

КУПЕЧЕСКИЙ РОД ЛУШНИКОВЫХ: НАЧАЛО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КЯХТЕ

Становление рыночных отношений в современной России закономерно порождает интерес к многовековому опыту предпринимательской деятельности русского купечества дореволюционной России. История данного сословия, как и в более широком плане российской буржуазии в целом, до последнего времени занимала внимание исследователей в основном в связи с выяснением вопроса о социальной структуре русского общества в канун и в период революционных потрясений начала XX в. Отсюда характерное для многих исследователей стремление дать обобщенный образ русской буржуазии, основанный на привлечении массовидной информации, при недооценке вопроса о специфике, разнообразии форм предпринимательской деятельности в различных регионах России. Особенность историографической ситуации по данному вопросу как раз состоит в том, что, успешно преодолев господствовавшее до сих пор идеологические стереотипы, исследователи только начали вводить в научный оборот материалы о конкретной истории купеческих родов и предпринимательских фирм во всем многообразии их контактов с окружающей институциональной средой, в процессе эволюции стереотипов поведения в бизнесе.

Между тем, строительство российского рынка придает особую актуальность именно подобного рода исследованиям, ибо образ западного бизнесмена, воспитанного многовековой эволюцией, прежде всего, англо-саксонской цивилизации, явно не уместен в качестве эталона для страны с принципиально иным менталитетом народа.

Предлагаемый ниже очерк представляет собой попытку реконструкции начального периода истории предпринимательской семьи Лушниковых, главным представителем которой был активный участник русско-китайской торговли через Кяхту Алексей Михайлович Лушников (1831–1901 гг.). Выбор данного рода в качестве объекта исследования не случаен. Деятельность Лушниковых (прежде всего Алексея Михайловича) связана с переломными этапами истории Кяхтинской чайной торговли: реформами 1850-х гг. и окончательным сворачиванием этой торговли после 1900 г. Далеко не тривиальной представляется и культурно-просветительская деятельность Лушниковых, выделявшихся даже на фоне равнодушного к культуре кяхтинского купечества.

А.М. Лушников интересен и кругом неординарных людей, находившихся в тот или иной период в тесных отношениях с ним (от декабристов Н.А. и М.А. Бестужевых до плеяды великих русских путешественников Н.М. Пржевальского, Г.Н. Потанина, П.К. Козлова, В.А. Обручева). Данная статья освещает лишь начальный период торговой деятельности А.М. Лушникова. Для понимания купечества всегда важно изучение

первоначальных источников накопления, момента становления предпринимателя.

В своем очерке, посвященном Кяхте, забайкальский писатель В.В. Птицин писал в 1896 г.: «Во второй половине текущего столетия контингент торгующего в Кяхте и ее представляющего купечества коренным образом изменился. Представители древних, известных чайных фирм отчасти вымерли, отчасти переселились в Москву, а некоторые в Китай, и в Кяхте поселились и заняли их место новые люди»¹. Среди этих людей, принявших участие в ротации предпринимательских кадров Кяхты середины XIX в. и оказался А.М. Лушников.

Он действительно был «новым человеком» среди чайных торговцев Кяхты. Его отец — Михаил Михайлович Лушников (умер в 1886 г.)² занимался в Селенгинске мелкими торговыми операциями. Согласно рассказам внука А. М. Лушникова, он, сын Михайлы, вел свою родословную от Фрола Лушника, переселившегося в Забайкалье еще в XVIII веке³.

