, их качество, следил за тем, чтобы запас товаров не превышал их спроса и наоборот. Китайский купец, поступая так же, плюс ко всему еще изучал каждого покупателя, рассматривал его, как писала газета, «с ног до головы» и делал «беглую, но, обыкновенно, верную оценку: насколько тот легковерен, насколько расчетлив или нерасчетлив при заключении торговых сделок, сведущ или не сведущ в положении рынка и т. п.». Только когда вывод был сделан, китаец назначал цену на спрошенный товар, т. е. стоимость товара у них всегда более или менее зависела от личности покупателя.

Мерилом для установления цен служил нередко социальный статус покупателя, его положение в обществе. Например, как сообщала газета «Дальний Восток», «бывающий часто на базаре всегда мог быть свидетелем их (ки-

тайцев. – *Прим. Т. С.*) безобразных поступков с покупателями из солдат и крестьян, с несговорчивой женской прислугой, вообще с бабами. ...Если покупатель на запрашиваемую цену дает половину или меньше, то манза срывает дальнейший торг и вышибает покупателя. ...Не задевают манзы только тех, у кого кокарды на шапках или вообще прилично одетых...» [6, 1896, 3 марта].

Приобретение любого товара у китайского купца, как бы незначительна ни была стоимость вещи, всегда являлось «умственной дуэлью», которую замечательно описал автор статьи в немецкой газете: «Красноречие, выразительность и мимика, пускаемые... в ход продавцом с косою, просто изумительны. Цитаты из Конфуция, пыльные воззвания к окружающим, доводы, основанные на справедливости и здравом смысле, – все пускается в ход, даже когда дело идет об одном гроше!.. Каждый пробует обмануть другого, и часто это обоим удается: покупатель платит менее, чем должен, а продавец надувает покупателя, пользуясь фальшивой мерой или весами. Спор... составляет существенную часть каждой китайской сделки» [Цит. по: 7, с. 113].

Для обмеривания и обвешивания покупателей китайцы широко использовали разные меры длины и веса. При покупке, например, разных платков (шелковых, хлопчатобумажных, шерстяных), которые продавались на футы, китаец всегда употреблял более длинный фут, чем при продаже. Причем для хлопчатобумажных тканей фут был длиннее, чем для шерстяных, а последний был длиннее того, которым отмеряли шелковую ткань. На базаре продавали сделанные по всем правилам весы с двумя совершенно разными наборами гирь – один для купли, другой для продажи. Как писал А. В. Даттан, русские обыватели нередко покупали на местном рынке продукты «с обвесом на китайском безмене (других весов они не признают)» или получали дрова на складе «какою-то совершенно произвольною китайской саженью (русскую меру они обходят) с самой непозволительной кладкою», или приобретали сено не пудами, а «вполне произвольными “снопами”, т. е. пучками, не имеющими ничего определенного, то большими, то маленькими» [7, с. 114–115].

Можно было бы написать целую книгу о явных плутнях китайских торговцев. Они могли надувать перышком баранью ногу так, что самый сухой кусок мяса казался жирным и аппетитным, внутренность рыбы или середину кочана капусты (то, что продавалось на вес) наполняли камнями. В. В. Граве приводил примеры, когда китайские торговцы продавали ситец и муку, купленные в больших русских магазинах, настолько дешевле, что не могло быть и речи о том, что такое сбавление цены вызвано желанием выручить скорее деньги для выгодной покупки другого товара. Когда попытались разобраться, в чем дело, оказалось, что из середины куска ситца было вырезано несколько аршин, а из мешков с мукой отбавлено по несколько фунтов [5, с. 30–31]. Причем все следы, которые могли бы вызвать хоть малейшие подозрения, всегда тщательно уничтожались. Например, дырки в старых фарфоровых вазах заклеивались старыми же кусочками фарфора так искусно, что открыть обман можно было только при помощи процесса окисления. Незначительность извлекаемой из обмана выгоды никогда не удерживала украшенного косою торговца от попытки где только можно надуть своего покупателя.

