

УДК 94(470) + 94(55)

АНГЛО-РОССИЙСКОЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОПЕРНИЧЕСТВО В ИРАНЕ В ПЕРВОЙ ТРЕТИ XIX в.

© 2018 В.Н. Шкунов

Поволжский филиал Института российской истории РАН, г. Самара

Статья поступила в редакцию 28.09.2018

Статья посвящена особенностям англо-российского торгового-экономического соперничества в Иране в первой трети XIX в. Представлен анализ динамики внешней торговли Ирана и России, определены особенности двусторонней торговли. Отмечены причины усиления соперничества России и Великобритании на рынках Ирана в рассматриваемый период. Раскрыты роль дипломатической службы Российской империи в Иране в анализе ситуации на местных рынках и суть предложений российских дипломатов по противодействию английской торговой экспансии на Среднем Востоке. В статье обосновываются причины изменения внешнеторговой стратегии России на иранском направлении, а также детализируются особенности мер противодействия английскому торговому доминированию в регионе.

Ключевые слова: Российская империя, Иран, Великобритания, внешняя торговля, соперничество, дипломаты, товары, купцы, экспорт, импорт.

Первая треть XIX в. стала целостным этапом в развитии российско-иранской торговли. Две страны прошли за это время достаточно сложный и противоречивый путь двусторонних отношений: от русско-иранских войн 1804-1813 гг. и 1826-1828 гг. до упрочения торгового взаимодействия к середине века и выработки совместных мер противодействия усиливавшейся торгово-экономической экспансии Великобритании на рынках Среднего Востока. Предложенная тема сегодня звучит весьма актуально, поскольку позволяет восстановить ретроспективу внешнеторговой стратегии России в условиях экономического давления, грубых провокаций со стороны европейских конкурентов, дипломатической войны и неблагоприятной конъюнктуры.

В самом начале XIX в. российско-иранская торговля имела скромный характер: торговые обороты между странами были незначительными. Присоединение Грузии, а затем Гянджинского, Бакинского, Кубинско-Дербентского и Талышского ханств к Российской империи, упрочение российских позиций на Кавказе открывали новые перспективы для торговых связей России и Ирана. В январе 1807 г. в соответствии с императорским указом открывалась новая таможня в Баку. Министр иностранных дел Российской империи барон А.Я. Будберг в письме к генералу И.В. Гудовичу от 8 марта 1807 г. писал: «Баку, будучи лучшей гаванью в Каспийском море, представляется мне удобным местом для привлечения персидской торговли и для оживотворения внутренней про-

мышленности Грузии, Ширвана и Дагестана»¹. В своем послании барон высказал мысль о том, что с учреждением новой таможни в Баку откроются перспективы морской торговли с Ираном (из Астрабада и Энзели), что приведет к увеличению государственных доходов. Министр полагал, что такой шаг позволит привлечь в Баку иранских торговцев, которые оживят не только местную торговлю, но и промышленность края.

По сведениям, опубликованным в первом выпуске «Государственной торговли» за 1804 г., в российские порты на Каспийском море было доставлено скромное количество товаров из-за границы. Это были преимущественно товары из Ирана. Ассортимент иранского экспорта в Россию в первом десятилетии XIX в. был весьма скромным. Перечислим наиболее значимые товары: рис (16504 руб.), сухофрукты (1195 руб.), хлопок-сырец (181876 руб.), шелк (284865 руб.), красители (30491 руб.), москательный товар (2246 руб.), лекарственные препараты (1514 руб.), хлопчатобумажные изделия (204318 руб.), шелковые изделия (12407 руб.), шерстяные изделия (9666 руб.). Всего в 1804 г. было доставлено в российские порты на Каспии восточных товаров на общую сумму 757241 руб.² Кроме этого, товары из Ирана в этом же году были доставлены через сухопутную границу. Их количество было скромнее: по данным того же источника, всего было доставлено товара на 138982 руб. (вместе с товарами, проданными народами Северного Кавказа; реальный показатель иранских товаров был еще меньше. – В.Ш.)³.