Михаил Лушников, судя по всему, был предприимчивым человеком, поддерживал связи с некоторыми из кяхтинских купцов. Именно через него декабристы братья Бестужевы, переведенные в Селенгинск из Петровского завода в 1839 г., познакомились с кяхтинцами И. Нерпиным, Н. Сабашниковым, И. Носковым⁴. Декабристы и местные купцы М. Лушников и Д. Старцев пытались создать в Селенгинске в начале 1840-х гг. компанию по разведению мериносовых овец. В своих воспоминаниях М.А. Бестужев писал об этом: «Мы бросили хлебопашество и обратились к скотоводству. Составив компанию с Старцевым, Лушниковым и отставным поручиком Седовым, родственником последнего, мы купили стадо мериносовых овец в 500 голов...⁵ Судя по воспоминаниям Бестужевых, М. Лушников и Д. Старцев возглавляли селенгинское «общество». М.А. Бестужев, описывая леность и невежество селенгинских мещан, подчеркивал: «Руководят этим обществом два лица: Старцев и Лушников, и надо признаться, что их попечениям это общество лентяев и обязано, что оно не распалось»⁶. Далее в своих заметках «Об отце, учителях и друзьях» он пишет: «Другой патриарх и Нестор нашего общества — купец 3-й гильдии Мих. Мих. Лушников. Его опытностью и уважением к нему держится общество бедных и ленивых наших мещан... Брат и я, мы полюбили его за патриархальную простоту, доброту и правоту»⁷.

Столь уникальная для того времени характеристика провинциального купечества ярко оттеняет бесперспективность жизни и, тем более, коммерческого успеха в «заштатном» городке, отстоящем в стороне от главной торговой артерии региона. Не случайно, вышеупомянутая компания по разведению тонкорунных овец недолго просуществовав, пала, не выдержав конкуренции московских и кяхтинских купцов⁸. В этих условиях решение М.М. Лушникова об отправке сына Алексея в процветающую тогда Кяхту не выглядит случайным. Аналогичную коллизию мы можем наблюдать в западно-сибирском городе Тара, потерявшем торго-

вое значение еще в XVIII в. Вполне закономерно, что в рядах кяхтинского купечества в первой половине XIX в. оказываются бывшие Тарские торговцы Я.А. Немчинов, Ф.М. Немчинов, И. Нерпин и др. Кстати, именно в торговую фирму кяхтинцев Нерпина и Ременникова и был отправлен в качестве прислужника Алексей Лушников⁹.

Подтверждением правильности такого решения является то, что и в последующие десятилетия та ветвь рода Лушниковых, которая осталась в Селенгинске, так и не смогла добиться крупного предпринимательского успеха. Все имеющиеся крайне редкие сведения свидетельствуют о незначительности их деловых операций. 23 октября 1869 г. Селенгинский 2-й гильдии купеческий сын Николай Лушников просил отвести ему из городского выгона под постройку свечно-мыловаренного завода 1 десятину земли на 40 лет с условием уплаты годового оброка 50 к. серебром¹⁰.

Далее в списках купцов 2-й гильдии, торгующих мануфактурой и колониальными товарами в Селенгинске в 1897 г.¹¹, 1898¹², 1900¹³, 1902¹⁴ гг. встречаются Александр Михайлович и Гавриил Николаевич Лушниковы. Наконец, в 1910¹⁵ и 1914¹⁶ гг. среди торговцев мануфактурными товарами в г. Селенгинске числится Михаил Александрович Лушников.

О первых шагах коммерческой деятельности Алексея Лушникова, оказавшегося в «златокопящей» Кяхте в середине 1840-х гг., известно очень мало. По крайней мере, в списках торгующих на Кяхте купцов и комиссионеров 1840-х гг. он отсутствует. По свидетельству внука А.М. Лушникова — Виктора Иннокентьевича Лушникова, основанным, вероятно, на семейных преданиях, Алексей Лушников в начале 1850-х гг. был приказчиком торгового дома Нерпина и Ременникова, сопровождая караваны с китайским чаем из Кяхты в Европейскую Россию¹⁷. Сохранилось, благодаря публикации в 1862 г. в газете «Кяхтинский листок» письмо М.А. Бестужева сестре Елене, в котором он весьма позитивно отзывался о начале коммерческой карьеры А.М. Лушникова. «С плохоньким запасом русской грамоты и арифметики он поступил в контору купцов Нерпина и Ременникова, — писал Михаил Бестужев, — перешагнув ступень прислужника, с которой постоянно каждый мальчик начинает свою коммерческую карьеру. Этот дом для Алексея Лушникова был настоящий университет коммерческих наук, где кафедру смелых торговых предприятий, дальновидно рассчитанных сделок, рискованных операций занимал Ременников, а Нерпин преподавал лекции благоразумной торговой осторожности и коммерции, основанных на верных барышах. В этой школе можно было многому научиться, и Алексей Лушников не потерял времени даром. Когда же фирма пошатнулась и окончательно пала несколько лет тому назад, он, как говорится здесь, съездил в Россию, взглянул на нее уже не из-под кяхтинской подворотни, сблизился с торговыми тузами, получил от них комиссионерство на торговлю чаем в Кяхте, и на свои денежки, заслужив доверие лучших китайских фуз, действуя прямо, чисто, — поверь мне — пойдет далеко, если только кяхтинскую торговлю не подорвет привоз чая морем»¹⁸.

