

ББК 63.3(2)53

С.В. Трофименко

**Китайский купец в Монголии глазами
русских предпринимателей и исследователей
(вторая половина XIX – начало XX в.)***

S.V. Trofimenko

**Chinese Merchant in Mongolia, from the Point of View
of Russian Entrepreneurs and Researchers
(the Second Half of the XIXth –
the Beginning of the XXth Centuries)**

Изучено отношение к китайским купцам, с которыми контактировали в Монголии русские предприниматели, военные и исследователи во второй половине XIX – начале XX в. Доказано, что обычно это отношение было субъективным, однобоким и негативным. При этом российские исследователи отмечали предприимчивость китайцев, высоко оценивали их роль в экономике Монголии.

Ключевые слова: Монголия, китайцы, китайский купец, образ.

Во второй половине XIX в. Монголия, как и другие северные окраины Цинской империи, становится объектом пристального внимания соседней России. Резко возрастает дипломатическая активность, организуются разнообразные исследовательские экспедиции (часто с участием военного ведомства), активизируется деятельность частного торгового капитала. Анализируя ситуацию в Монголии, мало кто из русских чиновников, исследователей, торговцев обходил вниманием положение и деятельность здесь китайских купцов. Они расценивались как соперники России в борьбе за влияние на местное население, как экономическая агентура Англии, США, Германии, Франции, Японии, как мощные конкуренты для русских предпринимателей.

Сформировался большой корпус текстов, где положение и деятельность китайских купцов в Монголии описывается, анализируется, оценивается. Для данной статьи особенно важен последний аспект – через взгляд российских современников на китайских купцов, на сформировавшийся тогда их образ, можно много узнать не только о тех, кого описывают и оценивают, но и о тех, кто этим занимается. Отсюда и

The author studies the attitude to Chinese merchants with whom Russian businessmen, servicemen and researchers got in touch in the Mongolia at the second half of XIXth – the beginning of XXth centuries. It is proved that usually the attitude to Chinese merchants was very subjective, one-sided and negative. But, nevertheless, almost all Russian researchers marked business qualities of Chinese, highly estimated their role in economy of Mongolia.

Key words: Mongolia, Chinese, Chinese Merchants, Image.

основная задача – реконструировать не столько сами характеристики этой группы, сколько то, как они виделись не слишком доброжелательными глазами российских современников.

Все они признавали исключительное место китайцев в экономике Монголии. По словам А. Баранова, «полной непроизводительностью края воспользовались китайцы и взяли на себя снабжение монгол всем необходимым для их жизни и домашнего обихода» [1, с. 33]. Поэтому понятен пристальный интерес к численности китайцев вообще и купцов в особенности, их правовому статусу, механизмам и приемам экономической деятельности, образу жизни.

Отмечался особый режим проживания и деятельности здесь китайцев. Существовала целая система запретов и ограничений. Каждый китаец должен был получить специальное разрешительное свидетельство – «пяо» сроком на один год, а обо всех своих перемещениях обязан был информировать местную администрацию. Любое нарушение грозило высылкой и лишением торгового билета. Китайцы в Монголии были представлены в первую очередь людьми торговыми, ремесленниками. Отдельную категорию

* Работа выполнена при финансовой поддержке Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», проект «Миграции и диаспоры в социокультурном, политическом и экономическом пространстве Сибири, XIX – начало XXI вв.» (шифр 2009-1.1-301-072).

китайских мигрантов составляли китайские солдаты и чиновники Цинской администрации.

Однако на рубеже XIX–XX вв. **Цинское правительство** активизировало процесс переселения китайцев в Монголию. С 1878 г. оно приняло организованный характер, а в 1880 г. в некоторых городах были открыты пункты, ведавшие переселением китайцев [2, с. 11]. Как отмечал в своих донесениях коллежский советник В.Ф. Люба, «1900 год пригнал в Монголию, вернее, в приграничную с Забайкальем полосу, волну китайцев, которые осели и с этого времени распашки монгольских земель в хошунах князя Намсарая на рр. Иро и Селенга стали более многочисленными» [3, л. 28]. Это уже был весьма серьезный шаг к окитаиванию Халха-Монголии (Северной Монголии). Одновременно земледельцы были самым осёдлым элементом китайской миграции. Представители остальных категорий (торговцы, ремесленники, чиновники, солдаты и проч.) оценивали своё пребывание в Монголии как временное.