Растущая промышленность в Российской империи в первые десятилетия XIX в. нуждалась в большом количестве сырья, в частности, в хлопке-сырце и в шелке-сырце. Традиционно

Шкунов Владимир Николаевич, доктор исторических наук, доктор педагогических наук, ведущий научный сотрудник. E-mail: orientru@mail.ru

это сырье привозилось из сопредельных стран Востока: из Османской империи, Ирана, ханств Средней Азии. Однако доставка товара была сопряжена с многочисленными трудностями, которые российские власти решали как дипломатическим путем, так и иными средствами. Одной из причин российско-иранских войн в первой половине XIX в. была защита торгово-экономических интересов Российской империи. В соответствии с положениями Гюлистанского мирного договора, ознаменовавшего окончание российско-иранской войны 1804-1813 гг., к России отошли значительные территории на Кавказе, а также были заложены правовые основы двусторонней торговли. Однако действие запретительного тарифа 1755 г. не способствовало росту взаимной торговли, поскольку все экспортные российские товары, отпускаемые через порты Астрахань и Баку, были обложены 23-процентной пошлиной. Этим отчасти объясняется превышение импорта над экспортом в российско-иранской торговле.

В не меньшей мере была заинтересована в расширении торговых связей с Ираном Великобритания. Эта страна в десятки раз увеличила ввоз хлопка-сырца. Так, если в 1796 г. в Англию было доставлено хлопка-сырца 31969935 фунт., то в 1800 г. – уже 55586341 фунт⁴. Нарастание импорта этого сырья в первые десятилетия XIX в. объяснялось резким увеличением производства хлопчатобумажных изделий на английских фабриках и ростом экспорта готовой продукции в другие страны мира. В 1821 г. импорт хлопка-сырца оценивался в 128573275 фунт., а в 1825 г. – 228005291 фунт⁵. К 1826 г. в Великобритании стал наблюдаться кризис перепроизводства: склады были завалены хлопчатобумажными изделиями, не находившими сбыт. В газете «The Times» в этом году стали появляться тревожные статьи по поводу будущей судьбы британской мануфактурной промышленности. В одном из номеров читаем: «Все сие заставляет нас опасаться, что наша мануфактурная промышленность быстро клонится к упадку, между тем, как иностранная беспрестанно возрастает и усиливается»⁶. Разумеется, это были поспешные выводы. Для английских предпринимателей важнейшей задачей стал поиск новых рынков сбыта. Иранский рынок представлял для них особый интерес. Однако на пути продвижения английских товаров встало препятствие – конкуренция с российскими торговцами. Именно это обстоятельство привело в конечном счете к усилению англо-русского торгово-экономического соперничества на рынках Среднего Востока.

Первые тревожные сообщения о попытках англичан усилить свое влияние в Иране стали поступать еще в 1807 г. Граф Н.П. Румянцев в письме к графу Гудовичу от 20 декабря 1807

г. писал о том, что британское правительство решило направить в Иран своего посланника Гарфорта Жонеса, который, скорее всего, будет склонять иранцев к «воинским предприятиям против Грузии»⁷.

Известный русский публицист и социолог С.Н. Южаков, анализируя причины, побуждавшие британские власти к расширению торгово-экономической экспансии на Востоке, отмечал: «Производя громадное количество изделий промышленности, совершенно не соответствующее собственной потребности, прокармливая миллионы своих рабочих, обогащая свои средние классы и держа свой громадный коммерческий флот, сбытом этих изделий на рынках Востока и закупкой сырья на этих рынках для обработки, – Англия самым жизненным образом заинтересована в сохранении этих рынков, в их удержании за английской торговлей»⁸. Заметим, что эти принципы внешнеторговой стратегии Лондона не менялись на протяжении всего XIX в. Иранский рынок в силу его обширности, обилия необходимого сырья имел для английских предпринимателей особое значение. Кроме того, контроль над иранским рынком со стороны англичан должен был решить и другую, не менее важную задачу для Лондона: обезопасить от усиления российского влияния приграничные регионы с Афганистаном и Индией. Еще в 1809 г. в соответствии с договором между Ираном и Великобританией персидские власти брали на себя обязательства не пропускать иностранные войска через свою территорию в сторону Индии. И хотя этот документ так и остался пустой бумагой, сам факт его появления – свидетельство особой озабоченности английских властей усилением торгово-экономических позиций Российской империи на рынках Среднего Востока. Поражение Ирана в российско-иранской войне 1826-1828 гг. еще больше усилили подозрения и тревогу в Лондоне. По этому поводу С.Н. Южаков заметил: «...в тридцатых и сороковых годах Англия принимает постепенно меры предосторожности и вступает окончательно и бесповоротно на путь окончательного соперничества с Россией на Востоке»⁹.

