

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**МАТЕРИАЛЫ**  
**Международного экономического симпозиума**  
**«Интеграция Сибири в глобальное**  
**социально-экономическое пространство»**

*Под общей редакцией Е.В. Нехода, М.В. Чикова*

Томск  
Издательский Дом Томского государственного университета  
2020

**Т.Г. Ильина**

**АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ  
ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОБЪЕМОВ  
ЗАКУПОК ЧАЯ В ЗАПАДНОЙ СИБИРИ ПРИ ТОРГОВЛЕ  
ЧАЕМ ПО ВЕЛИКОМУ ЧАЙНОМУ ПУТИ  
ПО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX в.\***

В XIX в. Великий Чайный путь являлся одной из самых эффективных форм торгового взаимодействия. Поэтому изучение количественных характеристик этой торговли является актуальным и на сегодняшний день. В статье проводится анализ финансовых результатов и объемов импорта чая в Западной Сибири при торговле чаем по Великому чайному пути во второй половине XIX в.

*Ключевые слова:* Великий чайный путь, Сибирь, объемы закупок чая, финансовые результаты внешнеторговой деятельности.

**T.G. Pina**

**ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF FOREIGN TRADE  
ACTIVITIES AND VOLUME OF TEA PURCHASES  
IN WESTERN SIBERIA WHILE TEA TRADING  
ON THE GREAT TEA WAY IN THE SECOND HALF  
OF THE XIX CENTURY.**

In the 19th century, the Great Tea way was one of the most effective forms of trade interaction. Therefore, the study of the quantitative characteristics of this trading is relevant today. The article analyzes the financial results and volumes of tea imports in Western Siberia when trading tea along the Great Tea way in the second half of the XIX century.

*Keywords:* The Great Tea way, Siberia, volumes of tea purchases, financial results of foreign trade activities.

---

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ по гранту 17-21-21002: «История русско-китайской чайной торговли в центральных и юго-восточных провинциях Китая с середины XIX века по начало XX века.

При изучении развития торговли чаем по Великому чайному пути во второй половине XIX века, большой интерес представляет анализ количественных показателей внешнеторговой деятельности того времени для выявления особенностей и определения роли Западной Сибири в этой торговле. Для анализа внешнеторговой деятельности была использована система показателей, включающая объемы, динамику, структуру экспорта-импорта и финансовые результаты (прибыль, рентабельность и другие).

Анализ данных в табл. 1 показывает, что в XIX в. наблюдался активный рост объемов импорта чая из Китая в Россию, самый большой абсолютный прирост наблюдался в 1871–1880 гг., которые называют периодом «расцвета кяхтинской торговли», самый низкий уровень прироста наблюдался в период войны с Наполеоном и послевоенное время с 1811 по 1820 г., а также в период с 1851 по 1860 г. – накануне крестьянской реформы. При этом, большая доля объема импорта чая (54,8%) приходилась на 1871–1880 и 1881–1890 гг.

Т а б л и ц а 1

**Объемы кяхтинской чайной торговли за период с 1801 по 1890 г.**

Годы	Вес чая, пуд.	Удельный вес, %	Абсолютный прирост цепной, пуд.	Темп роста цепной, %
1801–1810	75 000	2,2	–	–
1811–1820	96 000	2,8	21 000	128
1821–1830	143 000	4,3	47 000	149
1831–1840	190 000	5,6	47 000	133
1841–1850	294 000	8,6	104 000	155
1851–1860	335000	9,8	41 000	114
1861–1870	405000	11,9	70 000	121
1871–1880	791000	23,2	386 000	195
1881–1890	1077000	31,6	286 000	136
Итого:	3406000	100		

Составлено и рассчитано автором по данным [2, с. 247].

Таким образом, наблюдающаяся за весь период положительная динамика импорта отличалась нестабильностью и резкими колебаниями из-за влияния внешних факторов. Основными факторами таких колебаний до 1861 г. В.И. Покровский считал регламентацию торговли с Китаем, конкуренцию с западными государствами в торговле с Китаем и величину пошлин на чай [5, л. 216]. Пошлина на чай, ввезенный

из Хань-коу в Россию, составляла 11,5% от рыночной цены байхового чая, 9% от цены плиточного чая, 8% от цены кирпичного чая [5, л. 169]. В письме в Канцелярию министерства финансов от 24 мая 1897 г. упоминается еще один негативный фактор – отсутствие нужных людей, знаний и практики торговли с Китаем.

По данным об объемах провезенного чая через таможи России в 1887–1892 гг., мы рассчитали удельный вес провезенного чая через Иркутскую таможню (табл. 2). Результат показал высокий уровень концентрации провоза именно через Сибирское направление – от 57 до 71% от общего объема ввезенного чая по всем российским таможням. Изучение импортно-экспортных операций, позволяющее более точно оценить ситуацию на рынке, рекомендуется во всех случаях, когда изучаемый сегмент рынка наполнен импортом более чем на 5–10% [4, с. 3].

