САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Направление: 41.03.03 Востоковедение и

африканистика

Панкова Каринэ Валерьевна

**Частная торговля в позднеимператорском Китае: традиционная бизнес-культура и ее представители**

Выпускная квалификационная работа бакалавра

Научный руководитель:

к.и.н., доцент

Новиков Б.М.

Подпись:**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Рецензент:

к.и.н., ассистент

Мыльникова Ю.С.

Подпись:**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Санкт-Петербург

2017

Оглавление

[Введение 3](#_Toc480318691)

[Глава 1. Торгово-экономическая обстановка позднеимператорского Китая. 9](#_Toc480318692)

[Глава 2. Торговые корпорации Китая периода Мин и Цин. 26](#_Toc480318693)

[Глава 3. Некоторые наиболее известные китайские коммерсанты XVI – XIX вв. 41](#_Toc480318694)

[Заключение 53](#_Toc480318695)

[Использованные материалы. 57](#_Toc480318696)

# Введение

Скорость развития и масштабы современного роста экономики Китая актуализируют проблему происхождения капиталистических отношений и длительного пути китайского предпринимательства. Большой интерес представляет вопрос, касающийся торговли как важной сферы китайской экономики. Купечество представляло наиболее мобильный социальный слой. В древнем Китае занятие торговлей считалось делом непочетным, так как противоречило конфуцианским традициям и идеологии, но со временем данный процесс менялся. В XVI веке в наиболее развитых областях Китая коммерческая деятельность вступила на новый этап развития – шел процесс возникновения кооперации и мануфактуры. Появление первых купеческих группировок повлияло на формирование не только сети рыночной системы и рыночной культуры. Именно поэтому стоит обратить внимание на методе хозяйствования и закономерностях экономического поведения населения, обусловленное мировоззренческими, религиозными и прочими неэкономическими факторами.

 Тема данной работы – частная торговля в позднеимператорском Китае, крупнейшие региональные купеческие группировки, традиционная бизнес-культура и ее представители. Купечество приобрело большое значение, с XVI века купцы начали контролировать часть внутренней и внешней торговли. Расцвету торговли способствовала реконструкция Великого канала, восстановление каботажного судоходства, ослабление налогового гнета и самое главное – изменение отношения правящих кругов к торговому люду. Некоторые купцы ездили за границу для продажи и покупки товаров, большая же часть объединялась в крупные земляческие объединения, – шанбаны, а также для объединения собственных капиталов с целью накопления еще большей прибыли. В таких объединениях был задействован наемный труд и разделение занятий по функциям. Появление купеческих группировок способствовало подъему торговли в целом. Купечество превращалось в мощную социальную прослойку, с которой нельзя было не считаться. Появлялось все больше торговцев, чьи заслуги поощрялись государством посредством выдачи должностей.

Цель работы – выявить торгово-экономическую роль купеческих организаций изучаемого периода, особенности торгово-экономической обстановки и традиций, осветить политику властей в отношении торговли, оценить масштаб распространения торговой деятельности по всему Китаю и описать торговую бизнес-культуру.

Предметом исследования являются, появившиеся в Китае торговые купеческие организации, а также известные китайские предприниматели. При написании работы автор был вынужден выходить за указанные временные рамки для полного раскрытия темы. Объектом исследования является торгово-экономическая роль и традиционная бизнес-культура.

Для достижения поставленной цели требуется решить следующие задачи:

* Воссоздать торгово-экономическую ситуацию и традиционную политику в отношении торговли в позднеимператорском Китае.
* Оценить историческое значение крупных торгово-земляческих организаций – шанбаней, хуэйгуаней, гунсо и тд, а также основные принципы бизнес-культуры.
* Дать характеристику самых ярких представителей торгового класса исследуемого периода.

Хронологические рамки темы: XVI – XIX вв., хотя в ряде случаев автор по необходимости выходит за рамки указанного периода.

Для анализа исторических явлений и событий, а также выявления их особенностей, в данной дипломной работе было использовано нескольких теоретических методов исследования. Основной упор делался на историко-генетический и историко-сравнительный метод. В результате применения историко-генетического метода, позволяющего раскрыть свойства, функции и изменения изучаемой реальности, стало возможным составить картину торгово-экономической обстановки позднеимператорского Китая, также выявить торгово-экономическую роль купеческих организаций. Историко-сравнительный метод, позволяющий выявить сходные явления, происходившие в разное время, также позволяющий выявить причинно-следственные связи и исторические закономерности, позволил выявить общее и особенное в деятельности торговых предпринимателей Китая. Материал также был обобщен, структурирован и проанализирован автором.

При написании работы использовались разнообразные материалы. Основные использованные источники: “Исторические записки” (史记) Сыма Цяня и “Записи о свершившемся при Минском Тай-цзуне” （明太宗实录). “Исторические записки” Сыма Цяня предоставили подробный материал об образе китайского предпринимателя. В труде Сыма Цяна описывается жизнь одного из самых богатых предпринимателей древнего Китая – Фань Ли. “Записи о свершившемся при Минском Тай-цзуне” также богаты данными о китайских предпринимателях и об положении в обществе. Источники Конфуция и Мэнцзы помогли автору подробно описать отношение к торговой деятельности в Китае, положение купеческого слоя в Китае сильно отличалось от его положения в Европе. Работа Богоявленского Н.В. (“Западный Застенный Китай: его прошлое, настоящее состояние и положение в нем русских подданных” СПб., 1906) и Осокина Г.М. (“На границе Монголии. Очерки и материалы к этнографии юго-западного Забайкалья” СПб., 1906) предоставили подробный материал, собранный за время многолетнего пребывания в Китае, посвященный бытовой жизни, ее укладу, обычаям и нравам Китая.

Данные источники позволили автору подкрепить примерами и принципиальными положениями те изменения в торговой политике, о которых также писали отечественные и зарубежные историки. Большая часть работ отечественных востоковедов и историков, а также зарубежных уделяют особое внимание облику китайского торговца и его положению в обществе в истории Китая. В данном контексте интересны работы таких историков, как Малявин В.В., Стужина Э.П., Непомнин О.Е. и Бокщанин А.А.. В работе Бокщанина А.А. (Императорский Китай в начале XV века. М., 1976.) автор подробно останавливается на вопросе изменения положения статуса частного торговца в позднеимператорском Китае, и одним из первых заявляет о том, что после падения династии Юань ([1271](https://ru.wikipedia.org/wiki/1271) — [1368](https://ru.wikipedia.org/wiki/1368) гг.) отношение власти к торговле постепенно менялось. Данному вопросу также посвящена литература на английском языке, а именно работа Р.Д. Люфрано “Благородные купцы. Торговля и самосовершенствование в позднеимператорском Китае” (“Honorable Merchants. Commerce and Self-Cultivation in Late-Imperial China” Honolulu, 1997), в которой автор пишет о том, что торговля перестала быть занятием непочетным, и в минское время свершается необратимая торговая революция. Большую помощь в написании данной работы оказали материалы Сафарова Г.И. “Очерки по истории Китая” Ленинград, 1934, содержащие много важных сведений о торговых корпорациях позднеимператорского Китая. Статья А.В. Старцева “Торговое предпринимательство в старом Китае”, книга отечественного автора В.В. Малявина (“Китай Управляемый. Старый добрый менеджмент” М, 2005 г.) помогли автору подробно описать нравы китайских торговцев, а также феномен “конфуцианского торговца” – жушана.

При написании данной работы автор использовал довольно много литературы на западноевропейских языках – работы Брука и Голаса (Brook T. The Confusions of pleasure. Commerce and Culture in Ming China. London. 1998.; Golas P.J. Early Ching guilds. - The city Imperial Chine. Stanford., 1977.), которые также обладают обширными данными о торговых гильдиях Китая. Тем не менее, основная литература, на которую опирался автор во время написания данной работы – это труды китайских авторов, содержащие фактические данные о появлении крупных торговых организаций шанбаней, их распространении по территории Китая и структуре, а именно работа У Хуэя (吴慧) Общая история торговли в Китае (中国商业通史.第四卷. Пекин., 2008.), Ван Сяо (王孝) (История торговли в Китае中国商业史, Пекин., 2006.) и некоторые другие. Вышеуказанная литература, дополненная работами других китайских историков, таких, как Чжан Синь и Чжу Цзянь, предоставила информацию о самых известных китайских торговцах. Анализируя традиционную бизнес-культуру китайских торговцев, автор использовал работу У Бинъаня (乌丙安) (Традиционоведение Китая 中国民俗学, Шэньян., 1992.). Традиционоведение Китая обладает уникальной информацией о ведении торговли, о рыночной инфраструктуре и купеческом лексиконе торговцев.

