

УДК 94(571.1/.5).08

ББК 63.3(253)53-201

Развитие внешней пушной торговли крупными фирмами из Северо-Восточной Сибири во второй половине XIX — начале XX в.

М. Д. Кушнарева

Иркутский государственный университет (Иркутск, Россия)

The Development of Foreign Fur Trade of Large Firms from North-Eastern Siberia in the Second Half of the 19th — Early 20th Centuries

M.D. Kushnareva

Irkutsk State University (Irkutsk, Russia)

На организацию внешнеторговых операций фирм с крупным капиталом существенное влияние оказывали факторы экономического, геополитического и внешнеполитического положения Российской империи. Выделяется довоенный и послевоенный периоды в организации внешнеторговых операций предприятий с крупным капиталом. В довоенный период одним из основных направлений внешней торговли являлась Западная Европа. Сделки стоимостью до одного миллиона рублей заключались большинством распорядителей крупных фирм через комиссионеров в Москве. Вторым направлением являлся азиатский рынок. Китай формировал стабильный спрос на сибирскую пушнину. Этому способствовали особенности использования мехов китайскими потребителями, а также выгодное географическое положение Сибири и наличие целого ряда международных договоров, регулировавших коммерческую деятельность крупного капитала в отношениях с Китаем. Довоенный период для организации внешнеторговых операций крупных фирм с сибирской пушниной характеризовался ростом показателей экспортных операций до 11% ежегодно. В условиях Первой мировой войны и в послевоенные годы заключались сделки с пушниной более чем на миллион рублей. Одновременно возросла связь экспорта с импортом товаров потребления для снабжения населения края. Крупные фирмы смогли наладить регулярные поставки значительных по объему партий пушнины на североамериканский рынок, сформировав торгово-транспортную инфраструктуру.

Ключевые слова: Северо-Восточная Сибирь, крупный капитал, фирма, внешняя торговля, пушнина, экспорт, рынок.

The organization of foreign trade firms with large capital was significantly affected by economic, geopolitical and foreign policy position of the Russian Empire. The distinguishment is made of the pre-war and post-war periods in the organization of foreign trade companies with big capital. In the pre-war period, one of the main directions of foreign trade was Western Europe. Transactions up to 1 million rubles were made by large firms through the commissioners in Moscow. The second direction was the Asian market. China formed a stable demand for Siberian furs. It resulted from the features of the use of furs by Chinese consumers as well as the favorable geographical position of Siberia and the presence of a number of international treaties which regulating commercial activity of big business with China. The pre-war period for the organization of foreign trade operations of large firms with Siberian furs was characterized by growth of 11% export figures annually. In the context of the First World War and in the postwar years, deals with the fur reached more than 1 million rubles. At the same time there was a growing connection between export and import of consumer goods to supply the territory's population. Large firms were able to establish a regular supply of large batches of furs to the North American market, the form of trade and transport infrastructure.

Key words: North-Eastern Siberia, big capital, company, foreign trade, furs, export market.

DOI 10.14258/izvasu(2017)5-12

Актуальность темы исследования заключается в том, что процесс развития внешней пушной торговли предприятиями с крупным капиталом из Северо-Восточной Сибири периода модернизации российской экономики в современной исторической науке еще недостаточно изучен. Между тем речь идет о развитии одного из ведущих сегментов экономики не только сибирского региона, но и России в целом. Изучение исторического опыта функционирования предприятий с крупным капиталом в сфере международных торговых отношений важно в современных экономических условиях, когда наблюдается всплеск интереса к Северо-Восточной Сибири и ее арктической полосе, богатой различными видами ресурсов.