Данное свидетельство известного декабриста, видимо, следует оценивать, учитывая многолетние дружеские отношения братьев Бестужевых и семьи Лушниковых. К тому же, подобные панегирики в адрес купечества были не столь уж редки в России в XIX в. Вместе с тем, письмо Бестужева явно не вписывается в общую тональность газеты, в основном, критиковавшей купечество Кяхты начала 1860-х гг.

Представленная выше заметка О Лушникове содержит некоторые неточности. Лестная характеристика Нерпина и Ременникова не согласуется с тем, что они не смогли приспособиться к новым условиям российско-китайской торговли, возникшим в связи с отменой режима прямого товарообмена и жестко контролируемых цен. Режим меновой торговли, санкционированный правительством в 1800 г. и продолжавший действовать в ограниченной форме даже после его отмены в 1855 г. вплоть до 1860 г., сильно осложняя деятельность комиссионеров, торговавших в Кяхте. А.М. Лушников, как комиссионер купцов из Центральной России, торговал на капиталы своих комитентов. Он вынужден был закупать промышленные товары (сукно, х/б ткани) в Европейской части России, организовывать их транспортировку в Кяхту, осуществлять обмен на китайский чай и доставлять его сухопутным путем через Сибирь в Европу и реализовывать там. Только после этого он получал возможность выполнить обязательства на таможенной очистке товара, выплатить долг кредиторам и, наконец, отчитаться перед комитентом. Столь разнообразные задачи, стоящие перед комиссионером в Кяхте, простирающийся масштаб деятельности не могли не требовать от предпринимателя особых качеств: энергии, упорства, расчетливости и коммуникабельности.

Перед комиссионером стояла и еще одна задача: как, оперируя чужими капиталами и выполняя обязательства перед комитентом, решать свои личные коммерческие задачи. С одной стороны, само комиссионерство позволяло начинающим купцам решать свои задачи, поскольку в Кяхте существовала дискриминация «малокапитальных» торговцев. Они практически не обладали правом голоса при решении главного вопроса о променных пропорциях. Статус комиссионера позволял более действенно влиять на ситуацию. Комиссионерство позволяло получать выигрыш от оптовых сделок. С другой стороны, огромные расстояния, отделявшие Кяхту от центра страны, ухудшение условий кяхтинской торговли в 40–50-е гг. XIX в. склоняло комиссионеров к подчинению интересов комитентов своим собственным. Многочисленные жалобы московских купцов стали приметой конца 1840-х–начала 1850-х гг.

Интересно, что Московский комитет, созданный в 1848 г. для обсуждения проблем кяхтинской торговли под председательством А.А. Заревского, главной проблемой этой торговли считал своеволие и мошеннические действия комиссионеров и «малокапитальных» купцов. Соответственно, мероприятия по совершенствованию русско-китайской торговли через Кяхту сводились к следующему:

Во-первых, предлагалось ограничить влияние малокапитальных торговцев на размен товаров в Кяхте; во-вторых, «подчинить действия кяхтинских торговцев строжайшему надзору и контролю» и увеличить взыскания за нарушения правил¹⁹; в-третьих, воспретить комиссионерам торговать за собственный счет²⁰. Как следует из замечаний министра финансов на данный проект, которые рассматривались на заседании Азиатского комитета в июле 1850 г., правительство в целом одобрило меры, предлагаемые московским комитетом²¹.