Выпускная квалифицированная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных материалов.

Во введении автор обосновывает актуальность темы, определяет цели и задачи работы, дает историографический обзор и описывает структуру работы.

В главе 1 – “Торгово-экономическая обстановка позднеимператорского Китая” освещаются теоретические принципы классической конфуцианской доктрины относительно управления экономикой, дается характеристика и исторические условия возникновения торговых организаций, описывается основные изменения политики правящих кругов в отношении торговли и торговцев. Также освещаются основные экономические теории, выдвигающиеся в поддержку торгового люда.

В главе 2 – “Торговые корпорации Китая периода Мин и Цин” освещается история возникновения крупных земляческих объединений – шанбаней и предшествующих им цеховых организаций, рассматривается возникновение “конфуцианского предпринимателя” жушана и жугу, также дается описание бизнес-культуры торговцев.

В главе 3 – “Некоторые наиболее известные китайские коммерсанты XVI – XIX вв.” приводятся конкретные примеры известных торговцев Китая и оценивается их вклад в развитие частного предпринимательства.

В заключении подводятся итоги работы и делаются основные выводы, соответствующие поставленным целям и задачам.

# Глава 1. Торгово-экономическая обстановка позднеимператорского Китая.

После установления в Китае династии Мин в 1368 г., рухнувшая экономика конца династии Юань (1271 – 1368 гг.) получила шанс на восстановление. В общих чертах, во времена правления Чжу Ютана (девиз правления Хунчжи, 1470 – 1505 гг.) и Чжу Хоучжао (девиз правления Чжэндэ, 1491 – 1521 гг.) наблюдалось постоянное развитие производства, сельского хозяйства и ремесла, во времена же правления Чжу Хоуцуна (девиз правления Цзяцзин, 1507 – 1567 гг.) и Чжу Ицзюня (девиз правления Ваньли, 1563 – 1620 гг.) развитие экономики достигло своего пика. Наблюдался рост производительности товарно-денежных отношений, расцвела коммерческая культура. С середины правления династии Мин все, от императора, евнухов, министров до военных и простолюдинов занимались торговлей.[[1]](#footnote-1) В некоторых районах даже дети участвовали в торговой деятельности. Например, у императора Чжу Хоучжао была забава – он заставлял своих слуг одеваться, как в городском квартале. По определенной команде все окружающие превращались в прохожих и уличных продавцов, тогда как император мог, как простой человек ходить по импровизированной улице или же играть самого продавца.[[2]](#footnote-2) Торговля в стране стала все более и более занятной профессией, от торговли и рынка зависело все больше и больше людей. Происходит постепенное отделение торговли от ремесла. Так, раннее существовавшее их соединение тормозило процесс выделения чисто купеческого капитала.[[3]](#footnote-3) Росла торговая роль городов, появились новые рынки в Нанкине, Ханчжоу, Сучжоу, Наньчане, Хучжоу и Сюйчжоу. На севере и северо-западе в пограничных районах поддерживался торговый обмен с чжурчжэньcкими (маньчжурскими) и монгольскими этносами.[[4]](#footnote-4) В городах концентрировалось многочисленное население – чиновничество, ремесленники, торговцы. В Пекине число жителей превышало 3 млн. человек, в крупнейших столицах провинций оно исчислялось сотнями тысяч.[[5]](#footnote-5) Казенная торговля осуществлялась государством в централизованном порядке, характерной же чертой торговли во времена династии Мин становится торговля в разнос. Стоит выделить три особенности культуры минской торговли, на которые обращают внимание китайские авторы, в частности Ван Чуньюй. В своей работе “Изложение истории минской династии” (说明史) он выделяет три момента:

1. Яркий логотип торгового бренда. Минские торговцы придавали большое значение вывеске собственных магазинов и лавок, именно она являлась залогом успеха, представляя собой яркую рекламу.
2. Появление в сфере торговли нового языка для общения, а именно жаргонизмов.
3. Учёт микросреды. Торговцы действовали исходя из так называемой “общей обстановки”: следили за последними тенденциями и держали свои лавки в чистоте. В то время города были достаточно грязные, самый грязный из которых был Кайфэн.[[6]](#footnote-6) Число мелких лавок было значительно больше крупных магазинов, и было важно выделиться. Ассортимент лавок был недостаточно разнообразен, зачастую торговец мог позволить себе продавать только рис, остальные злаки – пшеница, бобы, кунжут были ему недоступны. Половину товара заворачивали в некачественную упаковку –использованную бумагу. Такие проблемы появлялись из-за отсутствия финансирования со стороны государства.

 Несмотря на активизацию частной торговли, она все еще подвергалась дискриминации со стороны властей. Дискриминация заключалась не только в специфике социальной иерархии общества, которая делила население на четыре категории: ученые (士 ши), земледельцы (农 нун), ремесленники (工 гун) и торговцы (商 шан); где торговцы занимали последнее место. В древние времена также существовал запрет на поездки в коляске, запрет поступления на службу, запрет на торговлю отдельными видами товаров, запрет на сдачу государственных экзаменов, ограничивалась торговля с иноземцами, запрет на торговлю без специального разрешения, места и время торговли также ограничивались. Торговля находилась под строгим государственным контролем. За землю, занятую под лавки и мастерские, государство взимало особую плату. Каждая лавка должна была иметь утвержденную властями вывеску.[[7]](#footnote-7) Помимо обременительных налогов и поборов, тормозивших развитие частного предпринимательства, существовала система “добровольных закупок”, по которой власти устанавливали цену, зачастую не соответствовавшую ни местной цене, ни объему производства на изделия городских ремесленников и товары купцов. Таким образом, система представляла принудительное изъятие значительного количества продукции у торгово-ремесленного населения.

 Одно из первых упоминаний о торговле как непочетном занятии содержится у Мэн-цзы: “С древности повелось устраивать базары, на которых обменивали все то, что имели, на то, чего не имели, и были смотрители, которые управляли такими делами. На этих базарах подвизались презренные мужи, которые стремились занять самые выигрышные места, взбирались на них, чтобы видеть, слева и справа, весь базар и ловить в свои сети все барыши от базарных сделок. Все считали это подлостью, а потому выпроваживали их и взимали с них пошлину. Вот с этих-то презренных мужей и началось обложение купцов пошлиной”.[[8]](#footnote-8) Стоит отметить, что всесторонняя – экономическая, административная и иная – подчиненность города государству, являвшемуся выражением натурального, деревенского начала, такого рода характер организации общества отражал и консервировал технико-экономическую отсталость страны и крайнюю слабость торгово-предпринимательских слоев. Даже в XIX в. над купцами и мануфактуристами давлела идеологическая презумпция виновности, проистекавшая из традиционной подозрительности и конфуцианского презрения к их деятельности. Торговцы считались людьми морально нечистоплотными и богатеющими нечестным путем. [[9]](#footnote-9)

Теория “земледелие – основа, а торговля – второстепенное” (农本商末) порождала неблагоприятные условия для развития коммерческой деятельности. Еще в древности представители легистов Хань Фэй (325 — 250 гг. до. н. э.) и Шан Ян (390 до н. э. — 338 до н. э.) негативно относились к частной торговле. Шан Ян, нацелившись на увеличение военной мощи государства и централизацию управления, объявил торговлю, изучение наук и музыку занятиями, отвлекающими народ главного, т.е. — «паразитами», способствующими ослаблению и гибели государства. Основой его экономической политики стало поощрение земледелия и домашнего ткачества при ограничении частной торговли. Он считал, что повышение торговых пошлин должно ограничить развитие торговли и число купцов, что приведет к уменьшению оттока работников из сельского хозяйства и остановит разорение землевладельцев. Тем не менее, он не отрицал необходимость торговли, считая, что жизнь государства основывается на земледелии, торговле и управлении.[[10]](#footnote-10)