Как уже отмечалось, китайцы занимали значительное место в экономической жизни Монголии. Они взяли на себя очень важную функцию – обслуживание потребностей местного населения. Китайскими торговыми предприятиями поставлялись всевозможные изделия ремесла, ткани, важный и значительный в рационе монголов продукт – чай. Если монголы нуждались в деньгах, их также могли предоставить китайские туньши (банкиры).

Самой важной и самой значительной категорией китайских мигрантов были представители торгового класса. В отличие от остальных, проживающих в основном в крупных торговых центрах, купцов можно было встретить даже в самых отдалённых хошунах, в юртах самых бедных монголов. Именно они постоянно были в контакте с местным населением, общались с ним, обслуживали его потребности и запросы. Общение с купцами было настолько частым что «халхасцы очень часто переводят слово “китаец” словом “найма хун” т.е. торговый человек» [4, с. 70].

Точно определить число представителей китайского купечества сложно, в русских источниках таких сведений практически не содержится, чаще упоминается о количестве китайских фирм в том или ином населённом пункте. По приблизительным подсчётам И. Майского, обследовавшего эти территории в 1919 г., в Халха-Монголии «купечество составляло $\frac{3}{4}$ всей китайской эмиграции, т.е. примерно 75000 человек» [4, с. 71]. Наиболее крупные колонии китайцев находились в Урге, Кяхте. По данным И. Майского, в 1919 г. в Урге их проживало 70 тыс. чел., в Кяхте – 3 тыс. чел., Улясуатае и Кобдо – по 2,5 тыс. чел. [4, с. 72]. Во многих монгольских городах были целые китайские кварталы – маймачены (в переводе с китайского – торговый городок). Они состояли из лавок

и домов китайских купцов. Позже в них же селились и купцы из других государств.

Происходили китайские коммерсанты чаще всего из граничащих с Монголией северных провинций Китая: Шан-си (Шань-си-шень), Чжи-ли (Чжи-ли-шень), Шань-дуань-шень, Гуань-дунь-шень и очень редко других [5, с. 4]. Обычно в Монголию они попадали еще в юности, начиная подростками 10–12 лет службу в торговой фирме. Сюда их приводили отцы или другие родственники. Первые годы, выполняя работу помощников, рабочих или слуг при лавке, они вообще не получали жалование (служили за ночлег и стол) и лишь по истечении четырех–пяти лет, пройдя проверку на пригодность и получив первоначальное обучение, становились работниками (приказчиками). Работник фирмы получал жалование и иногда мог навестить своих родных.

Проработав некоторое время на жаловании, заслужив доверие, приказчик становился дольщиком (компаньоном). С этого момента он мог участвовать в финансовых операциях фирмы, получая часть доходов от общей прибыли. Естественно, процент был совсем ничтожный. Самая нижняя ставка составляла 1 ли с каждого лана валового дохода фирмы, т.е. сотая часть [6, с. 6]. Одновременно новоиспеченный компаньон приобретал и важную для каждого китайца в Монголии льготу – право ездить домой на свидание с родственниками. Количество поездок и их продолжительность напрямую зависели от доли в прибыли фирмы. Например, получающий от 1 до 5 ли имел право на поездку раз в три года, если процент был свыше 5 ли (наименьшая единица при китайских торговых расчётах, при заключении обычных сделок употреблялась мало. 10 ли – составляют 1 фынь, 10 фынь – составляют 1 цянь, 10 цянь – 1 лан, наиболее часто употребляемая единица при торговых сделках в Монголии. Одновременно лан – единица веса. – С.Т.) – раз в два года, при получении процентов от 10 ли или 1 фынь – компаньон (приказчик) мог вообще жить на родине, однако был обязан приезжать в Монголию по очереди с другими компаньонами и сроком не более чем на год [6, с. 6].