В 1826 г. британская «The Oriental Herald» сообщила читателям, что лучшим временем для доставки европейских товаров в Иран является конец февраля, когда в стране празднуется Навруз и многие иранцы стремятся приобрести новые товары¹⁰. Главным центром праздничных мероприятий и одновременно центром торговли в это время становился город Сольтание в провинции Зенджан. Торговля в этом городе не утихла до лета, т.к. в июне сюда приезжала семья шаха. Сольтание был единственным в Иране городом, где торговля осуществлялась за наличные деньги, в отличие от Тебриза и других

иранских городов, где торговля носила в основном меновой характер.

В 1831 г. английский поверенный в делах в Тебризе Джон Кемпбелл прилагал усилия к заключению с иранскими властями особого договора, в соответствии с которым Тегеран должен был согласиться на снижение пошлин за ввоз английских товаров до 2%¹¹. В Тебризе и Тегеране к такому предложению отнеслись с большой осторожностью. Военный министр при дворе Аббас-мирзы в Тебризе Мохаммед-хан Амир Незам посчитал такое предложение нецелесообразным: англичане не должны были платить пошлину меньше, чем российские торговцы.

Английские товары стали проникать в Тебриз с 1830 г. Это было связано с началом деятельности английской торговой компании, учрежденной в Трапезунде (современный Трабзон. – *В.Ш.*) для сбыта товаров в Тебриз и другие города Ирана. Генеральный консул в Тебризе Н.П. Безак в письме Азиатскому департаменту Министерства иностранных дел Российской империи от 15 (27) апреля 1831 г. писал: «Вообще англичане обратили ныне, кажется, большое внимание на торговлю свою в Персии»¹². Он отметил, что торговая экспансия англичан в Иран началась по двум направлениям: через Тебриз из Трапезунда и через юго-восточные провинции силами Ост-Индской компании. Таким образом, англичане стремились захватить северные и южные рынки Ирана, вытеснив российских конкурентов.

В начале 30-х гг. XIX в. российские предприниматели, торговавшие в Иране, еще не высказывали особой озабоченности. Не били тревогу и российские дипломаты, считавшие, что англичане могут потеснить российские хлопчатобумажные изделия на иранских рынках (за счет дешевизны товара), но не смогут подорвать сбыт других отечественных товаров. Дипломаты были уверены в том, что с улучшением производства хлопчатобумажных изделий в России со временем отечественные купцы смогут быстро восстановить свои позиции. Кроме этого, по их мнению, российским торговцам ничто не угрожало в северных провинциях Ирана, в частности, в Гиляне. Н.П. Безак заметил по этому поводу: «Торговля с Гилянском принадлежит исключительно нам, она может вскоре усилиться до высшей степени и представить произведения наших мануфактур верный, скорый и выгодный сбыт»¹³.

В начале 30-х гг. XIX в. начинают меняться формы участия российских купцов в торговле с Ираном. Успешными в то время считались торговые операции крупных купцов, доставлявших товар на сотни тысяч рублей. Однако такими крупными капиталами обладали владельцы крупных торговых домов и владельцы мануфактур в России. К их числу относились братья

Посылины из Шуи. В 1832 г. они реализовали в Иране (прежде всего в Тебризе) товара на общую сумму 911107 руб. 14 коп. асс.¹⁴ Ассортимент экспортных товаров состоял в основном из разнообразных хлопчатобумажных тканей (ситец, нанка, дитто, демикотон, коленкор и пр.) и готовых изделий из хлопка (покрывала, платки), также из шелковых и льняных тканей.