Известный конфуцианец XI века Ли Гоу (1009 — 1059 гг.) считал залогом богатства земледелие, так как земледелие, по его мнению, – главный источник финансовых поступлений государства, а деятельность торговцев виделась ему бесполезной, так как частная торговля не приносила дохода государственной казне. Тем не менее, казенную торговлю Ли Гоу рассматривал совершенно иначе, она являлась дополнительным источником доходов и не получала негативной оценки. Дармоедами он называл тех, кто занимался второстепенным занятием: “Те, кто занят так называемым второстепенным занятием, — ремесленники и торговцы”.[[11]](#footnote-11) Ли Гоу даже предлагал приобщить к земледелию часть неземледельческого населения, в том числе ремесленников и торговцев: “Если хотите потеснить ремесленников и торговцев, лучше всего восстановить скромность и запретить мотовство. Если скромность будет восстановлена, товары понизятся в цене. Если устранить мотовство, потребление ограничится, выгода [от торговли и ремесла] будет мизерной и товары не станут сбываться; тогда возможно пресечь [торговлю и ремесло] и обратить [торговцев и ремесленников к земледелию]. Вот так ремесленников и торговцев можно потеснить”.[[12]](#footnote-12) Еще со времен Конфуция считалось, что купцы из-за специфики их деятельности не могли обладать качествами “совершенного мужа” – верностью, человеколюбием, справедливостью и сыновьей почтительностью. Постоянно путешествуя по стране, они не имели возможности выполнять как следует свои сыновние обязанности перед живущими или умершими родителями.[[13]](#footnote-13) “Благородный муж думает о морали; низкий человек думает о том, как бы получше устроиться. Благородный муж думает о том, как бы не нарушить законы; низкий человек думает о том, как бы извлечь выгоду”.[[14]](#footnote-14) Благородный муж являлся образцом поведения, он был примером, которому должны подражать жители Поднебесной. Столь же негативное отношение к богатству трактовалось с позиции противопоставления морально-этических понятий “и”义 (долг, справедливость) и “ли”利(выгода, корысть), в соответствии с которым торговля считалась занятием недостойным.[[15]](#footnote-15)

В рамках традиционной теории “о главном и второстепенном” формировались новые идеи соблюдения баланса между частной торговлей как источником пополнения казны и земледелием. Наиболее важным звеном этой программы были мероприятия, способствовавшие уменьшению численности торговцев, приобщение их к сельскому хозяйству. Речь шла в особенности о крупных торговцах; существование мелких не представляло никакой угрозы интересам государства, деятельность же крупных могла нанести урон государственной казне, и поэтому считалась особенно опасной. [[16]](#footnote-16)

Однако постепенно положение купечества и отношение к нему менялось: торговля переставала быть занятием непочетным и презренным. Государственная власть начала признавать необходимость торговой деятельности и допускала ее. Несмотря на нехватку материала для изучения данного вопроса, можно заметить некоторые изменения в отношении торговли со стороны государственных властей.

Прежде всего, стоит рассмотреть изменения в налоговой политике. Известно, что основы налогообложения были заложены еще в Древнем Китае: уже во втором веке до н.э. сформировалась архаичная налоговая система, появились первые внутренние таможни и таможенные обложения товаров. В дальнейшем эта система продолжала свое развитие в рамках императорского Китая. Государство постоянно стремилось осуществлять политику перераспределения доходов между частной торговлей и казной не в пользу торговцев.

При Чжу Юаньчжане (1328 — 1398) налоговая система ужесточилась, также наблюдался рост числа таможен. На рынках и в пределах воинских гарнизонов существовали свои, особые налогосборочные пункты. Были установлены налоги за въезд в город и за торговлю отдельными видами товаров (зерном, скотом, рыбой, фруктами и др.). Торговые налоги принимались как натурой, так и деньгами.[[17]](#footnote-17) Возрастает значение различных таможенных пошлин, взимаются разнообразные таможенные сборы, вводимые для повышения доходов казны, промысловые таможенные пошлины, транзитные сборы, корабельные сборы, сборы с иностранных торговых судов.[[18]](#footnote-18)

 Однако в дальнейшем налоговая политика начинает смягчаться. В одной из работ о работе Мин подчеркивалось, что в результате проведения реформ горожане были освобождены от тяжкой трудовой повинности государству, от прежнего мелочного надзора монгольских гарнизонов, купцы получили возможность более свободного передвижения по стране.[[19]](#footnote-19) Взимается торговый сбор в размере 30% с прибыли, однако вводится новое правило, гласящее, что если купля-продажа совершается вне рынка, то она не является объектом обложения. Совершенствуется система управления налогами как главными источниками государственных доходов, теперь система хубу (户部) подконтрольна императору.[[20]](#footnote-20) Изначально в Минской империи не было единого торгового налога. Вводится новый лавочный налог на выручку, оплачиваемый каждый месяц, складской налог в размере 1/30 торгового налога.[[21]](#footnote-21) Он был введен по всей стране, норма отчислений была невысокой, поэтому должна была соответствовать интересам купечества.

Император Чжу Ди (1360 — 1424) после войны за свержение Юньвэня (1377 — 1403), второго императора династии Мин, занялся восстановлением экономики: боролся против коррупции, тайных обществ и разбойников. По его приказу были разработаны земли и прочищены русла в дельте Янцзы, при нем также был реконструирован Великий канал, что привело к расширению внутреннего судоходства и развитию торговли. Один инцидент требует особого внимания, а именно – декабрь 1403 года. 1403 год ознаменовался тем, что в декабре купцы без должного разрешения властей приобрели казенную соль в обмен на рис. Ведомство налогов сообщило об этом императору и настаивало на прекращении выдачи соли по свидетельствам об уплате риса. На что император ответил, что в связи с тем, что торговцы внесли в казну рис, то должны получить вознаграждение солью. Не [дать] вознаграждения - значит [учинить] несправедливость [по отношению] к людям и обобрать их. Основной капитал торговца не обязательно является его собственностью. Есть такие [торговцы], которые продают [то, что служит] им средством к существованию. Есть [и] такие, кто терпит убыток, [отдавая] многократную прибыль сильным домам, [у которых] они брали взаймы [деньги]. Все свои старания [они] вкладывают в [закупку] риса. Их надежды [на прибыль] - не малое [дело]. Как же можно отбирать у них свидетельства на [получение соли]? Не отбирать. Полученную соль целиком вернуть им."[[22]](#footnote-22)

 В некоторой степени похожая ситуация произошла несколько годами позже. Среди товаров, которые провозили торговцы на продажу в город находилось серебро в слитках, а также золотые изделия, на это был введен запрет еще Чжу Юаньчжаном. Это не осталось незамеченным, обнаружил находку начальник караула у городских ворот столицы, доложил о найденном и все конфисковал. На этот прецедент Чжу Ди наложил резолюцию, которая гласила: "Разве можно запрещать народу накоплять [средства], запретив ему торговать тем, что ему потребно? Приказываю все [отобранное золото и серебро] вернуть их [владельцам]". Но сам запрет отменен не был. Известно, что начальнику караула был сделан выговор, где говорилось о неправомочности караульных следить за "нарушением законов мелким людом".[[23]](#footnote-23)

Стоит также отметить, что с первых же лет правления династии Мин был объявлен строгий запрет на частную внешнеторговую деятельность, однако экспедиции китайского флота в начале XV века способствовали оживлению морской торговли страны. Запрет на выход частных кораблей в море постоянно нарушался, в странах Южных морей с XV века начинают расти поселения китайских колонистов, занимающихся торговлей, на северо-западе по казенным каналам осуществлялся обмен чая на лошадей. Караванная же торговля приобрела характер посольских миссий.[[24]](#footnote-24) Что же касается торговли внутренней, то все чаще власти прибегали к использованию купеческого капитала в торговле солью. Данный вид обмена был выгоден всем сторонам. Еще во времена Чжу Юаньчжана велась активная продажа соли торговцам в обмен на зерно, в дальнейшем распродажа соляных запасов стала средством создания продовольственных резервов в нужных районах – пограничные районы и районы с малым количеством земледельцев. [[25]](#footnote-25)

Значительное место в экономических дискуссиях занимал вопрос применения серебра в качестве денежного средства, так как от бумажных купюр хотели отказаться, ссылаясь на ранее произошедшую разрушительную инфляцию. Одним из самых известных теоретиков экономики был Цю Цзюнь丘浚 (1420 – 1495 гг.). Он выступал за отмену запретов на определенные виды экономической деятельности, также выступал за свободу внешней торговли, создание и введение денежно-финансовой и налоговой систем, отвечающих интересам расширения торгового производства.[[26]](#footnote-26)  Он также отстаивал мнение о том, что государству следует вмешиваться в коммерцию лишь в случаях затяжного кризиса, и что по состоянию товарооборота можно судить о силе и богатстве нации. [[27]](#footnote-27) Он утверждал, что торговля и сельское хозяйство равнозначно важны. Выступал за то, чтобы развивать народную торговлю, так как выгода от торговли равна выгоде от сельского хозяйства.[[28]](#footnote-28) Он также подчеркивал, что значимость работы торговца невероятно высока и ценна для развития городских рынков.