Достигший определенного положения или финансового состояния приказчик мог получить кредит от фирмы, пайщиком которой он являлся, и открыть собственное дело. Вновь открытое предприятие хотя и носило другое название, по сути своей являлось дочерним предприятием главной фирмы. У владельца оставалась и доля в старой фирме. Таким образом, он мог быть одновременно пайщиком одной фирмы и хозяином другой, более мелкой. Те же, кто не успел или не смог скопить средств на достаточно большую долю в фирме, вынуждены были выполнять основные объемы работы с монгольскими клиентами. Чаще всего им приходилось выезжать в хошуны для распространения новых партий товаров и сбора долгов.

Хотя приказчики являлись совладельцами фирмы и даже имели свой пай, на руки всей прибыли целиком они не получали никогда. Капитал фирмы оставался неделимым при любых обстоятельствах. Вырученные проценты шли на рост общего нераздельного капитала. Каждый компаньон получал свой процент прибыли согласно внесённой доле, при этом сумма шла на наращение общего нераздельного капитала и оставалась в общей кассе. При необходимости она могла передаваться по наследству от отца к сыну или внуку. Например, фирма могла выдавать своим компаньонам ежегодно только по 50 лан серебра на содержание и то при условии, что общая сумма его дохода за вычетом затрат на необходимое усовершенствование дел фирмы превышает указанную сумму. При этом, если доля одного компаньона составляла 120 лан, а другого – 150 лан, они оба получали лишь по 50 лан, как было оговорено, все остальное шло на приращение основного неделимого капитала фирмы и, соответственно, доли каждого участника [7, с. 71–72]. Всю причитающуюся ему долю ни один компаньон получить не мог – это могло нанести ущерб всем совладельцам фирмы, что было недопустимо. Уставной капитал фирмы оставался неделимым, даже если один из пайщиков выходил из дела.

Такая сплоченность была характерна не только для представителей одной фирмы. Русские купцы в Кяхте неоднократно отмечали, что представители китайских фирм собирались все вместе и обсуждали свои дальнейшие действия на предстоящих торгах. Во всех своих поступках они проявляли, как правило, полнейшую солидарность. Существовало выражение: «Эрз жэнь тунь-синь ци ли цзинь» – «Единение двух людей – это острый меч, который рубит металл» [8, с. 9]. Это позволяло им выжить и успешно вести своё дело даже в условиях жёсткой конкурентной борьбы: «образцовая внутренняя дисциплина среди китайских купцов, которая удерживает китайские торговые фирмы в пределах умеренной конкуренции и создаёт между ними солидарность» [9, с. 277].

Невысоко оценивалось здоровье и физические данные китайцев: «лица у них жёлтые, измученные, под глазами тёмные круги, здоровье – слабое, физическая сила – незначительная» [4, с. 83]. Это объяснялось нездоровыми условиями жизни, чрезмерным употреблением спиртных напитков, табака и даже опиума.

Дома китайцев-купцов практически не отличались от домов в самом Китае: стены были тонкими, оконные проемы большие и затянутые бумагой (даже зимой), которая совершенно не спасала от холода. На ночь окна закрывались деревянными ставнями. Обычно в помещении находился кан – отопляемая с улицы лежанка. Зимой помещение дополнительно отопляли при помощи жаровен. И если так можно

было жить в Китае, то для расположенной на севере империи и продуваемой всеми ветрами Монголии такое жилье подходило мало.