Таким образом, торговля «на собственные денежки» в ущерб операциям на капиталы комитентов, видимо, была в Кяхте правилом вплоть до отмены режима 1800 г.²² Так что в тех условиях, торгуя «прямо, чисто», вряд ли можно было добиться большого коммерческого успеха.

Впоследствии, после отмены таможенных правил 1800 г. и потери Кяхтой легальной русско-китайской торговли, молодое поколение купцов Кяхты оказалось перед новым вызовом, а именно, конкуренцией чая, доставляемого в Россию морем через западные границы сначала контрабандно, а затем с 1862 г. — легально. Ответ купечества носил пассивный характер и выразился в форме апелляции правительству с просьбой защитить их интересы.

Молодой «малокапитальный» купец Алексей Лушников принял деятельное участие в составлении прошений. Так, он подписался под докладной запиской кяхтинского купечества в 1857 г.²³, 1860 г.²⁴

В 1863 г., т.е. через год после разрешения свободного ввоза китайского чая через западные границы страны, подпись А.М. Лушникова мы обнаруживаем под докладной запиской о необходимости уничтожения пошлин с чаев, ввозимых в Кяхту, с целью уравновесить условия реализации в России Кяхтинского чая и более дешевого чая, доставляемого морем²⁵. Особенно характерна записка, составленная кяхтинскими купцами и среди них А.М. Лушниковым, и представленная 29 января 1866 г. председателю государственного совета генерал-губернатором Восточной Сибири Корсаковым. Купцы писали, что кяхтинская торговля находится в тяжелом положении из-за перевозки кантонского чая морем и контрабанды ею на западных границах империи и ходатайствовали о принятии мер по окончательному уничтожению пошлин с чая, доставляемого сухопутным путем через Кяхту²⁶.

В контексте данной статьи, для нас особенно важны свидетельства активного участия А.М. Лушникова в предпринимательской жизни Кяхты 50–60-х гг. XIX в. Интересно, что в 1861 г. он подписывался под документами как 2-й гильдии селенгинский купец²⁷, а в 1866 г. он уже представлен как кяхтинский купец 1-й гильдии²⁸. В 1867 г.²⁹ и 1880 г.³⁰ А.М. Лушников избирается старшиной торгующего на Кяхте купечества.

Наконец, характеризуя первые шаги предпринимательской деятельности Лушникова, следует учитывать важный для русского купечества XVIII–XIX вв. фактор успеха, а именно удачный брак. Он позволял быс-

тро войти в круг крупных предпринимателей, становился источником накопления капиталов. Среди кяхтинцев немало примеров такого рода. Ф.М. Немчинов сумел воспользоваться для продолжения своей коммерческой карьеры браком с дочерью богатого верхнеудинского купца М. Курбатова. И.И. Корнаков очень быстро из почтового служащего превратился в купца 1-й гильдии благодаря браку с дочерью купца Д. Синицына Августой Дмитриевной. А.М. Лушников в середине 1860-х гг. вступил в брак с Клавдией Христофоровной Кандинской — внучкой знаменитого Нерчинского купца Хрисанфа Кандинского. Но вряд ли данный брак сыграл судьбоносную роль в карьере Лушникова, поскольку к тому времени он был вполне состоявшимся предпринимателем.

Таковы некоторые сюжеты начального периода торговой деятельности А.М. Лушникова — одного из самых ярких представителей купечества заключительного периода истории кяхтинской торговли.