Первая пробная торговая операция Посылиных оказалась удачной. Однако при реализации шуйских товаров выяснились и запросы и предпочтения иранских покупателей. В частности, стало известно, что иранцы предпочитают покупать так называемые лейпцигские товары (европейские товары, доставленные с Лейпцигской ярмарки. – *В.Ш.*), т.к. они имели рисунки, близкие по вкусу иранцам, а также отличались стойкостью краски. Дело в том, что российские хлопчатобумажные изделия окрашивали методом заваривания, а на лейпцигских мануфактурах применялся верховой метод окраски. Генеральный консул в Тебризе Д.Ф. Кодинец писал российскому послу в Тегеране графу И.О. Симоничу 28 января (9 февраля) 1833 г.: «Управляющий здесь торговой конторой Посылиных понял такую причину преимущества лейпцигских верховых ситцев пред нашими, и, собрав образчики узоров наиболее уважаемых персиянами, отправил купцам Посылиным, которые на собственных фабриках своих будут непременно делать подобные ситцы и присылать сюда для продажи. Нет никакого сомнения, что мера сия должна быть увенчана полным успехом»¹⁵.

О первом положительном опыте братьев Посылиных писали в то время многие российские газеты и журналы. Делалось это неслучайно: российские власти стремились расширить круг участников российско-иранской торговли. Так, в «Коммерческой газете» (№132), в журнале «Московский телеграф» сообщалось об успехах сбыта отечественных мануфактурных изделий на рынках Ирана. «Нет сомнения, что образ производства торговли, избранный Посылиными, есть самый верный для поддержания российских изделий в настоящем достоинстве их, для ближайшего узнания нужд и желаний потребителей», – отмечалось в «Московском телеграфе»¹⁶. Шуйские предприниматели отправляли свои товары через порт Астрахани в Зензели и Решт в распоряжение своих приказчиков, находившихся в Иране. Оттуда они расходились в разные места государства. В цитируемой статье возлагались большие надежды на торговую деятельность братьев Посылиных в Иране. Позволим по этому поводу еще одну небольшую цитату: «Пусть российские фабриканты следуют по стопам своих же соотечественников Посылиных, которые первые сами перенесли собственные изделия за Кавказ, проникли с ними в Пер-

сию. Неужели сей пример не возбудит и других к таковым же предприятиям, обещающим столь значительные выгоды?»¹⁷.

Свое мнение о торговой деятельности братьев Посылиных в Иране высказывал знаток этой страны, дипломат, прозаик, драматург и журналист барон Ф.Ф. Корф. Он, признавая заслуги шуйских купцов и фабрикантов, в то же время обращал внимание на необходимость изучения иранского рынка: «...нужно ознакомиться короче с краем, вникнуть в характер его обитателей, исследовать их потребности и прихоти»¹⁸. Барон оказался прав: с течением времени российские предприниматели при производстве тканей стали применять восточные узоры и рисунки, улучшили процесс окрашивания тканей, приноровились к восточным вкусам.

Востребованность российских товаров на иранском рынке росла с каждым годом. В торговлю с Ираном вовлекались новые участники – крупные российские торговцы и фабриканты. Опыт братьев Посылиных стал примером для них. Более того, как отмечал известный исследователь внешней торговли Российской империи Небольсин, некоторые российские изделия стали так популярны в Иране, что одно их название обеспечивало им надежный сбыт. Это, в частности, касалось продажи ситцев: «... довольно назвать ситцы посылинскими ситцами, чтоб с первого же раза внушить к ним доверие потребителей»¹⁹.

Увеличился и приток иранских купцов в Россию. Большинство из них пользовались морским путем для доставки товаров в Астрахань. Этот город был транзитным центром российско-иранской торговли. Сбыт иранских товаров был незначительным на протяжении всего рассматриваемого периода. Иранцы стремились сбыть свой товар на Нижегородской ярмарке. Через Астрахань в Российскую империю иранские торговцы доставляли шелк-сырец, хлопко-сырец, пряжу, хлопчатобумажные, шелковые и шерстяные изделия (платки, кашмирские шали и пр.), краску марену и чернильные орешки²⁰.