Одежда также была мало приспособлена к условиям Монголии: зимой она состояла из кальсон, пары штанов, матерчатых туфель на тонкой же матерчатой подошве, полотняной рубахи, двух халатов, ватной куртки, шапочки. Летом количество курток и штанов было меньше. Такая одежда была крайне неудобна, она сковывала движения, особенно узкий и длинный халат. Для более быстрого передвижения китайцы задирали полы халата и подтыкали их у пояса или завязывали на шее. Со стороны это выглядело несколько комично. Тонкая матерчатая обувь не подходила для монгольского каменистого грунта, поэтому чаще китайцы перемещались по степи в повозках и китайских телегах, очень неудобных и тряских.

Особое место в повседневной жизни китайцев занимали обеды. Продолжительность их исчислялась часами, а меню насчитывало несколько десятков блюд. Каждое блюдо надо было обязательно отведать. Вынести такую продолжительную и насыщенную трапезу было достаточно тяжело. Тем не менее, несмотря на весь слабый внешний вид, «китаец терпелив, и переносчив, до невероятности» [10, л. 113].

«Интеллигентность “монгольских” китайцев – ничтожна, употребление ими книг и газет в высшей степени ограничено, склонность ко всякого рода предрассудкам и суевериям – неодолима» [4, с. 83]. Впрочем, особой образованности и не следовало ожидать: приказчик китайского торгового предприятия должен был хорошо считать, писать и разбираться в бухгалтерии. Всё остальное было уже необязательно. Китайцы-коммерсанты любили украшать свои дома разными изречениями из классической литературы Китая, но сами этих книг, как правило, не читали, не были распространены и газеты.

Единственным любимым и доступным видом искусства на чужбине был театр, его китайцы посещали с большим удовольствием. В крупных торговых центрах не один праздник не обходился без традиционного китайского театра. Для театральных постановок в Урге актеров выписывали даже из Пекина. Особенно пышно справлялся китайский Новый год – праздник весны.

Исследователи отмечали, что среди китайских мигрантов совсем не было женщин, так как действовал официальный запрет на приезд семей. Запрещали и браки с представительницами местного населения. Поэтому был широко распространен институт временных браков: «И сейчас тысячи китайцев в Урге, Улясугае, Кобдо, да и повсюду в степи, куда только не забросят их торговые интересы, имеют монгольских “хухен” (девиц), с которыми они живут, иногда приживляют детей, но почти всегда, в конце концов, бросают, возвращаясь к себе на родину» [4, с. 42].

Для монголов это был вид заработка. Поэтому монголки стремились как можно выгоднее использовать положение, в которое они попали: они хорошо одевались, питались и тратили много денег, иногда разоряя своего гражданского мужа. Не во всех китайских торговых фирмах приветствовались подобные связи, руководство могло уволить своего служащего, если узнавало, что он обзавелся монгольской «хухен». Была широко распространена и проституция. Например, в Урге было несколько домов терпимости, все они принадлежали китайцам. Следует отметить, что китайцы не содержали публичных женщин. Клиент сам искал себе женщину, китайцы же предоставляли ему помещение и получали за это свой процент. Лишь в исключительном случае ради богатого клиента владелец дома сам подыскивал женщину, при этом он получал двойную прибыль – и с клиента, и с девицы [11, с. 115].

По словам Е.Ф. Тимковского, «...холодность не только к иностранцам, но и к самим соотечественникам, есть важнейший их недостаток. От сего китаец (тоже разуместь должно и о маньчжурах) высокомерен, мстителен, корыстолюбив, завистлив и крайне недоверчив. Лукавство он поставляет главным основанием в поведении со всеми посторонними людьми, во всех делах домашних и торговых» [12, с. 360].