Примечания:

- ¹ Птицин В.В. Селенгинская Даурия. СПб., 1896. С. 154.
- ² Петряев Е.Д. Впереди — огни. Иркутск, 1968. С. 68.
- ³ Лушников В.И. Записки старого кяхтинца (Рукопись. Использована с согласия автора).
- ⁴ Попов И.И. Минувшее и пережитое. Ч. 2. Сибирь и эмиграция. Л., 1924. С. 37.
- ⁵ Воспоминания Бестужевых. М., 1931. С. 247.
- ⁶ Там же. С. 241.
- ⁷ Там же. С. 294.
- ⁸ Барановская М.Ю. Декабрист Николай Бестужев. М., 1954.
- ⁹ Петряев Е.Д. Кяхтинский листок. Улан-Удэ, 1963. С. 17.
- ¹⁰ ГАИО. Ф. 24, оп. 6, д. 904, л. 1.
- ¹¹ Сибирский торгово-промышленный календарь за 1897 г. Томск, 1898. С. 685.
- ¹² То же за 1898 г. Томск, 1899. С. 85.
- ¹³ То же за 1900 г. Томск, 1901. С. 213.
- ¹⁴ То же за 1902 г. Томск, 1903. С. 257.
- ¹⁵ То же за 1910 г. Томск, 1911. С. 177.
- ¹⁶ Адрес-календарь и торгово-промышленный календарь Дальнего Востока и спутник по Сибири, Маньчжурии, Амуру и Уссурийскому краю. Владивосток, 1914. С. 412–413.
- ¹⁷ Лушников В. Записки старого кяхтинца // Байкал. 1975. № 5. С. 156–157.
- ¹⁸ Кяхтинский листок. 1862. № 6.
- ¹⁹ АВПРИ, Китайский стол, д. 3050, л. 499.
- ²⁰ Там же. № 504.
- ²¹ ГАИО. Ф. 24, оп. 7, д. 1214, л. 2–9.
- ²² См.: Тагаров Ж.З. Реформа со знаком «минус» (о таможенных правилах русско-китайской торговли 1800 г.) // Историко-экономический научный журнал. 2000. № 7. С. 34–48.
- ²³ ГАИО. Ф. 24, оп. 7, д. 1210, л. 183.
- ²⁴ Там же, д. 1232, л. 6–17.

²⁵ Там же, д. 721, л. 1.

²⁶ Там же, д. 1335, л. 3–12.

²⁷ Там же, д. 1255, л. 4.

²⁸ Там же, д. 1335, л. 12.

²⁹ Там же, д. 1308, л. 25–26.

³⁰ Там же, д. 563, л. 31–32.

Г.А. ЦЫКУНОВ

«ДЕПРЕССИВНЫЕ ТЕРРИТОРИИ» ПРИАНГАРЬЯ: ОТКУДА ОНИ ПОШЛИ И КУДА ОНИ ИДУТ

Под понятием «депрессивные территории» современная практика понимает регионы: от целых субъектов Российской Федерации до отдельных муниципальных образований, которые отличаются несбалансированностью экономического развития, большим дефицитом местных бюджетов, и, как правило, низким уровнем жизни местного населения.

В условиях советской плановой экономики основой формирования новых городов и поселков являлось сооружение крупных промышленных и энергетических предприятий, на которых замыкалась большая часть городской инфраструктуры. Градообразующие предприятия обеспечивали устойчивое экономическое развитие, создавали все необходимые условия для обеспечения жизнедеятельности на подведомственных им территориях. В сельских районах Иркутской области исторически традиционным занятием для населения являлось ведение сельскохозяйственного производства. На севере области, с очаговым проживанием коренных народов, издавна основным ремеслом служили охота и рыболовство. Следует отметить, что все эти виды деятельности получали существенную государственную поддержку путем капитальных вложений и материально — технического обеспечения.

С приходом рыночных отношений, повлекших за собой структурную перестройку всех сфер экономики, модель градообразования создала ряд серьезных проблем, главной из которых — прямая зависимость функционирования поселений от экономического состояния местных предприятий. В подобной ситуации оказались и сельские производители, когда из-за прекращения государственного субсидирования большинство сельских поселений оказались в глубокой экономической и социальной стагнации.

Проходившая в середине 1990-х гг. приватизация промышленных предприятий обернулась борьбой финансово-промышленных групп за передел собственности в регионе. Новые собственники предприятий не спешили вкладывать деньги в сохранение и дальнейшее развитие производства и городских объектов жизнеобеспечения. Не на высоте оказались и местные органы управления, которые просто не знали как действовать в кризисных ситуациях. К тому же они не имели админис-