Следует отметить, что проблема развития внешней пушной торговли крупными фирмами получила определенное освещение в отечественной исторической науке. Так, В.М. Зензинов и М.М. Константинов указали, что на ярмарках Якутской области во второй половине — конце XIX в. происходила концентрация партионной пушнины крупных фирм, а затем ее вывоз большей частью в Китай, Европу и Америку [1, с. 55–63; 2, с. 63–69]. Именно Российско-Американская компания, по мнению Ф.Г. Сафронова, заложила основы менового международного товарообмена через торговые пункты Северо-Восточной Сибири [3, с. 33, 38, 48]. Далее Ф.Г. Сафронов указал, что наличие «выхода к морю» в Северо-Восточной Сибири явилось тем главным условием, которое в дальнейшем позволило фирмам с крупным капиталом достичь высокого уровня развития торговли, сформировать систему непосредственного международного товарообмена с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона и Северной Америки [4, с. 20]. По данным В.П. Захарова, на северо-востоке Сибири беспрепятственно скупали пушнину американские, китайские, немецкие и английские торговцы. Особый контроль за добычей и продажей пушнины установили американские предприниматели в Колымском округе Якутской области, где действовали фирмы «Nord-Eastern Siberian Co Limited», «Джон Розен и К°», «Олав Свенсен» и др. Кроме американцев, на северо-востоке вели скупку пушнины австрийский подданный Л.О. Мадачи, прусский И. Циммер, норвежский И. Торгерсен [5, с. 82–84]. Анализ поступления пушнины на ярмарки Западной Сибири, где происходил международный товарообмен, был проведен Т.К. Щегловой [6, с. 173–178]. А.В. Старцев и Ю.М. Гончаров отметили, что в развитии международного товарообмена и внутренней торговли пушниной «особо важную роль для Сибири играла Ирбитская ярмарка, обороты которой возросли с 19,5 млн руб. в 1864 г. до 69,8 млн руб. в 1885 г. Эта ярмарка своими оборотами уступала только все-российскому торжищу — Нижегородской ярмарке» [7, с. 90]. Отдельные аспекты организации внеш-

ней пушной торговли сибирской пушниной были рассмотрены в работе А.В. Старцева [8]. По мнению В.П. Шахерова, близость Восточной Сибири к странам Азиатско-Тихоокеанского региона, деятельность Российско-Американской компании послужили базой формирования торговой инфраструктуры региона. Усиление позиций российского торгового капитала во внешней торговле происходит после присоединения территории Амура к Российской империи и подписания во второй половине XIX в. серии международных нормативных актов, регулировавших торговые отношения России и Китая. В этот период вырос внешнеторговый оборот сибирских предприятий от операций с Китаем через морские порты Охотского моря и Владивосток [9, с. 149]. Определенное внимание проблема развития внешней торговли сибирской пушниной предприятиями с крупным капиталом получила в трудах зарубежных ученых. По мнению немецкого историка Ю. Семенова, пушная торговля в азиатско-тихоокеанском регионе позволила России укрепить внешнеторговые связи с Америкой, Японией и Китаем. Деятельность Российско-Американской компании позволяла государству получать сверхприбыли от торговли мехами [10, с. 78, 239].

Таким образом, российскими и зарубежными учеными были рассмотрены различные проблемы организации внешней торговли. Однако широкий спектр вопросов, таких как структура и особенности внешней пушной торговли, роль представителей крупных фирм в организации экспорта крупных партий пушнины на международные рынки в настоящее время требует научной разработки.

Основной целью данной статьи является анализ развития основных направлений внешней пушной торговли предприятиями с крупным капиталом в период модернизации российской экономики.

Следует отметить, что в развитии внешней пушной торговли предприятиями с крупным капиталом было два периода, т.е. довоенный и после начала Первой мировой войны.

В довоенный период экспорт российской пушнины проходил по трем основным направлениям, которые были представлены государствами Западной Европы, особое значение среди них имели Германия и Великобритания; Северная Америка и Азия. Отметим, что начало внешнеторговым отношениям между Россией и Северной Америкой в сфере торговли пушниной было положено деятельностью Российско-Американской компании, которая в течение длительного времени удерживала позиции лидера в экспорте сибирской пушнины на заграничные, главным образом, североамериканские рынки [11, с. 107, 108, 116; 12].