Длительное пребывание в Монголии и постоянное общение с местным населением позволило китайцам хорошо изучить монголов, их характер и наклонности, особенности их поведения и психики. По описаниям русских современников, они прекрасно понимали, что монголы восприимчивы как дети и практически совершенно не приучены к счёту денег. Если торговую лавку посещал зажиточный монгол, его принимали как почётного гостя: отводили в дальнюю комнату (это было хозяйское помещение, в котором хранились торговые книги, счета, стены были украшены красиво написанными изречениями из классических книг), усаживали на войлоки, угощали чаем и табаком, весь необходимый покупателю товар приносили приказчики из амбара. Попавший в такую обстановку и обласканный услужливостью и льстивыми речами, монгол совершал массу совершенно ненужных ему покупок. При этом китайские приказчики никогда не акцентировали внимание покупателя на стоимости приобретаемого товара, записывая в общую сумму уже сделанных необходимых покупок. Через год, когда подходило время погашения долга, приказчик фирмы отправлялся в ставку князя, мог провести там не один день на правах гостя и при этом ни разу не потребовать возврата долга, только лишь, уловив удобный момент, он мог пожаловаться на плохой ход дел фирмы и ее финансовые трудности, одновременно спросить князя, не вернёт ли он хотя бы часть своего долга, и показывал торговую книгу, где аккуратно были записаны все покупки и прописаны проценты.

Если средств не находилось, китаец вкрадчиво предлагал свой способ оплаты долга – принадлежащим князю скотом. Таким образом ловкий и находчивый купец получал всё, что ему было нужно, долг монгола погашался лишь частично, проценты на него росли год от года, а отношения с монгольским князем оставались хорошими.

Но любезными и терпеливыми китайские купцы были только с достаточно состоятельными монголами и князьями, с простыми людьми же они особо не церемонились. Во многих случаях отношение было грубым и презрительным. Например, приказчики разъезжали по степи и просто забрасывали в юрты свой товар, даже не спрашивая разрешения у хозяев.

Я.П. Дуброва, посетивший Монголию в 1883 г., писал: «...китайцы глубоко презирают номадов; считают их низшей расой, видят в них каких-то несчастных париев, ни к чему не способных, никуда не годных и недостойных даже носить имени человека. Китаец с отвращением, с нескрываемым презрением говорит с монголом, как будто какое-нибудь паршивое животное. Не допускает номада к своему столу, если не бывает к тому вынужден каким-нибудь особенным обстоятельством. При всяком удобном случае китаец старается унижить монгола, надругаться над ним, высказать ему своё презрение» [13]. «Ослеплённые же своей ненавистью и презрением к ничем не повинному монголу, китайцы позволяют себе подтрунивать над ламами, их служением, и при случае показывают наружные знаки неуважения к ламским дугунам (храмам); открыто смеются над обоими, будучи не последними казуистами, насмешливо относятся ко всему, во что верит монгол, хотя в тайниках своей души вполне разделяют его суеверия» [13].

Впрочем, и монголы не скупались на резкие ответные высказывания: «Что китайцы? Товары у них дрянные. Солдаты – трусы, и вообще народ они никудышный! Недаром произошли они от осла!» [4, с. 85]. При этом монголы по достоинству оценивали их деловые качества. Например, желая похвалить русского, монгол мог сказать – «умён как китаец» [13]. По оценке путешественников, монголы в большинстве своем одновременно побаивались и ненавидели китайцев.

Китайские купцы активно пользовались малограмотностью и доверчивостью монголов, их правовой безграмотностью. Со стороны монголов все сделки совершались на полном доверии и устных договоренностях. Сами же китайцы все долги клиентов записывали в свои торговые книги, там же делали пометки об их погашении. Проконтролировать, что именно записано, неграмотный монгол не мог, поэтому нередки были случаи, когда один и тот же долг собрался несколько раз. Иногда представители фирмы приезжали к должнику и просто по своему усмотрению забирали часть его скота в уплату долга. При этом они знали,

что монгол не будет обращаться к местным властям. А если и обратится, то при разборе жалобы решение дела можно было затянуть или представить его так, что виновным оказывался сам истец.

Иногда купцы даже использовали психологические приемы давления на должника – приказчик селился в его юрте (обычай гостеприимства не позволяли отказать в крове путнику), жил по несколько дней, питался за счет хозяина и вообще вел себя как хозяин, все это продолжалось, пока должник или соглашался погасить кредит, или признать новые кабальные условия. В случае судебных разбирательств число таких квартирующих могло увеличиться до нескольких человек.