Цю Цзюнь был не единственным, кто придерживался таких взглядов. Лу Цзи 陸楫 (1515 – 1552 гг.) и Го Цзычжан 郭子章 (1543 – 1618 гг.), теоретики, считали, что превозносить бережливость и порицать расточительство неверно. Расточительство как увеличение потребления должно привести к увеличению занятости и должно благоприятствовать расширению рынка, что в свою очередь принесет ощутимую пользу государству и народу.[[29]](#footnote-29) Выдвижение таких неортодоксальных теорий было ново для Китая, и стоит отметить, что это приносило свои плоды, так как государство отчасти стало следовать выдвинутым принципам. В середине династии Мин купцам было разрешено заниматься не только продажей соли, но и ее добычей. Именно в это время торговцы, объединявшиеся в гильдии – шанбаны, начали заниматься транспортировкой соли к северной границе, оплачивая разрешение на торговлю серебром, тем самым повышая доход казны.

По экономическим вопросам также высказывались известные философы, к примеру, Ван Янмин (1472 – 1529 гг.) В начале XVI века конфуцианский мыслитель Ван Янмин впервые высказывает инновационные положения, заявляя, что четыре категории народа “имеют разные знания, но единый путь”, движение по которому должно для купцов заключаться в том, чтобы, занимаясь торговлей, не забывать при этом предпринимать усилия по воспитанию и совершенствованию себя, претворяя, таким образом, “правду сердца”.[[30]](#footnote-30) «Служилые люди и земледельцы досконально претворяют правду сердца в своих усилиях по воспитанию и совершенствованию себя, а полезные орудия и товары становятся их достоянием. Ремесленники и купцы досконально претворяют правду сердца, занимаясь полезными орудиями и товарами, и усилия по воспитанию и совершенствованию себя становятся их достоянием». [[31]](#footnote-31) Богатый купец Ван Сянь современник Ван Янмина, также говорил, что “у купца и ученого разные занятия, но одно и то же сердце”. Торговля перестала быть низким занятием и купечество в свою очередь требовало к себе уважения. Появилось выражение «управлять жизнью» 治生 (чжи шэн)*,* смысл, которого заключался в правильном и разумном распоряжении своей жизнью, заботе о своём благосостоянии, в том числе и посредством торговли. “Достижение этой цели предполагало бережливость и личную скромность, способность справедливо распределять богатства, отказ добиваться выгоды любой ценой”.  В середине XVIII века учёный Цюань Цзуван писал: “Учение есть разумное распоряжение жизнью. Такое отношение к жизни означает не погоню за выгодой, а разумное суждение о должном и недолжном”.[[32]](#footnote-32)

Одним из самых крупных теоретиков и практиков государственного управления и регулирования экономики эпохи Мин был Чжан Цзюйчжэн (1525 – 1582 гг.) – регент при малолетним императоре Чжу Ицзюне (девиз правления Ваньли 1572 – 1620 гг.). Он утверждал, что государство, используя политические и юридические меры, должно ограничивать поборы с народа и поглощение земель, власть имущие также должны ограничивать свои вожделения. Сельскохозяйственное производство он считал тесно связанным с торговлей: изобилие продукта стимулирует торговый обмен, который позволяет крестьянам своевременно продавать излишки и приобретать на рынке недостающее, что содействует производству.[[33]](#footnote-33) Его программные положения касались поощрения сельского хозяйства для дальнейшего развития и снабжения торговли и поощрение торговли к выгоде сельского хозяйства, он также выступал за упорядочивание налогообложения и балансировки расходов и доходов.

В начале XVII в. очередные реформаторские усилия предприняла новая группа конфуцианских ученых из числа преподавателей Дунлиньской академии. Выступая за государственный контроль над землевладением, они предлагали снизить налоги и повинности, не препятствовать частной инициативе в торговле и производстве, отменить ряд государственных монополий. Также пытались бороться с таможенниками, завышавшими нормы налоговых сборов.[[34]](#footnote-34)

Автор считает, что предпосылками к переменам в политике властей по отношению к торговле и повышение статуса предпринимателя было вызвано не только их значением в хозяйстве страны, но и изменившейся ролью товарно-денежных отношений в обществе. Известно, что к середине XIV века династия Юань пришла в упадок, в экономике произошел коллапс, казна прибегала к компенсации сокращения натуральных поступлений путем выпуска новых бумажных денег, что в свою очередь вело не только к банкротству торговцев, ростовщиков и ремесленников, но и к невероятной инфляции. Минскому правительству пришлось отказаться от такой политики, и даже отменить производство и использование бумажных денег. С развитием товарно-денежных отношений значение ремесленного производства и торговли возросло, ими уже невозможно было пренебрегать. Торговля также стала представлять новый источник дохода для государства, который нельзя было отрицать. Росла зависимость людей из всех сословий от рынка. Торговцы перевозили и распространяли товары по всей стране, а это был уже необратимый и незаменимый процесс. В товарно-денежные отношения все больше вовлекались и крестьянские хозяйства, которые ранее оставались самодостаточными, натуральными производственными единицами.

Итак, можно сделать вывод, что для Китая в доминское время действительно были характерны незащищенность собственности ремесленника и купца от притязаний властей, они также страдали от тяжелого и практически произвольного налогообложения торговли и ремесла и других ограничений. Приоритет моральности, заслонив материальную сторону жизни, отодвигал ее. В течение долгого времени в Китае преобладало созданное еще ранними конфуцианцами неодобрительное отношение к торговле и торговцам. Все это создавало неблагоприятный правовой и социальный климат для генезиса капитализма.

Тем не менее, будет ошибочно утверждать, что ситуация оставалась неподвижной. Во времена правления династии Мин представители высшей власти стремились к упорядочиванию налогообложения в сфере торговли. Конкретные примеры доказывают, что данная политика не была направлена против торговцев. К примеру, император Чжу Ди не злоупотреблял налоговым прессом и в некоторых случаях поддерживал деятельность торговцев. Император заботился о доходах торговцев и выступал в качестве защитника интересов мелких торговцев. Это свидетельствовало о том, что представители власти осознавали, что дальнейшее ужесточение политики по отношению к торговой прослойке приведет лишь к новым волнениям. Это также подкреплялось новыми теориями, появлявшимися в экономической сфере, которые впервые ставили торговлю наравне с сельским хозяйством. Стоит отметить, что чиновникам заниматься торговой деятельностью все еще было запрещено.

# Глава 2. Торговые корпорации Китая периода Мин и Цин.

 В период Мин и Цин в сфере торговли происходят кардинальные изменения: улучшается транспортная система, растет текстильная мануфактура и ослабляется государственный контроль над рынком. В своей работе “Благородные купцы. Торговля и самосовершенствование в позднеимператорском Китае” Ричард Люфрано, доцент китайской истории Нью-Йоркского колледжа Стейтен Айленд, отмечает, что развитие торговли и торговых отношений XV – XVI века можно считать вторым этапом экономического подъема. Первые зачатки проявились еще во времена поздней Тан и Сун в IX – XIII в.[[35]](#footnote-35) Расширения транспортных сетей создали предпосылки для начала коммерциализации экономики, правительство разрешило частным торговцам использовать государственные сети, такие, как Великий канал. Расширение торговли также повлияло на монетизацию серебра, его нехватка приводила к импорту серебра из Мексики и Японии.