Подобного рода приемы китайской торговли нередко приводили к ссорам между продавцом и покупателем. Больше всего примеров тому содержится, конечно, в дальневосточной прессе. На страницах газет, преимущественно в рубрике «Хроника», то и дело мелькали сообщения о недобросовестности китайских торговцев. Например, газета «Дальний Восток» сообщала о том, что «на обвешивание манзами на своих кантарных весах слышатся постоянные жалобы» [6, 1895, 8 марта]. В другом номере газеты было сообщение о том, что артельщику одной из войсковых частей, который был послан в китайскую лавку за маслом, вместо пуда масла отвесили всего 38 фунтов. Заканчивалась эта заметка гневным восклицанием: «Возмутительная черта коммерческой недобросовестности китайцев!» [6, 1895, 29 дек.]. Мелькали сообщения о торговле китайцами некачественными арбузами [1, 11 авг.] или «протухлой дичью», которую они продавали в замороженном виде, чтобы не чувствовался запах [6, 1895, 8 марта], и т. п. В одной из заметок даже содержалось предложение «обязать манз заменить десятичные весы нашими русскими рычажными, на которых они не могли бы так нагло обвешивать крестьян, солдат и баб, ничего не понимающих в их весах» [6, 1895, 3 марта].

Справедливости ради следует отметить, что на страницах тех же газет едва ли не чаще мелькают сообщения об обмане китайских торговцев русскими покупателями. Так, например, в благовещенской газете «Амурский край» только за два месяца, январь – февраль 1909 г., было опубликовано в разделе «Хроника» около десятка сообщений подобного рода. То «мошенническим путем взято у китайского торговца на Чуриной площади свежей рыбы на сумму 210 руб.» [1, 25 янв.], то «обманным путем из китайской лавки Вен-син-син по Соборной улице... получено разного товара на сумму 100 руб.» [1, 9 янв.], то «самоуправно взяли в китайской лавке Чун-тен кэту-рыбу и 2 селедки, стоящие 80 коп., зашедшие под видом покупателей Михаил Беспрозрачных и неизвестный» [1, 17 февр.] и т. п. Когда в Благовещенске объявили о предстоящих торгах на отдачу в аренду мест на городской базарной площади для торговли сельскохозяйственными продуктами, группа русских торговцев из 14 человек подала в городскую управу заявление с просьбой не допускать к торгам китайцев вместе с русскими, а сдать им места отдельно. Мотивировали свою просьбу тем, что им по несколько раз в день приходится отлучаться от прилавков, оставляя товар под присмотром соседа, а «оставить китайца невозможно, да и вообще у русских с китайцами во всех отношениях, в особенности в торговле, нет тесной дружбы, почему могут происходить разные недоразумения» [1, 20 янв.].

Правда, П. Головачев писал, что крупные китайские коммерсанты «совершенно отрешились от обычного для русских купцов принципа “не обманешь – не продашь”» [3, с. 153], а все эти плутни, недобросовестность свойственны только мелким китайским торговцам, особенно торгующим в разнос. Однако и крупные фирмы, как считал А. В. Даттан, являвшиеся, по существу, только компаньонами шанхайских торговых домов, если и не практиковали грубые приемы обмана, то сбывали скупленные на аукционах в Шанхае дешевые или залежалые товары через мелочную торговлю.

Характеристика приемов китайской торговли будет неполной, если не обратить внимание еще на одно чрезвычайно распространенное явление преимущественно среди мелких торговцев и промышленников в городах и главным образом в деревнях. Многие китайские торговцы и промышленники либо совсем уклонялись от уплаты налогов и торговых пошлин, либо выплачивали налоги, не соответствующие размерам предприятия. На основании существовавшего в российском законодательстве положения о промысловом налоге каждый торговец и промышленник обязан был заранее приобретать промысловое свидетельство на следующий год, поэтому выдача таких свидетельств производилась обычно с 1 ноября предшествующего года. Большинство китайцев этого правила не соблюдали и торговали без всяких торговых документов. У них даже существовали свои испытанные способы обхода закона, на которые обращали внимание и начальник Южно-Уссурийского округа еще в 1893 г., и управляющий Амурской казенной палатой в 1910 г.

Когда податной инспектор обнаруживал незаконную торговлю, он давал нарушителю двухнедельный срок на приобретение необходимых документов. Если в течение этого срока документы не выбирались, то составлялся акт для представления в Казенную палату. Пока акт рассматривался в Казенной палате, пока принималось решение, проходило какое-то время. Затем полиция вручала копию решения нелегальному владельцу, и устанавливался месячный срок для обжалования решения Казенной палаты, по истечении которого полиции предписывалось взыскать штраф с провинившегося. На всю эту процедуру требовалось как минимум полгода. Когда же, наконец, полиция являлась в лавку для взыскания налога и штрафа с хозяина, ее, как правило, встречал уже новый владелец лавки с объяснением, что старый «выехал в Чифу», продав ему предприятие. В действительности старый хозяин никуда не уезжал, а прятался или находился тут же, в лавке, исполняя роль приказчика. Бывали случаи, когда старый хозяин продолжал торговать в лавке просто под другим именем и с другим паспортом. У «нового хозяина» документы в большинстве случаев тоже были не в порядке или вовсе отсутствовали, тогда снова начиналась та же процедура, с теми же последствиями, и так до бесконечности. В. В. Граве, знакомясь с архивами канцелярий местных учреждений, встречал дела, в которых одновременно шла переписка «о взыскании с выехавшего за границу недоимщика промыслового налога и, по неразыскании его, о сложении недоимки» [5, с. 32]. Если же свидетельство и приобреталось, то, как правило, более низкого разряда, чем положено, что вызывало массу пререканий с русскими властями. Китайские торговцы всегда тщательно скрывали, что их предприятие артельное, чтобы зарегистрироваться в качестве владельца индивидуального предприятия и уплачивать соответственно меньше налогов. При предъявлении претензий со стороны податного инспектора они ссылались на то, что масса служащих, находящихся всегда в китайских лавках, не приказчики, а родственники хозяев, случайно или временно проживающие у них.