Экспорт пушнины в Германию, скупленной крупными фирмами на территории Северо-Восточной Сибири, был организован через комиссионные пред-

ставительства в Москве. Сущность комиссионной торговли заключалась в том, что комиссионеры представляли на торгах меха доверителей или клиентов, т.е. выполняли роль брокеров. Спрос на определенные сорта пушнины зависел от сезона, моды и количества добытого зверя. После окончания торгов комиссионеры отсылали своим клиентам отчет с уведомлением о произошедшем повышении или понижении цены по каждому виду пушнины.

Так, комиссионером якутского купца 1-й гильдии Н.Д. Эвертова в сделках с немецкими меховщиками в Москве длительное время являлся Иван Григорьевич Шипачев. К примеру, в 1867 г. в Москву И.Г. Шипачеву из Якутска для комиссионной торговли была отправлена одна из самых крупных партий соболей Н.Д. Эверстова, состоявшая из 1400 шкурок на сумму 1 млн руб. [13, л. 55]. В 1870–1871 гг. в Германию через посредство И.Г. Шипачева в Москве было продано соболей Эверстова на общую сумму более 150 тыс. руб. [13, л. 15–18]. Соболя Н.Д. Эверстова считались лучшими в среде немецких комиссионеров, которые устанавливали достаточно высокие цены за сибирский товар. Поставки пушнины в Германию были организованы Н.Д. Эверстовым посредством торгового дома «Зазубрин и К^о», который в 1868–1877 гг. сбыв в Лейпциге более 50 крупных партий белки и горностаев Эверстова на общую сумму 865 тыс. руб. [13, л. 69]. С 1879 г. комиссионерами Н.Д. Эверстова во внешней торговле выступали А.Трапезников, Т.С. Лапин, а в начале XX в. — А.И. Громова. В 1894 г. А. Трапезников заказал Эверстову партию горностаев и черно-бурых лисиц для мехового аукциона в Лейпциге. Партия была получена Трапезниковым в феврале 1894 г. в составе 5 тыс. шт. горностаев и 10 шт. черно-бурых лисиц высокого качества [14, л. 37].

В 1904 г. якутский купец 1-й гильдии Г.В. Никифоров организовал комиссионную торговлю пушниной у фирмы «Шешунов и Скачков» в Москве. Ежегодно на комиссионную торговлю в Москве, с целью дальнейшей перепродажи на немецком пушном рынке, Г.В. Никифоров отправлял из Якутска в среднем 250 шкурок красной лисицы, 700 шкурок горностаев, тысячу шкурок колонка, 3 тыс. шкурок темной белки [15, л. 39, 144]. Оборот комиссионной торговли с немецкими агентами в Москве фирмы «Наследники А.М. Кушнарева» в 1905 г. составлял 678 тыс. руб., в 1906 г. — 429 тыс. руб., в 1907 г. — 257 тыс. руб. [16, л. 97–110].

Кроме организации комиссионной торговли, крупные фирмы поставляли партии пушнины на западноевропейские рынки, главным образом германские аукционы, через собственные отделения в Москве. Так, фирма «А. и М. Молчановы и Быков» в 1908 г. через московское отделение сбывала в Германию более 60% всего объема партионной белки из Северо-

Восточной Сибири [17, л. 17–18]. В 1909 г. внешнеторговый оборот Московского отделения фирмы составил 102 тыс. руб., в 1910 г. — 79 тыс. руб. Основным товаром, который отправлялся в Москву для внешней торговли, стали якутский соболь и черно-бурая лисица [17, л. 1–116]. В 1911 г. доля отправленного в Москву пушного сырья торгового дома «А. и М. Молчановы и Быков» от общего количества приобретенной пушнины, составляла 18%, в 1912 г. — 15%, в 1913 г. — 74% [17, л. 98–116; 18, л. 10–63; 19, л. 1–78].