Появляются купеческие организации, самые известные из которых – земляческие объединения шаньсийских и аньхуэйских (хуэйчжоуских) купцов. Возникновение гильдий в Китае было явлением совершенно отличным от европейского. Например, в средневековой Англии города стремились стать автономными единицами, торговые привилегии города доверялись организации, именуемой купеческой гильдией, в руках которой находилась торговая монополия.[[36]](#footnote-36) В Китае же происхождение гильдий представляло собой сотрудничество купцов и ремесленников. Купцы объединялись в гильдии, их деятельность тесно переплеталась с ростовщичеством. Ни одна купеческая гильдия не могла вести торговлю без деловых связей с производителями – ремесленниками. В городах имелись ломбарды, меняльные лавки и кредитно-переводные конторы – китайские традиционные банки.

Среди купечества было немало богатых людей, некоторые из них обладали значительным денежным капиталом. Особенно выделялись шаньсийские купцы, объединение которых контролировало торговлю в луших районах страны, монополизировало торговлю с Монголией, Россией и Средней Азией. Часть средств купцы вкладывали в предпринимательскую деятельность, остальное по-прежнему инвестировали в приобретение земельных владений. Торговые связи охватили всю страну, об этом свидетельствует территориальное разделение труда, специализация отдельных городов и районов по производству определённых видов товара.[[37]](#footnote-37) Купцы осуществляли торговую экспансию во всех важных торговых центрах Китая.[[38]](#footnote-38)

Купеческие организации появились позднее, так как на протяжении долгого времени купечество было составной частью клановой системы. Доцеховая организация купечества проявлялась в родственных связях, которые выступали в качестве главного условия торговой деятельности.[[39]](#footnote-39) Частная торговля не была делом одиночным, обычно для этого привлекалась вся семья, мужчины которой выступали в качестве помощников и доверенных лиц. Также для такого дела мог привлекаться и весь клан, который мог помочь торговцу завести дело или выйти из трудной ситуации. Работал так называемый принцип “взаимности”, где сам торговец и клан оказывали друг другу взаимопомощь. Возникали землячества, облегчающие поездки и пребывания торговцев за пределами родных мест для купли-продажи. Землячество, как некое объединение торговцев, способствовало укреплению неформальных внешних связей. В период Мин и Цин распространилась практика побратимства. Таким образом, торговец осуществлял свою деятельность, ориентируясь на цели и идеалы всей группы (чье мнение превалировало над мнением индивида), сформированные в рамках конфуцианской парадигмы.[[40]](#footnote-40)

С течением времени внутренняя организация цехов не менялась. Верхнее управленческое звено торгово-ремесленных корпораций по-прежнему включало главу цеха и выборных старшин, его опорой служила богатая верхушка - владельцы мастерских и лавок, подрядчики по найму рабочей силы, наиболее искусные и старые мастера, имевшие учеников. На следующей ступени стояла основная масса полноправных членов корпорации. Ее нижний слой образовывали наемные ремесленники. Последнюю ступень занимали неполноправные – подмастерья и ученики.[[41]](#footnote-41) Чем крупнее или экономически развитее был тот или иной город, тем более дробным было деление цехов. Каждая корпорация специализировалась на определенном виде работ и операции, либо на выделке и продаже только одного вида изделия. Такого рода специализация и детализация цехов шла в русле общественного разделения труда.[[42]](#footnote-42) Спецификой цеха являлось соединением в нем процесса ремесла и торговли, но это не исключало существование цехов исключительно торговых или ремесленных. В основном в них входили самостоятельные ремесленники, мастера, их ученики, наемные работники, владельцы лавок и так далее. Состав цехов был достаточно многослойный, доходило до того параллельно с цехом простых ремесленников создавались корпорации хозяев. И те, и другие принадлежали одной отрасли. Жизнь цехов и гильдий регулировалась уставами корпораций. Богатейшие цехи и гильдии также строили храмы божеств – покровителей ремесла, которым они сами занимались.

Старейшим типом организации цеха является хан, представляющий собой территориальное объединение ремесленников по одной профессии. Но в минский период цехи превратились в простой придаток бюрократического аппарата с чисто фискальным назначением.[[43]](#footnote-43) И постепенно от цехов отделяются чисто торговые гильдии, которые обозначались термином "бан" (帮), что приводит к дифференциации цеховой организации. Состав этих гильдий представлял собой местных купцов или же купцов из других провинций и областей. И те, и другие занимались закупкой товара на местном рынке и дальнейшей его продажей на стороне, но в одну и ту же гильдию местные купцы с приезжими не входили. Приезжие купцы создавали свои собственные земляческие организации – хуэйгуани.

 Впервые такие организации появляются на рубеже XV - XVI вв. Они представляли собой постоялые дворы для приезжавших из других районов торговцев, а также обычно служили центрами деловой активности и надежными складами.[[44]](#footnote-44) Приезжее купечество активно вступало в ряды земляческих организаций, так как было оторвано от семей. Несмотря на то, что торговля вне рабочих мест была достаточно прибыльна, жизнь для таких небольших групп предпринимателей представлялась достаточно тяжелой, так как они находились в чужих городах, отличались по одежде, образу жизни и нередко даже по диалекту.[[45]](#footnote-45) Будучи чужаками, они часто сталкивались с дискриминацией. В 20 - 30-х годах XVII века первоначальные объединения укрупняются. Стоит отметить, что классовый состав банов был пестрый – от больших кланов, до мелких торговцев, но общее дело объединяло и тех и других. Стужина Э.П. пишет, что разновидностью этих организаций были гунсо и гунхуэй. На данном этапе изучения проблемы встает серьезный вопрос с терминологией. Скорее всего, во время возникновения данные термины не имели четкого содержательного разграничения. Позднее термин "хан" стали переводить как цеховое объединение ремесленников и торговцев одной специальности; "хуэйгуань" как территориально-земляческая организация ремесленников и торговцев одной специальности; "бан" как землячество, организованное по типу цеха;[[46]](#footnote-46)"гунсо" – как гильдия, корпорация торговцев или предпринимателей, созданная по отраслевому признаку.[[47]](#footnote-47) Термины могут быть взаимозаменяемыми. Непомнин О.Е. пишет, что гунсо являлись объединениями богатых купцов-оптовиков, средних торговцев, хозяев мастерских и мануфактур, подрядчиков и богатых мастеров, преуспевавших в данной отрасли.[[48]](#footnote-48) Некоторые баны и ханы расплачивались с государством деньгами, другие трудом, а третьи сырьем или готовой продукцией. Помимо выше упомянутых организаций, купечество также входило и в иные производственные и непроизводственные объединения, такие, как тайные общества, особенно в периоды обострения социальных противоречий. Также прослеживалась тесная связь купечества с религиозными структурами.

 Г.И. Сафаров подробно рассматривает "Великую гильдию Нючжуана", существовавшую еще в монгольский период около порта Инкоу в устье реки Ляохэ. Членами этой гильдии являлись купцы и состоятельные китайские банкиры. Всеми делами гильдии распоряжался “Комитет четырех”, которых избирали из двух частей города – западной и восточной. Обязанности гильдии делят на две категории: с одной стороны – поддержание в порядке улиц, каналов и резервуаров, контроль над общинными землями, с другой стороны - установка и поддержание правил, контролирующих банковское дело, рынки и торговые сношения.[[49]](#footnote-49)

Доход гильдия получает портовой торговлей:

1. Со всех торговых операций между (китайскими) купцами, не имеющими отношения к Нючжуану, - 1/10 процента.

2. Пошлины при проезде по мосту - 8 медяков за каждую повозку, везущую топливо, и 16 медяков за каждую повозку, везущую другие товары. Важно то, что посторонним не разрешалось предлагать свою цену и все сделки должны были осуществляться в присутствии члена гильдии.[[50]](#footnote-50) Главная тенденция, которую мы можем здесь наблюдать - появление прав у торговцев, то есть сам процесс они теперь могли регулировать самостоятельно, используя свои собственные законы и установки.

На территории Китая существовало десять крупнейших торговых группировок – шанбаней: гуандунская, шаньсийская, аньхойская, шэньсийская, фуцзяньская, которая делилась на южную и восточную, цзянсийская, чжэцзянская, шаньдунская и группировка Цзянсу.