Выводы. Таким образом, при всех вышеперечисленных традиционных способах и приемах китайской торговли и при свойственной китайским купцам юркости и оборотливости их торговля отличалась значительной стойкостью и вместе с тем гибкостью, конкурировать с которой было весьма затруднительно.

В целом китайскую торговлю в Приамурском крае можно разделить на крупную и мелкую торговлю в городах и в сельской местности, разносную и развозную торговлю и, наконец, торговлю с инородцами. Значение каждого из этих видов китайской торговли, с точки зрения вреда или пользы для края, было различным, как и отношение к ним представителей местной администрации и общественности.

Крупных китайских торговцев и в городах, и в деревнях было немного, фирмы их, как правило, пользовались хорошей репутацией, служили регуляторами местных цен и умеряли чрезмерные аппетиты русских купцов, считаясь с этой точки зрения даже полезными. Единственной отрицательной стороной их, с точки зрения администрации, было субсидирование мелких и мельчайших предприятий и руководство всей сетью китайской торговли и промышленности в крае.

Из общей характеристики китайской торговли можно заключить, что наибольшую опасность для русской торговли и промышленности края представляли мелкие предприятия, особенно развозной и разносной торг. Китайские коммерсанты сразу устремлялись в тайгу, где появлялись русские переселенцы, захватывали их в свою сеть, препятствуя русским предпринимателям приступить к делу. Мириться с множеством мелких китайских предприятий из фискальных соображений не было резона, так как они, стремясь нажить от 150 до 300 руб. (в зависимости от размера предприятия), чтобы увести свои накопленные деньги на родину, почти ничего не давали государству. Китайские мелкие торговцы продавали преимущественно те товары, которые можно было купить в больших центрах и, таким образом, являлись большей частью комиссионерами, причем плата за посредничество составляла тот барыш от торговли, выплачиваемый русскими потребителями, который почти целиком уходил в Китай и иногда бывал очень высок, так как мелочная торговля фактически вся находилась в руках китайцев. Кроме того, китайская торговля, особенно развозной и разносной торг, по мнению многих современников, была опасна с политической точки зрения. Китайские коммерсанты, торгуя по всему краю, проникая в самые отдаленные места Приамурья, изучали местность и могли, если понадобится, служить проводниками неприятельских военных отрядов.

Именно поэтому внимание приамурской администрации прежде всего было привлечено к мелкой китайской торговле, главным образом в сельской местности, и торговле китайцев с инородцами, хотя все меры, принимаемые против них, оказывались малоэффективными.

Из всех многочисленных и разнообразных занятий китайских мигрантов в русских пределах торговля была, пожалуй, одной из самых «престижных» сфер их деловой активности. Как писала газета «Дальний Восток», «стремление стать купцом – заветная мысль каждого китайца, освоившегося с местной обстановкой, и, достигнув этой цели, они прочно, навсегда устраиваются, как никогда, за малыми исключениями, не в состоянии сделать этого русский коммерсант» [6, 1895, 16 апр.].