Интересен тот факт, что каждая партия пушнины торгового дома «А. и М. Молчановы и Быков», отправленная на комиссию в Москву, имела свои особенности, которые необходимо было учитывать в торговле. Так, в 1908 г. Быков писал, что «послали партию пушнины, в которой огневка и отборная лисицы очень хороши. Когда лисица у конкурентов отойдет, можно показать покупателю. В этом товаре нет брака. Огневку и отборную спрячьте и покажите только всю остальную, потом отборную и, наконец, огневку, а то при сопоставлении тех и других получится большой контраст» [20, л. 16].

В конце 1908 г. Якутское отделение торгового дома «А. и М. Молчановы и Быков» начинает отправлять сортированную пушнину в Кяхту для торговли с Китаем. Кяхтинское отделение фирмы специализировалось на торговле с Китаем горностаем, лисицей сиводушкой и черно-бурой. В 1908 г. Быков отмечал, что «горностаев китайские пушные фирмы покупают для подарков китайскому двору. Спрос на пушнину в Китае зависит от предпочтений двора, неустойчив и постоянно изменяется» [20, л. 27].

Высокий спрос на сибирскую пушнину со стороны Китая был обусловлен тем, что китайская буржуазия конца XIX — начала XX в. должна была иметь одну смену одежды из «тяжелого меха», одну смену из «среднего меха» и не менее двух смен одежды из «легкого меха», употребляя эту одежду в соответствии с сезоном [21, с. 201]. Внешняя торговля фирм «А. и М. Молчановы и Быков» и «А.В. Швецов и сыновья» с Китаем относилась к торговле «высокими мехами». Фирмы направляли свой пушной товар в Калган, Пекин, Шанхай и Ханькоу, где были сосредоточены китайские транспортные, страховые, упаковочные, скорняжные компании. Здесь же была организована комиссионная торговля, откуда сибирская пушнина в сыром и выделанном виде отправлялась на Североамериканские пушные рынки.

В 1908 г. доля партионной пушнины торгового дома «А. и М. Молчановы и Быков» от общего количества скупленной пушнины в Северо-Восточной Сибири, реализуемая в Китае, составляла 85%, в 1909 г. — 61%, 1910 г. — 78%, в 1911 г. — 82%, 1912 г. — 85%, 1913 г. — 26% [17, л. 1–116; 18, л. 10–163; 20, л. 11–13; 22, л. 80; 23, л. 26, 38, 43, 57, 139, 153]. Фирма «А.В. Швецов и сыновья» в 1913–1914 гг.

отправила более 60% всей партионной пушнины из Северо-Восточной Сибири на китайский внешний рынок [19, л. 88–178].

В целом, период 1904–1913 гг. для организации внешнеторговых операций крупных фирм с сибирской пушшиной характеризовался ростом показателей экспортных операций до 11% ежегодно. Для государства рост экспорта российской пушнины в Западную Европу и Китай означал повышение таможенных доходов, поэтому внешнеполитический курс правительства в целом характеризовался как благоприятный для развития внешнеторговых операций с пушшиной.

В условиях Первой мировой войны, когда большинство европейских рынков сбыта продукции пушного промысла было потеряно, только крупные фирмы смогли наладить новые связи с зарубежными покупателями. В условиях послевоенного падения спроса и, соответственно, цен на пушнину крупные меховщики придержали свои экспортные партии без убытков, реализовав товар в более поздний период, когда цены поднялись на довоенный уровень. Крупные фирмы во внешней пушной торговле имели ряд преимуществ, основными из которых были наличие больших оборотных капиталов, сеть торговых посредников, знание конъюнктуры зарубежного рынка. Одним из главных внешних рынков в годы Первой мировой войны стали Соединенные Штаты Америки взамен утраченным немецким рынкам сбыта сибирской пушнины.