Т а б л и ц а 2

**Провоз чая в Россию из Китая через Иркутскую таможню  
в 1887–1892 гг. [1, с. 252]**

Год	Всего ввезено пудов	Через Иркутскую таможню	Удельный вес торговли через Иркутскую таможню, %
1887	2021095	1429914	70,75
1888	1921472	1210769	63,01
1889	1914565	1188971	62,1
1890	1916985	1001940	52,27
1891	1964790	1109698	56,48
1892	2142107	1217046	56,82

В Сибири рынок был наполнен импортом чая в 5–10 раз больше нормативного, что дает основание рассматривать сибирский рынок не только как национальный, но и как международный региональный рынок.

Анализ провоза чая из Тяньдзиня в Кяхту с 1885 по 1894 г. показывает, что более 71% торговли приходилось на кирпичный и плиточный чай. Причем, если абсолютные показатели провоза чая значительно различаются по годам, то удельный вес удерживался примерно в одних и тех же пределах, что говорит об устойчивости спроса.

Расчеты индексов сезонности по данным из исследования Крита Н.К. о числе мест байхового чая (для справки: 1 воз = 7 мест = 33 пуда (1 место = 4,7 пуда), отправленного по кяхтинскому пути с 1858 по

1860 г. (табл. 4) показали, что наблюдается явный сезонный характер сибирской внешней торговли.

Т а б л и ц а 3

**Количество провозимого чая (тыс. пудов) из Тяньдзиня  
в Кяхту с 1885–1894 гг.**

Год	Байховый чай	Удельный вес, %	Кирпичный и плиточный чай	Удельный вес, %	Итого
1885	314	26,9	854	73,1	1 168
1886	508	29,5	1212	70,5	1 720
1887	526	35,1	971	64,9	1 497
1888	406	30,97	905	69,03	1 311
1889	280	25,5	817	74,5	1 097
1890	341	29,15	829	70,85	1 170
1891	351	29,03	858	70,97	1 209
1892	351	25	1054	75	1 404
1893	420	24,99	1261	75,01	1 681
1894	535	31,6	1158	68,4	1 693
<b>ИТОГО</b>	<b>4031</b>	<b>28,9</b>	<b>9919</b>	<b>71,1</b>	<b>13 950</b>

Составлено и рассчитано автором по [5, л. 212].

Т а б л и ц а 4

**Число мест байхового чая, отправленного из Кяхты внутрь империи  
в 1858–1860 гг. [3, с. 19]**

Месяцы	1858 г.	1859 г.	1860 г.	Среднемесячный уровень за три года	Индекс сезонности, %
Январь	12702	21704	18505	17 637	141,41
Февраль	22789	25639	38431	28 952	232,14
Март	18453	26127	20105	21 562	172,88
Апрель	4709	1136	1383	2 409	19,32
Май	14619	9162	16631	13 471	108
Июнь	8590	2684	4008	5 094	40,84
Июль	1852	793	3628	2 091	16,77
Август	5308	8755	5091	6 385	51,19
Сентябрь	7395	6907	14147	9 483	76,05
Октябрь	12606	30050	22271	21 642	173,52
Ноябрь	8704	9641	5455	7 933	63,6
Декабрь	18894	10472	9661	13 009	104,3
<b>Итого:</b>	<b>136621</b>	<b>153070</b>	<b>159316</b>	<b>12 472</b>	

Наиболее активными с точки зрения торговли и доставки чая можно назвать месяцы: январь, февраль, март, май, октябрь, декабрь. Сезонными факторами, в первую очередь являлись погодные условия, от которых зависела доставка товара, сроки проведения крупных ярмарок, а также наличие свободного времени у извозчиков (которые с середины 19 века относились к крестьянским хозяйствам и летом были заняты в сельскохозяйственных работах).

Структура затрат при транзите 1 пуда чая из Тяньдзиня до Москвы\* включала следующие их виды: расходы перевозочные составляли 27,5%; расходы комиссионные – 20,7%; расходы упаковочные и складочные – 19,8%; таможенная пошлина – 26,8%; страхование – 2%; акциденция купечества – 3,2%. Анализ всех затрат, а также показателей финансового результата внешнеторговой деятельности (прибыль и рентабельность) приведен в табл. 5.

Нами были проведены расчеты прибыли и рентабельности по оптовой и посреднической торговле чаем в 1860-1861 годах по четырем наиболее популярным видам чая.

Результаты показывают, что абсолютное значение прибыли не зависело от вида чая, но при расчете рентабельности видно, что относительные показатели существенно разнятся. Самая низкая рентабельность продаж и затрат у чая Хун-мэй (соответственно 8,6 и 9,9% – посредник, и 5,8 и 6,13% – опт), а самая высокая – у чая Конгу среднего (соответственно 9,7% и 11,5% – посредник, и 6,7% и 7,2% – опт).