Нет надобности рассматривать все гильдии, существовавшие на территории Китая, так как структура их была схожей, тем не менее, стоит рассмотреть крупнейшие из них. Шаньсийске купцы晋商 (иероглиф цзинь 晋 означал древнее название территории провинции Шаньси) в начале занимались в основном солеторговлей и доставляли провизию в воинские гарнизоны по системе кайчжун开中 (система обмена зерна на соль), а также держали меняльные и чайные лавки. Государственная власть в обмен на зерно предоставляла торговцам лицензию на продажу соли 盐引 (яньъин) и лян серебра. Купцы получали лицензию, покупали соль в тех местах, где ее добывали, а затем с большой прибылью продавали ее на приграничных территориях.[[51]](#footnote-51) Со временем большинство шаньсийских купцов обосновались в Янчжоу и Хуайнани, где находились основные солевые склады на востоке, тем самым получили прямой доступ к Цзяннаньскому рынку.[[52]](#footnote-52)

Помимо доминирования в торговле солью, они также сбывали хлопковую ткань с рынка по всему северному Китаю. Купцов из Шаньси называли «соляные купцы» (янь шан). В то время торговцы солью были невероятно богаты, так как соль, будучи важнейшим консервантом, была очень ценным продуктом. Но не только торговцы шаньсийского шанбана занимались торговлей солью, еще одним крупным шанбаном в торговле данным продуктом был шэньсийский. Торговцы шаньсийского и шэньсийского шанбанов были одними из первых, кому удалось достаточно быстро разбогатеть.[[53]](#footnote-53) Шаньсийские купцы произвели прорыв в традиционной торговле после утверждения в Китае маньчжурской династии Цин благодаря географическому расположению провинции Шаньси и её природным ресурсам купцам удалось наладить торговые связи с северными соседями. Конкуренция постоянно росла, именно поэтому шаньсийские торговцы объединялись в гильдию и начали вести активную торговлю товарами юга на севере и товарами севера на юге. В дальнейшем путь трансформировался в широкую цепочку обслуживания товара, на котором осуществлялась упаковка, фасовка и даже доставка товара до розничного потребителя. Компания разрослась очень быстро: к середине XIX века число служащих компании составляло порядка 7 000 работников, торговые же точки находились в Монголии, Синьцзяне, Сибири, и даже в Москве. Стоит заметить, что шаньсийские купцы уделяли особое внимание организации управления компании.

Самым крупным в Шаньси был торговый дом Дашэнкуй, просуществовавший до 1929 года. Хозяином торгового дома был шаньсийский купец из уезда Пинъяо, его основным товаром торговли был чай. Фирма Дашэнкуй 大盛魁выдерживала конкуренцию на пространстве 9 тысяч ли и являлась крупнейшей трансконтинентальной торговой компанией.[[54]](#footnote-54) Она также вела активную торговлю в Кяхте.

Известный востоковед В.П. Васильев писал: "Требование на тот или другой товар ... шаньсийские купцы знают хорошо и принимают ... к соображению при кяхтинском размене ... Китаец вовсе не до такой степени бескорыстен, чтобы продавать дешево только потому, что товар и ему дался дешево".[[55]](#footnote-55)

Торговля с Россией была выгодна не только шаньсийским торговцам, но и большинству представителей китайских властей и стоит отметить, что в отличие от аньхуэйского купечества шаньсийское пользовалось поддержкой властей, так как между ними были особые взаимовыгодные отношения.[[56]](#footnote-56)

Одним из главных продуктов торговли был чай, для закупки которого шаньсийким купцам приходилось отправляться в южные провинции Китая, в дальнейшем они начали производить его самостоятельно в форме плиток. Мастерские, производившие чай, нанимали большое количество людей и увеличивали свое производство, что достаточно быстро привело к их процветанию. Существовал так называемый “китайско-российский чайный путь”, который брал свое начало в провинции Фуцзянь, пролегал через провинцию Шаньси и тянулся до северных районов Монголии, Сибири, Москвы, Санкт-Петербурга и более удаленных частей Европы.[[57]](#footnote-57) После подписания Кяхтинского договора 1727 года город Кяхта стал последним пунктом чайного пути в пределах Китая. Именно торговля чаем превратила Кяхту в большой развитый город. В 1823 году открылся первый китайский банк Жишэнчан 日升昌. Города Пинъяо, Цисянь и Тайгу стали банковскими центрами Китая. Через 3 года банковские филиалы появились в провинциях Шаньдун, Хэнань, Ляонин и Цзянсу, в 40-х годах XIX века его конторы работали в Японии, Сингапуре и России. При династии Цин (1644 — 1911 гг.) шаньсийский шанбан стал самым могущественным и самым состоятельным во всем Китае, его сфера деятельности расширилась, и торговля осуществлялась на северо-востоке Китая, в Монголии, Синьцзяне и даже в Тибете.

Менялось не только положение торговца, но коренным образом изменилась система производственных отношений – зарождались первые ростки капитализма. Сельское хозяйство начало функционировать, все больше опираясь на торговлю.[[58]](#footnote-58) Китайские историки считают, что столь активное развитие торговли и появление новых типов торговцев не было неожиданным.

Довольно часто в китайской литературе фигурирует термин 儒士从商, что можно перевести как “занимающийся торговлей ученый конфуцианец”.[[59]](#footnote-59) Еще одной крупнейшей группировкой купцов считают аньхуэское купечество. Хуэйчжоуская группировка купечества занималась солеторговлей в бассейне реки Хуайхэ, а также осуществляла торговую экспансию в основном в южном направлении – до Фуцзяни и Гуандуна.

«Хуэйчжоуских купцов» из провинции Аньхуэй называли “жушанами” 儒商 – «конфуцианскими торговцами», а также называли “жугу” 儒贾 “купцами-конфуцианцами”. Их отличало то, что, несмотря на вовлечение в торговлю, они, по мнению авторов-современников, оставались высокоморальными и порядочными людьми.[[60]](#footnote-60) Их особая экономическая стратегия, которую они неуклонно соблюдали, заключалась в проповеди нравственности, честности и добросовестности.[[61]](#footnote-61) Они серьезно относились к деловой этике, разработали систему общения с клиентом, учитывавшую и выгоду торговца, и его достойное поведение. Кроме торговли и перевозки товаров они также занимались и их приобретением. Торговец из уезда Сюнин провинции Аньхой Чжу Юнь добывал железную руду в уезде Шэ провинции Аньхой; торговец Жуань Би открыл свое бумажное дело. [[62]](#footnote-62) Еще в конце династии Юань торговцы начали заниматься ростовщичеством и получали непомерно высокую прибыль.

Ко времени правления Чжу Юаньчжана соляной промысел сосредоточился в руках шаньсийцев, что привело их к серьезной конкуренции с аньхуэйскими торговцами. В основном аньхуэйское купечество занималось торговлей солью (в уезде Шэ городского округа Хуаншань провинции Аньхуэй), хлопком, тканями, зерном, они также изготавливали растительное масло, масляную краску, лак. Торговля велась как оптом, так и в розницу. Помимо торговли держали харчевни и ломбарды. Золотой век расцвета аньхуэйского купечества пришелся на время правления Цяньлун (1735 —1795 гг.), занятие торговлей стало делом положительным, китайские источники сообщают, что 70% мужчин занимались торговлей, и торговля начала широко распространяться. Следы коммерческой деятельности аньхуэйского купечества можно проследить в Японии, Сиаме (нынешний Таиланд), и других странах Юго-Восточной Азии и даже в Португалии.[[63]](#footnote-63) Чайный лист занимал первое место в экспорте товаров.[[64]](#footnote-64)

Наиболее богатыми торговцами была разработана система поведения, ценностных ориентиров, и других морально-этических стереотипов. Их ядром были конфуцианские морально-этические принципы, вложенные в идею “благородного мужа” (цзюньцзы). Предприниматель, действуя в рамках закона, должен был также соблюдать этические установки, заповеданные Конфуцием. Конфуций и другие древние мудрецы понимали, что в природе человека изначально заложено желание быть богатым и обеспеченным, но при этом они учили не отделять экономический интерес от моральных принципов и призывали также думать об общественном благе, а не только о собственном.