Так, в 1914 г. в Северную Америку торговые дома «Наследники А.И. Громовой» поставил партию пушнины на 350 тыс. руб., «Г.В. Никифоров» в 1914 г. — на 140 тыс. руб., в 1915 г. — 325 тыс. руб., в 1916 г. — 160 тыс. руб. [24, л. 19–22; 25, л. 5–7об.]. Торговый дом «Наследники А.М. Кушнарёва» продал американским скупщикам в 1914 г. партию пушнины на 85 тыс. руб., в 1915 г. — на 110 тыс. руб. [26, л. 1–78]. В 1915 г. акционерное общество спичечной и меховой фабрики «Н.П. Рылов и Ф.П. Лесников» реализовало в США 28% от общего количества белки в сыром виде, скупленной в промысловых районах Северо-Восточной Сибири. На меховые аукционы США акционерным обществом в 1916 г. было отправлено 40% сырой белки, 20% красной лисицы, в 1917 г. — 43% белки, 61% красной лисицы, 46% лисицы сиводушки, 29% соболя от общего количества [27, л. 1–97].

В 1918 г. взаимосвязь внешней пушной торговли и оптового снабжения населения Северо-Восточной Сибири для крупных фирм в условиях военных действий и нестабильной геополитической обстановки России стала еще более тесной. Проблема снабжения населения Северо-Восточной Сибири товарами потребления и продуктами питания стояла очень остро. Все необходимые товары можно было получить только путем обмена на пушнину, вследствие

чего Якутская областная продовольственная управа в 1918 г. ввела запрет на свободный вывоз пушнины с территории Северо-Восточной Сибири. «Вся пушнина, предназначенная к вывозу из Якутской области, должна быть использована для обмена на товары, требующиеся области» [28, л. 2–6].

В 1918–1920 гг. поставка пушнины крупными предприятиями Северо-Восточной Сибири в США осуществлялась через Японию, куда было вывезено пушнины и мамонтовой кости более чем на 1 млн руб. [29, л. 40–40 об.]. В обратном направлении для снабжения населения Северо-Восточной Сибири товарами потребления и продуктами питания в 1918 г. поступило более 10 тыс. пудов груза, в 1919 г. — 15 тыс. пудов, в январе 1920 г. — 18 тыс. пудов [29, л. 41 об. – 42].

Итак, в довоенный период развития внешней пушной торговли основным торговым партнером большинства крупных фирм являлась Германия, одновременно происходило укрепление позиции азиатского направления, представленного главным образом Китаем. Такому положению способствовало не только наличие международных договоров Российской империи с китайской стороной и гибкая таможенная политика, но и геополитическое положение Северо-Восточной Сибири, а также наличие сложившейся торговой практики и обычаев торгового оборота, регулировавших экспорт российских мехов в Китай. Развитие азиатского направления во внешнеторговых сделках с пушшиной в 1908–1914 гг. стало одним из приоритетных направлений во внешнеторговой деятельности крупных фирм Северо-Восточной Сибири, которые ставили своей задачей освоение азиатских рынков сбыта сырья. Наличие развитой сети отделений крупных фирм, сохранение статуса «порто франко» в портах Охотского моря, организация грузоперевозок морским транспортом к морской и сухопутной границам Китая, позволили крупным фирмам организовать не только поставки пушнины на азиатские рынки, но и постепенно выйти на североамериканские меховые аукционы через посредство Японии.

Стимулирование развития внешнеторговых отношений на американском направлении произошло в годы Первой мировой войны, когда большинство европейских каналов сбыта сибирской пушнины было утеряно в связи с военными действиями. Экономический потенциал крупных фирм в совокупности с особенностями геополитического положения Северо-Восточной Сибири позволил крупным торговым предприятиям создать собственную систему внешнеторговых отношений в сфере пушной торговли и организовать сбыт крупных партий пушнины в обмен на товары потребления для населения Северо-Восточной Сибири в условиях военных действий и нестабильной внутривосточной обстановки в государстве.