Т а б л и ц а 5

**Затраты, прибыль и рентабельность по оптовой и розничной продаже по видам чая в 1860–1861 гг.**

Виды показателей	Обыкновен. фамильн. чай	Высокий хун-мэй	Конгу средний	Конгу высокий
Средняя стоимость 90 ф.	50 руб.	58 руб.	45,31 руб.	54,31 руб.
Расходы в Кяхте	3,34 руб.	3,34 руб.	3,34 руб.	3,34 руб.
Комиссия	1,50 руб.	1,50 руб.	1,80 руб.	1,35 руб.
Пошлина с 89ф. (15 коп за фунт)	13,35 руб.	13,35 руб.	13,35 руб.	13,35 руб.
Надбавочный 5% сбор 1861г.	0,67 руб.	0,67 руб.	0,67 руб.	0,67 руб.
Доставка	17,19 руб.	18,56 руб.	17,19 руб.	18,56 руб.
Дорожная тратта	1,50 руб.	1,50 руб.	1,50 руб.	1,50 руб.

\* Составлено и рассчитано автором по [5, л. 212].

Виды показателей	Обыкновен. фамильн. чай	Высокий хун-мэй	Конгу средний	Конгу высокий
Прибыль оптовика	6,00 руб.	6,00 руб.	6,00 руб.	6,00 руб.
Комиссия за опт (1% с рубля)	0,88	0,97	0,83 руб.	0,94 руб.
Общая выручка (опт)	94,43 руб.	103,89 руб.	89,27 руб.	100,02 руб.
Прибыль посредник (мелкий опт)	10,00 руб.	10,00 руб.	10,00 руб.	10,00 руб.
Стоимость 3 вынутых ф.	3,60 руб.	3,60 руб.	3,60 руб.	3,60 руб.
Общая выручка (посредник)	108,03 руб.	117,49 руб.	102,87 руб.	113,62 руб.
Итого затраты (опт)	88,43	97,89	83,27	94,02
Прибыль (опт)	6,00	6,00	6,00	6,00
Рентабельность затрат (опт), %	6,79	6,13	7,2	6,4
Рентабельность продаж (опт), %	5,6	5,8	6,7	6
Итого затраты (посредник)	92,03	101,49	86,87	97,62
Прибыль (посредник).	10,00	10,00	10,00	10,00
Рентабельность затрат (посредник), %	10,87	9,9	11,5	10,2
Рентабельность продаж (посредник), %	9,26	8,5	9,7	8,8

Составлено и рассчитано автором по [3, с. 40–43].

В рентабельности оптовой и посреднической (мелкий опт) торговли также имелся значительный разброс. По всем видам чая рентабельность посреднической торговли была значительно выше, чем оптовой, разница составляла: по рентабельности продаж от 2,7 до 3%, по рентабельности затрат от 3,77 до 4,3%.

Таким образом, наблюдающаяся положительная динамика импорта чая отличалась нестабильностью и резкими колебаниями, самые большие спады были связаны с влиянием внешних факторов, зависимость от которых объясняется меновым характером торговли. Высокая степень специализации импорта и концентрация рынка чая в Сибири, говорит о его международном региональном характере с явно выраженной сезонностью. Развитию транзитной торговли в Сибири способствовало то, что основной статьей расходов была доставка чая, дневная себестоимость которой по Сибири была выше, чем на западе России. Абсолютное значение прибыли не зависело от вида чая из-за бартерного характера сделок, но при этом показатели рентабельности существенно различались в зависимости от вида, сроков и себестоимости торговли. Норма прибыли имела сильную вариативность, что указывает на нестабильность условий формирования финансовых результатов.

### Список использованной литературы

1. Внешняя торговля Сибири. Сибирь и Великая сибирская железная торговля. СПб., 1893. 309 с.
2. Кагионов О.Н. Московско-Сибирский тракт и его жители в XVII–XIX вв. Новосибирск, 2004. 567 с.
3. Крит Н.К. Будущность кяхтинской торговли. СПб.: Тип. Арт. деп. В.М., 1862. 101 с.
4. Кутер М.И., Семенцова Т.А., Тхагапсо Р.А. Цели, задачи и особенности анализа внешнеэкономической деятельности организации // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 1 (82). С. 2–5.
5. Российский Государственный исторический архив (РГИА). 1896–1897. Ф. 560. Оп. 28. Д. 577. Л. 212. Приложение V. «Записка управляющего консульством в Ханькоу от 14 декабря 1896 года». Л. 216. Приложение к журналу Сопещения № 19. Приложение I. «Краткие сведения о русской чайной торговле. Записки В.И. Покровского». Л. 169. «Шифрованная телеграмма из Пекина от Д.Д. Покотилова на имя директора канцелярии министра финансов, 27 февраля 1896».

#### **Информация об авторах:**

*Ильина Татьяна Геннадьевна* – кандидат экономических наук, доцент, и.о. зав. кафедрой финансов и учета, Томский государственный университет, г. Томск; e-mail: [ilinatg@mail.ru](mailto:ilinatg@mail.ru)

#### **Authors:**

*Ilina Tatiana Gennad'evna* – Associate Professor, PhD (Economics), Acting Head of the Finance and Accounting Department, Tomsk State University, Tomsk; e-mail: [ilinatg@mail.ru](mailto:ilinatg@mail.ru)