Китайские ученые считают, что понятие “конфуцианский предприниматель” вполне отражает это стремление к гармоничному синтезу.[[65]](#footnote-65) Безнравственное ведение хозяйства считалось недостойным поведением для истинного торговца. Поведение купца должно было соответствовать конфуцианским нормам поведения и морали, таким как доб­рожелательность, справедливость, благопристойность, рассудительность.[[66]](#footnote-66) Появляются нравоучительные произведения “Наставления торговым людям”, проповедующие идеологию “конфуцианского торговца”. Они представляли собой альманахи, написанные торговцами для торговцев, в которых содержались советы ограничиваться минимальной прибылью, не рисковать, чтобы не навлечь на себя недовольство общества. Прибыль умеренная и полученная честным путем не считалась делом безнравственным. Одно из таких сочинений – “Приведение купцов в чувство” (сборник древних афоризмов с комментариями к ним редактора Ли Цзиньдэ). В этом труде раскрывается идея о том, что безнравственного купца, несмотря на его возможное временное преуспевание, неизбежно ожидает возмездие Неба и неминуемый крах; дело же высокоморального торговца рано или поздно пойдет в гору, даже если Небо не будет какое-то время благоволить ему.[[67]](#footnote-67) Еще одним известным автором торгового альманаха был У Чжунфу. Ценности торговца, о которых он говорил – доброжелательность, праведность, приличие, искренность, а также исполнение сыновьей почтительности. Альманах представлял собой инструкцию, с ответами на множество вопросов, которые могут возникнуть у торговца опытного и не очень – как должным образом вести себя с клиентом, как установить связи с другими торговцами и объединиться в союз и так далее. Помимо этого они объясняют методы и цели воспитания торговцев. Также при помощи альманахов и вспомогательных путеводителей можно было рассчитать путь маршрута и получить информацию относительно пункта назначения.[[68]](#footnote-68)

Утверждать, что все члены аньхуэйской группировки были честными, весьма ошибочно, далеко не все китайские торговцы выполняли наставления, многие из них лишь приспосабливались к окружающему миру с его особенными укладами.[[69]](#footnote-69)

Стоит отметить, что массовая бизнес-культура жила своей жизнью, практиковала свои обычаи и стандарты. Эта культура находила свое отражение в языке, включая не только торговые жаргонизмы, но и язык жестов, также в системе счета и поведенческих трафаретах. К примеру, в организации торговых компаний ярко проявилась торговая черта китайского мировоззрения, которую можно вписать в принятое в современной науке понятие “холизм”. Заключалась она в том, что человек не ставил свое “я” на первое место и открыто заявлял о своих о своих интересах.[[70]](#footnote-70) Именно это качество обусловило приоритет коллективного начала. Консул Н.В. Богоявленский писал: “Китайцы имеют особую склонность к действию сообща, к кооперации во всех видах. Я не могу сказать, чтобы китайцы отличались особенным развитием братских чувств, напротив, китаец – большой эгоист и очень черствый по натуре человек. Но китаец в высшей степени человек расчётливый и благоразумный”. Богоявленский также писал, что в Китае мы имеем уже готовый образец современных американских трестов. [[71]](#footnote-71)По особенному в Китае велась подготовка к торгово-промышленной деятельности. Известно, что специальных школ для подготовки простых торговцев не было. Считалось, что помимо знания счета, бухгалтерии и правил торговли для ведения торгового дела нужно также обладать “внутренней почтительностью”. Малявин пишет о том, как от ученика в лавке требовалось не смотреть по сторонам, не бегать, размахивая руками, и не выглядеть дурачком. Еще одним важнейшим требованием было – стоять всегда прямо, не облокачиваясь на стену; нельзя было с жадностью набрасываться на еду, спать полагалось лежа на боку, согнув колени и т.д.[[72]](#footnote-72) Те же правила относились и ко всем торговцам, объединившимся в корпорацию. По сведениям Г.М. Осокина в некоторых кооперациях каждый из торговцев помимо жалования получал процент от чистого дохода компании за операционный год. За определенное количество отработанных лет этот процент увеличивался, и служащий превращался в компаньона, который был хорошо осведомлен о делах предприятия и также занимался распределением его доходов.[[73]](#footnote-73) Таким образом, служащие корпорации также имели возможность принимать участие в управлении, хотя стоит оговорить момент, что степень их участия была, конечно, несопоставима с хозяйской. Некоторые служащие бесплатно проживали в такого рода компаниях, некоторым даже выдавали бесплатные верхние платья. Раз в три года служащим полагался отпуск, семейные служащие могли получить отпуск на целый год, чтобы вернуться в родные места. В зависимости от их заслуг за ними оставалось их жалование. Существовала и обратная сторона – служащий находился в полном подчинение своего хозяина. Такая организация торговых предприятий отличалась устойчивостью и стабильностью. Со временем рекламные вывески, появившиеся еще во времена династии Сун, приобретали все большее значение. Теперь реклама и вывеска была лицом компании. Особую значимость реклама имела для мелких торговцев, которых все еще оставалось не мало. Конкуренция росла, и противостоять большим корпорациям было сложно, поэтому китайцы очень трепетно подходили к ее выбору.

Несмотря на то, что появились крупные гильдии, чья сфера производства была практически безгранична, мелкие торговцы активно продолжали вести свои дела. Тимоти Брук пишет о том, что коллекционеры Китая верили, что существует товар, в особенности живопись и каллиграфия, которые способны производить лишь профессионалы своего дела, любители.[[74]](#footnote-74) Каллиграфия – форма искусства, которая отражает душу ее творца. Поэтому простой рабочий никогда не сможет сделать качественную каллиграфию. Мелкие торговцы все еще жили по прежним правилам. Поведение купца должно было соответствовать конфуцианским нормам поведения и морали, таким как доб­рожелательность, справедливость, благопристойность, рассудительность,[[75]](#footnote-75) Тем не менее, все они желали лишь разбогатеть. Российский дипломат Николай Гаврилович Спафарий-Милеску (1636–1708), посетивший Китае во главе одной из первых российских дипломатических миссий, описывал китайских торговцев так: “Таких лукавых людей в торгу на всем свете нет, и воры: если не побережешься, и пуговицы от платья отрежут”.

Массовая культура действительно практиковала свои обычаи, существовал специальный сленг. Купцов занимавшихся торговлей на дальние расстояния называли синшан 行商 – бродячий торговец. В основном, синшаны торговали тканями, шелком, атласом, драгоценными изделиями, чайными листьями и провиантом. Самих синшанов, приехавших торговать в другой город, называли уже кэшанами 客商 – странствующий купец, приезжий купец. [[76]](#footnote-76)Синшаны занимались торговлей не только в пределах страны, но также осуществляли торговлю и Западную Азию, и в Европу. Купцы, которые занимались торговлей на местах, не переезжая из одного города в другой, называли цзошан坐商 – оседлый торговец, имеющий постоянное место торговли. Цзошан обладал тремя ограничениями (三定), а именно на производство, на покупку и на продажу. Цзошан должен был продавать определенный товар, это должно было быть согласовано выше. Помимо этого цзошан должен был вести торговлю лишь в определенное время, а также иметь свою лавку или магазин, чьи место оставалось неизменным. Покупатель для торговца был “богом”, цзошаны их очень ценили. Рост конкуренции породил новую профессию – лачжудао 拉主道 – зазыватели покупателей. Главная обязанность лачжудао заключалась в распространении информации о хорошем качестве товара и его умеренной цене. [[77]](#footnote-77)

Китайский автор У Бинъань пишет о явлении “голоса рынка” 市声.[[78]](#footnote-78) Голос рынка представлял собой саморекламу. Торговцы завлекали клиентов при помощи двух способов: майшэн卖声 – агитация кричалками, 代声 – привлечение внимания покупателя при помощи подручных средств, чаще всего использовали барабаны, колотушки, колокольчики, тарелки (музыкальные), различные музыкальные инструменты, гонги и так далее. Торговцы часто нахваливали свой товар, несмотря на его качество всегда пытались продать его выгоднее. Еще одна важная черта бизнес-культуры Китая – хуанцзы 幌子 – вывески. Вывеска считалась лицом торговой лавки. Она также должна была быть понятной каждому, какой именно товар есть в продаже и на чем именно специализируется торговец. Данные вывески позднее превратились в известные товарные знаки, например, вино маотай 茅台, фэнцзю 汾酒 и так далее.