Библиографический список

1. Зензинов В.М. Очерки торговли на севере Якутской области. — М., 1916.
2. Константинов М.М. Пушной промысел и пушная торговля в Якутском крае. — Иркутск, 1921.
3. Сафронов Ф.Г. Охотско-Камчатский край. — Якутск, 1958.
4. Сафронов Ф.Г. Тихоокеанские окна России: из истории освоения русскими людьми побережий Охотского и Берингового морей, Сахалина и Курил. — Хабаровск, 1988.
5. Захаров В.П. Пушной промысел и торговля в Якутии (конец XIX — начало XX вв.). — Новосибирск, 1995.
6. Щеглова Т.К. Ярмарки Западной Сибири и Степных областей во второй половине XIX века. — Барнаул, 2002.
7. Старцев А.В., Гончаров Ю.М. История предпринимательства в Сибири (XVII — начало XX в.) : учебное пособие. — Барнаул, 2007.
8. Старцев А.В. Сибирь и сопредельные территории: история, историография, методология. — Барнаул, 2016.
9. Шахеров В.П. Роль Иркутска в становлении международных отношений и торговли со странами Азиатско-Тихоокеанского региона в XVIII–XIX вв. // Известия Иркутского гос. ун-та. — 2014. — Т. 9.
10. Semenov J. Die Eroberung und Erschliessung der wirtschaftlichen Schatzkammer des Osten. — Olten, Stuttgart, Salzburg, 1954.
11. Сафронов Ф.Г. Русские промыслы и торги на северо-востоке Азии в XVII — середине XIX вв. — М., 1980.
12. Ермолаев А.Н. Русско-Американская компании в Сибири и на Дальнем Востоке. — Кемерово, 2013.
13. Национальный архив Республики Саха (Якутия) (НАРС (Я)). — Ф. 500: Торговый дом «Н. Д. Эверстов». — Оп. 1. — Д. 7.
14. НАРС (Я). — Ф. 500: Торговый дом «Н.Д. Эверстов». — Оп. 1. — Д. 45.
15. НАРС (Я). — Ф. 415: Торговый дом «Г.В. Никифоров». — Оп. 1. — Д. 11.
16. Российский государственный исторический архив. — Ф. 23: Министерство торговли и промышленности. — Оп. 11. — Д. 1081.
17. НАРС (Я). — Ф. 418: Торговый дом «А. и М. Молчановы и Быков». — Оп. 1. — Д. 16.
18. НАРС (Я). — Ф. 418. — Оп. 1. — Д. 18.
19. НАРС (Я). — Ф. 419: Торговый дом «А.В. Швецов и сыновья». — Оп. 1. — Д. 4.
20. НАРС (Я). — Ф. 418. — Оп. 1. — Д. 6.
21. Коган М. И. Иностранные пушные рынки. — М., 1933.
22. НАРС (Я). — Ф. 418. — Оп. 1. — Д. 8.
23. НАРС (Я). — Ф. 418. — Оп. 1. — Д. 10.
24. НАРС (Я). — Ф. 343: Якутский областной статистический комитет. — Оп. 1. — Д. 8.
25. НАРС (Я). — Ф. 415: Торговый дом «Г.В. Никифоров». — Оп. 1. — Д. 5.
26. НАРС (Я). — Ф. 511: Торговый дом «Наследники А.М. Кушнарева». — Оп. 1. — Д. 1.
27. НАРС (Я). — Ф. 420: Акционерное Общество спичечной и меховой фабрики «Н.П. Рылов и Ф.П. Лесников». — Оп. 1. — Д. 11.
28. НАРС (Я). — Ф. 420. — Оп. 1. — Д. 12.
29. НАРС (Я). — Ф. 24: Якутская областная земская управа. — Оп. 1. — Д. 61.