Не гнушались и обычным обманом. В любой китайской лавке (крупной пекинской или калганской или же где-нибудь в мелкой при монастыре) приказчик считал чуть ли не своей обязанностью обмануть клиента. Причем обман был вполне официальным и имел общепринятую среди всех торговых предприятий форму. Практически в каждой китайской лавке была принята система трех мер. Например, трёх весов: одни для передачи серебра клиенту (весы показывали чуть больше истинного веса), вторые для приема серебра от клиента (весы показывали вес меньший, чем реальный) и нормальные весы для передачи серебра между самими китайцами. Иногда пускались в оборот фальшивые слитки серебра. Была широко распространена пересортица: подмена товара высшего качества подобным, но более низкого качества.

Китайские купцы рассматривали свое пребывание в Монголии как временное. Для них она была чужбиной, несмотря на то, что многие жили здесь десятилетиями, обзаводились семьями. Целью и мечтой любого китайца (купца или ремесленника) было заработать в Монголии некоторую сумму денег или дослужиться до солидной доли в фирме, чтобы вернуться на родину, в застенный Китай.

Но это было суждено далеко не всем. Многие умирали на чужбине. Родственники считали своей обязанностью перевезти на родину по крайней мере его кости. В Монголии оставался прах самых бедных или одиноких китайцев. Перевозка праха обходилась родственникам довольно дорого, поэтому они предпочитали объединиться с другими семьями, чтобы нанять один общий караван. В ожидании отправки гроб не закапывали в землю, а оставляли под открытым небом, иногда на значительный срок, на специально отведенной для этого площадке при крупных китайских колониях (так называемых китайских кладбищах: площадки, обнесенные забором). Сам же караван, по свидетельствам очевидцев, представлял собой жуткое зрелище.

Итак, на рубеже XIX–XX вв. в России сформировался целостный и довольно негативный взгляд на китайского предпринимателя. Другого трудно было ожидать по отношению к конкуренту, более удачливому в сфере не только экономики, но и политического влияния на местное монгольское население. Но при этом подчеркивалась исключительно важная роль китайцев для экономики страны.

Библиографический список

1. Баранов А. Северо-восточные сеймы Монголии // Материалы по Маньчжурии и Монголии. – Вып. 16. – Харбин, 1907.
2. Автономный район Внутренняя Монголия Китайской Народной Республики / под ред. Б. Шерендыб. – М., 1980.
3. Архив внешней политики Российской империи. – Ф. 143. Китайский стол. – Оп. 491 (1905–1913). – Д. 717.
4. Майский И. Современная Монголия. – Иркутск, 1921.
5. Талько-Грынцевич Ю. Заметки по антропологии северных китайцев. Китайцы кяхтинского и ургинского маймачена // Труды ТСКО ПО ИРГО. – М., 1899. – Т. II. – Вып. 3.
6. Позднеев Д.М. Монголия, её экономическое положение, торговля и промышленность. – СПб., 1896.
7. Позднеев А.М. Города Северной Монголии. – СПб., 1880.
8. Баранов И.П. Организация внутренней торговли в Китае. – Харбин, 1917.
9. Морозов И.М. К развитию и укреплению торгово-экономического и политического влияния России в Монголии // Московская торговая экспедиция в Монголию. – М., 1912.
10. Государственный архив Иркутской области. – Ф. 24. – Оп. 11/1. – Д. 1.
11. Позднеев А. Монголия и монголы. Результаты поездки в Монголию, исполненной в 1892–1893 гг. – СПб., 1896. – Т. 1.
12. Тимковский Е.Ф. Путешествие в Китай через Монголию в 1820 и 1821 гг. – СПб., 1824. – Ч. II.
13. Экспедиция Я.П. Дуброва к берегам р. Селенги // Известия ВСОИРГО. – Иркутск, 1884. – Т. XV. – №1–2.