Список литературы

1. Амурский край. 1909.
2. *Болховитинов Л.* Желтый вопрос на русском Дальнем Востоке / Л. Болховитинов // Воен. сб. – 1910. – № 2. – С. 161–174 ; № 3. – С. 181–196.
3. *Головачев П.* Россия на Дальнем Востоке / П. Головачев. – СПб. : Тип. Исидора Гольдберга, 1904. – 216 с.
4. Государственный архив Амурской области (ГААО). Ф. 59-и. Оп. 1. Д. 22.
5. *Граве В. В.* Китайцы, корейцы и японцы в Приамурье. Отчет Уполномоченного Министерства иностранных дел В. В. Граве / В. В. Граве // Труды командированной по Высочайшему повелению Амурской экспедиции. – СПб., 1912. – Вып. 11. – 465 с.
6. Дальний Восток. 1895, 1896.
7. *Даттан А. В.* Исторический очерк развития Приамурской торговли / А. В. Даттан. – М. : Тип. Т. И. Гаген, 1897. – 192 с.
8. Записки Приамурского отдела Императорского Общества Востоковедения. Вып. 2. – Хабаровск, 1913. – 360 с.
9. *Крюков Н. А.* Промышленность и торговля Приамурского края / Н. А. Крюков. – Н. Новгород : Тип. Т-ва А. Ржосницкого, 1896. – 106 с.
10. *Лигин Ю.* На Дальнем Востоке / Ю. Лигин. – М., 1913. – 172 с.
11. *Митинский А. Н.* Материалы о положении и нуждах торговли и промышленности на Дальнем Востоке / А. Н. Митинский // Труды командированной по Высочайшему повелению Амурской экспедиции. – СПб. : Сиб. Тип. В. Ф. Киришаума, 1911. – Вып. 8. – 284 с.
12. *Панов А. А.* Желтый вопрос в Приамурье. Историко-статистический очерк / А. А. Панов. – СПб. : Тип. Ф. Вайсберга и П. Гершунина, 1910. – 66 с. – Отд. отт. из журн. «Вопросы колонизации» № 7.
13. Российский государственный исторический архив. Ф. 394. Оп. 1. Д. 7, 47.
14. Российский государственный исторический архив Дальнего Востока.
15. *Унтербергер П. Ф.* Приморская область. 1856–1898. Очерк / П. Ф. Унтербергер. – СПб., 1900. – 295 с.
16. *Шрейдер Д. И.* Наш Дальний Восток. (Три года в Уссурийском крае) / Д. И. Шрейдер. – СПб. : Сиб. изд. А. Ф. Девриена, 1897. – 468 с.

“Cherished Dream of Every Chinese”: Chinese Trade Formats in Amur River Territory on the Casp of 19th and 20th Centuries

T. N. Sorokina

*F. M. Dostoevsky Omsk State University, Omsk
Irkutsk State University, Irkutsk*

Abstract. The paper considers main traditional kinds, ways and techniques of Chinese trade in the Russian Far East in the late XIX, early XX centuries.

Statistical data illustrating Chinese pre-eminence in Amur River Territory business sector in the late XIX, early XX centuries. The most widely spread kinds of Chinese trade in Amur and Primorsk Territory are identified, trade with non-Russians is also considered. The reasons of Chinese trade success are analysed. They are natural talent of the Chinese for commerce, low demands, and fundamental principles of doing business based on traditional Chinese way of life such as cooperation, mutual credit, and attempt to have quick turnover

of capital. A variety of Chinese trade know-how from “petty cheat” to ways to evade trade licence is illustrated. All forms of Chinese trade are analysed in terms of concerns facing Amur River Territory administration because of Chinese trade activity.

Of all Chinese business activity formats in Amur River Territory commerce was considered to be the most “prestigious” business. Chinese trade in Amur River Territory can be broadly divided into large scale and small scale trade in cities and countryside, mobile retail and retail delivery trade, and trade with non-Russians. Significance of each kind, in view of benefit or harm for the territory, was diverse as well as attitude to them of local authorities, central government, local community and ordinary people. The information given in the paper can serve as a basis for the research of immigrant policy of local authorities, particularly projects aimed at regulating Chinese trade and limitation of Chinese immigration at large.

Keywords: Far East, Amur River Territory authorities, Chinese trade, trade with non-Russians, Chinese shops, mobile retail and retail delivery trade.

Сорокина Татьяна Николаевна

*кандидат исторических наук,
доцент, кафедра всеобщей истории;
сотрудник по проекту «Этнические
рынки в городском пространстве
Сибири», Лаборатория исторической
и политической демографии
Омский государственный университет
им. Ф. М. Достоевского
644029, г. Омск, пр. Мира, 55а
тел.: 8(3812)229800
Иркутский государственный университет
664003, Иркутск, ул. К. Маркса, 1-310
тел.: 8(3952)521551
e-mail: sortn@rambler.ru*

Sorokina Tatiana Nikolaevna

*Candidate of Sciences (History),
Associate Professor, Department of World
History; Member of the Project «Ethnic
Markets in the Urban Space of Siberia»,
Laboratory of Historical
and Political Demography
F. M. Dostoyevsky
Omsk State University 55a, Mira pr.,
Omsk, 644029
tel.: 8(3812)229800
Irkutsk State University
1-310, K. Marx st., Irkutsk, 664003
tel.: 8(3952)521551
e-mail: sortn@rambler.ru*