Астрахань также играла заметную роль в рыболовстве и добыче морского зверя. Астраханские рыбопромышленники вели вылов рыбы не только на Каспии, но и в реках Ирана. Этот вид промысла приносил огромную прибыль, а рыбы в персидских реках, впадающих в Каспийское море, было так много, что многие рыбопромышленники «часто кидают пойманную рыбу в море, вынув из нее икру, вязигу и клей»²¹. Поскольку иранцы-шииты не употребляли в пищу бесчешуйчатые виды рыб, российские рыбопромышленники практически не знали конкуренции в южных районах Каспия: все реки и прибрежные воды моря сдавались иранскими властями в аренду российским подданным. Торговля рыбой

и рыбопродуктами составляла выгодный и обширный сегмент российско-иранской торговли, где на протяжении всей первой трети XIX в. не ощущалось конкурентной борьбы между Великобританией и Российской империей. Англии рыбный рынок Ирана был неинтересен в силу удаленности, сложности транспортировки рыбы, икры и других рыбопродуктов. Россия же, напротив, была заинтересована в монополизации иранских рыбных промыслов. Известный отечественный исследователь внешней торговли Г. Небольсин писал в своей работе: «...желательно, чтобы рыболовство у берегов Персии приобрело в руках наших промышленников значительное развитие: оно может отвратить дороговизну рыбного товара, тягостную для многочисленного класса потребителей его внутри России»²².

Несмотря на очевидные успехи российско-иранской торговли, в начале 30-х гг. все больше тревожных сообщений поступало от дипломатов, служивших в Тегеране и Тебризе, а также от служащих таможенных приграничных округов. Так, 27 апреля 1833 г. начальник Закавказского таможенного округа направил директору Департамента внешней торговли секретное донесение, в котором сообщал о намерениях англичан увеличить сбыт европейских товаров через Трапезунд и Тебриз, «чтобы соединиться в движениях с англо-индийской торговлей в Персии и на прочном основании утвердить права свои в Азии»²³. Автор донесения полагал, что нужно употребить все возможности российской дипломатии в Османской империи и в Иране, а также хорошие отношения дипломатов с местными властями, чтобы воспрепятствовать намерениям англичан: «...дипломатические средства – вернейший способ к отнятию всех успехов у английской компании»²⁴.

Неблагоприятная ситуация для российских торговцев сложилась в 1833 г. в Гиляне: в Реште все склады были завалены лейпцигскими товарами. Чтобы распродать их, тебризские купцы обменивали лейпцигские товары на гилянский шелк-сырец, тем самым понижали стоимость европейских товаров. В то же время цены на российские изделия оставались неизменными. Из Генерального консульства в Тебризе в адрес российского посла в Тегеране сообщалось в ноябре 1833 г.: «...лейпцигские товары так дешевы в Реште... завалены все кладовые в Тавризе произведениями сего рода... От сего происходит несоразмерность в ценах между изделиями российских фабрик (цены коих остаются всегда одинаковые) и лейпцигскими товарами в текущем 1833 г.»²⁵.

Таким образом, к концу 1833 г. на иранском рынке сложилась неблагоприятная ситуация для сбыта российских мануфактурных изделий. Мощный наплыв европейских товаров в Иран через

Трапезунд и Тебриз (прежде всего с Лейпцигской ярмарки), их дешевизна, качество, сама организация торговых операций, в которых участвовали торговые компании англичан, – все это стало причиной подрыва позиций российских торговцев. В целях противодействия российские власти и торговцы задействовали широкий арсенал средств: от дипломатических – до чисто коммерческих. Отечественные фабриканты быстро перестроили производство тканей и готовых изделий с учетом вкусов иранцев. Российские купцы переориентировались на сбыт товаров в тех регионах Ирана, которые оказались недоступными для англичан: они заняли прочные позиции на рынках Мазендерана, Астрабада, Ардебилля, Голестана и Северного Хорасана – в северных и прикаспийских провинциях и районах страны. Наконец, было усилено влияние на шаха и его ближайшее окружение с целью недопущения интриг со стороны англичан. Все эти меры позволили в конечном итоге удержать позиции Российской империи на рынках Ирана и выстоять в жесткой конкурентной торговой войне с Великобританией.

ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹ Отношение барона Будберга к гр. Гудовичу от 8 марта 1807 г. // Акты, собранные Кавказской Археологической комиссией. Т.3. Тифлис: Типография Главного управления Наместника Кавказского, 1869. Д.72. С.41.
- ² Государственная торговля 1804 года в разных ее видах. СПб.: при Государственной Коммерц-коллегии. 1804. С.11.
- ³ Там же. С.19.
- ⁴ О количестве привезенной в Англию хлопчатой бумаги из всех частей света с 1701-го по 1800 год включительно // Журнал мануфактур и торговли. 1826. №11. С.127.
- ⁵ Там же. С. 128.
- ⁶ Упадок бумажных мануфактур в Англии // Журнал мануфактур и торговли. 1826. №10. С.162.
- ⁷ Письмо гр. Румянцева к гр. Гудовичу от 20 декабря 1807 г. // Акты, собранные Кавказской Археологической комиссией. Т.3. Тифлис: Типография Главного управления Наместника Кавказского, 1869. Д.822. С.446.
- ⁸ Южаков С.Н. Англо-русская распря. Небольшое предисловие к большим событиям: Политический этюд. СПб.: Типография Товарищества «Общественная польза». 1885. С.29.
- ⁹ Там же. С.93.
- ¹⁰ Hostilities between Persia and Russia // The Oriental Herald. 1826. Vol.XI. №XXXIV. P.266.
- ¹¹ Письмо Кавказского наместника И.Ф. Паскевича-Эриванского вице-канцлеру К.В. Нессельроде // АВ-ПРИ. Ф. Главный архив II-3. 1831. Оп.34. Д.8. Л.10-10об.
- ¹² Донесение исполняющего должность генерального консула в Тебризе Н.П. Безака Азиатскому департаменту Министерства иностранных дел // АВПРИ. Ф. Главный архив II-3. 1831 г. Оп.34. Д.8. Л.12об.
- ¹³ Там же. Л.15об.
- ¹⁴ Донесение Генерального консула в Тебризе Д.Ф. Кодинца российскому полномочному Министру при Тегеранском дворе графу И.О. Симоничу // АВПРИ. Ф. Миссия в Персии. 1833 г. Оп.528а. Д.216. Л.3об.
- ¹⁵ Там же. Л.5об.-6.
- ¹⁶ Известия из Тифлиса // Московский телеграф. 1833. №17, сентябрь. С.122.
- ¹⁷ Там же. С.124.
- ¹⁸ Корф Ф. Воспоминания о Персии. СПб.: Гуттенберговская типография. 1838. С.126.
- ¹⁹ Небольсин П. Рассказы проезжего. СПб.: Типография Штаба военно-учебных заведений. 1854. С.78.
- ²⁰ Астрахань // Энциклопедический лексикон. Т.3. СПб.: Типография А. Плюшара. 1835. С.365.
- ²¹ Небольсин Г. Статистическое обозрение внешней торговли России. Ч.1. СПб.: Типография Департамента внешней торговли. 1850. С.259.
- ²² Там же. С.260.
- ²³ Выписка из секретного донесения исправляющего должность начальника Закавказского таможенного округа г-ну директору Департамента внешней торговли // Русско-иранская торговля. 30-50-е годы XIX века: Сборник документов / Составитель Н.Г. Кукунова. М.: Главная редакция восточной литературы. 1984. С.53.
- ²⁴ Там же. С.54.
- ²⁵ Копия с донесения, представленного российскому императорскому полномочному министру при Тегеранском дворе г-ну генерал-майору и кавалеру графу Симоничу секретарем Генерального консульства // АВПРИ. Ф. Главный архив II-3. 1831 г. Оп.34. Д.8. Л.143.

THE TRADE AND ECONOMIC RIVALRY BETWEEN ENGLAND AND RUSSIA IN IRAN IN THE FIRST THIRD OF THE XIX CENTURY

© 2018 V.N. Shkunov

Volga Branch of Institute of Russian History of RAS, Samara

The article is devoted to the peculiarities of the trade and economic rivalry between England and Russia in Iran in the first third of the 19th century. The author presents an analysis of the trade dynamics between Iran and Russia, and points out the specifics of the bilateral trade. He also pays attention to the reasons of strengthening the rivalry between Russia and Great Britain at the Iran markets during the given period. The author reveals the role of the Russian diplomacy in the analysis of the market situation in Iran and the substance of the Russian diplomats' proposals concerning the counteraction to English trade expansion to the Middle East. The article contains the conclusions on the reasons of the changes of the Russian foreign trade policy in the Iran; the author focuses on the specifics of the measures undertaken to counteract English trade expansion to the given region.

Keywords: Russian Empire, Iran, Great Britain, foreign trade, rivalry, diplomats, goods, merchants, export, import.

Vladimir Shkunov, Doctor of History, Doctor of Pedagogic,
Leading Research Fellow. E-mail: orientru@mail.ru