Активизация торговли стала катализатором усиления земляческих связей. Торговцы объединялись гильдии, действуя в одном направлении, они уже не вели свои дела в одиночку. Ослабление государственного контроля, рост потребления, использование бумажных денег, распространение внешних связей и торговли – все это послужило катализатором больших изменений в сфере торговли. Проявлялись они в том, что объединение региональных торговцев в группировки, позволило торговцам преумножить свои силы и капитал. Расцвет деятельности шанбаней, состоявших поначалу, в основном, из крупных купцов и кланов повлиял на формирование не только сети рыночной системы и рыночной культуры, но и на связи с внешним миром. Действительно, изначальная роль шанбаней была культурной, торговцы, приезжая в новые города, объединялись, и лишь со временем роль шанбаней стала приобретать торгово-экономический характер. Сами же купеческие группировки способствовали дальнейшему подъему торговой деятельности. Наряду с появлением больших торговых корпораций все еще существовало большое количество мелких торговцев, которое актуально и до сегодняшнего дня, они также обладали собственной бизнес-культурой. Рост конкуренции среди этих торговцев породил новые профессии и новые элементы рыночной культуры.

# Глава 3. Некоторые наиболее известные китайские коммерсанты XVI – XIX вв.

Постепенно торговцы начали активно осуществлять свою деятельность на дальние расстояния, страна покрылась сетью рынков и по всей стране складывалась прослойка богатого купечества, сраставшаяся с чиновничеством. Торговлю начали представлять конкретные люди, их труд, успехи и неудачи определяли состояние сферы китайской коммерции. К концу XVI в. прослеживается тенденция исчезновения резких социальных границ между чиновничеством и купечеством – «в древности четыре социальные группы имели свои отличительные функции, но в более поздние времена статусные различия между учёными, крестьянами и торговцами стёрлись».[[79]](#footnote-79) По мнению автора данной работы, неверно говорить о полном исчезновении различий между учеными, крестьянами и торговцами.

 Несмотря на все это, купечество все еще сталкивалось с проблемой отсутствия реальной государственной поддержки, вся частная собственность была беззащитной. Существовала необходимость обоснования возможности социальной мобильности купцов как явления, не противоречащего основам конфуцианства. Купеческое сообщество нужно было убедить в том, что соблюдение морально-этических норм конфуцианства является не только очень важным, но и жизненно необходимым условием их успешной коммерческой деятельности.[[80]](#footnote-80) Все это привело к ощутимым результатам, но стоит отметить, одни торговцы богатели и среди них часто выдвигались особо крупные представители частного предпринимательства, но были и другие, которые разорялись. Также часто проявлялась тенденция перехода от торговых занятий к служебным чиновническим делам.

Автор был вынужден выходить за указанные временные рамки для полного раскрытия темы, также ему пришлось выбирать примеры из различных династий.

Первые экономические взгляды появились уже в эпоху Чуньцю (722 – 479 гг. до н. э.). В этот период Тао Чжугун по прозвищу Фань Ли был советником в правительстве царства Юэ. Оставив службу, он начал заниматься торговлей: открыл аптеку по продаже товаров традиционной китайской медицины. Сыма Цянь в “Исторических записках” пишет, что Фань Ли быстро разбогател и роздал всё бедным. Так повторялось трижды. В течение девятнадцати лет [Фань Ли] трижды достигал [богатства] в тысячи цзиней,но вновь и вновь раздавал его бедным – друзьям, отдалённым родственникам и братьям. Его можно назвать богачом, который любил проявлять свою добродетель. Позднее, когда он состарился, он передал всё сыновьям и внукам. Его сыновья и внуки продолжили его дело и сильно приумножили свое состояние. С той поры имя Тао Чжугуна стало синонимом богатого человека.[[81]](#footnote-81) Фань Ли обладал неординарным взглядом на деньги. Он считал, что тот, кто понял истинную сущность денег сможет отказаться от них, если они станут тяжелым бременем. Также он считал, что деньги – это всего лишь средство для достижения цели и не следует воспринимать их слишком серьезно, и пользоваться ими и приобретать их нужно лишь в соответствии с принципами. Ему приписывают различные книги по бизнесу, в том числе о разведении рыбы (养鱼 经), а также Золотые правила успеха в бизнесе (经商 宝典). Она включает в себя 12 принципов и 12 “подводных камней”, описывающих искусство успешного ведения бизнеса. Двенадцать золотых правил заключаются в следующем:

* способность распознавать характер людей, основываясь на собственном опыте;
* умение обращаться с людьми;
* способность оставаться сосредоточенным на бизнесе, иметь определенную направленность в жизни и в бизнесе и избегать колебаний;
* способность быть организованным;
* способность адаптироваться, убеждаться в том, что вы достаточно организованы, чтобы быстро реагировать;
* способность контролировать выплаты, не допускать невыплат и вовремя собирать то, что причитается;
* способность использования и раскрытия потенциала людей;
* способность понимать рынок;
* способность преуспеть в покупке;
* способность анализировать рыночные возможности и угрозы, знать какой товар продается лучше всего в различных областях;
* способность показывать соответствующий пример, обладать определенными правилами и стандартами, а также убедиться, что они работают и осуществляются должным образом;
* способность предсказывать тенденции в бизнесе;

Он также говорил о том, что ни в коем случае нельзя обманывать, истина является единственной основой для бизнеса, без нее кто-нибудь пострадает. Он призывал торговцев не быть закостенелыми, следить за вещами и добиваться прогресса, не устанавливать цены произвольно, потому что это только вызовет ценовую войну, в которой все будут что-либо терять. Один из главных его призывов был “не экономь”, когда бизнес идет медленно, тот, кто обладает деньгами может расширить свое дело, а другие, наоборот, будут закрываться; не одобрять собственный продукт слепо и не поддаваться стадному инстинкту. [[82]](#footnote-82)

Таким образом, Фань Ли разработал правила, которыми торговец должен был руководствоваться во время ведения своего дела. Стоит отметить, что Фань Ли каждый раз так быстро богател, не потому что честно торговал и не обманывал своих клиентов, а лишь потому что осознал, как ценовой механизм регулирует предложение и спрос.

Еще одним древнекитайским теоретиком торговли и предпринимательства был Бай Гуй 白圭 (IV век до н.э.). Будучи торговцем в царстве Вэй, он стал крупным сановником и выработал ряд принципов и взглядов на торговлю. Бай Гуй утверждал, что торговец должен быть бережливым, мудрым, смелым, гуманным, должен вникать в практику и постигать суть дела. Помимо этого купец должен следить за качеством товара. В течение нескольких лет Бай Гуй заготавливал зерно на неурожайные годы, которые, согласно его подсчетам, приближались. Когда прогноз оправдался, и спрос на зерно увеличился, Бай Гуй разбогател.

Он разработал рекомендации, по которым при большом предложении надо покупать, а при большом спросе – продавать, также говорил – несмотря на то, что выгода может быть меньше, сбыт товара должен быть больше. [[83]](#footnote-83) Стоит заметить, что рекомендации содержали элементы конфуцианства, основываясь на моральных качествах. Тем не менее, стоит более детально рассмотреть саму политику Бай Гуя, расходившуюся с его действиями. Его действия достаточно противоречивы, пропагандируя честность и открытость, сам Бай Гуй собирал зерно и хранил его до особого случая, который ему действительно представился. Дождавшись неурожайного года и повышения цен на зерно, он распродал все, что накопил к этому времени и невероятно разбогател. В царстве Цинь известный торговец лошадьми Люй Бувэй (III век до н.э.) занял должность первого советника.

 С течением времени таких примеров становится все больше. Именно поэтому стоит сразу обратиться к примерам позднеимператорского Китая. Самым богатым торговцем поздней Юань и начала династии Мин был Шэнь Ваньсань. Он проживал к югу от реки Янцзы и занимался торговлей, пользуясь преимуществом расположения водного пути через Сучжоу. После переноса столицы в Нанкин он помог отстроить треть стены, опоясывающей город. Тем не менее, несмотря на свои заслуги, был сослан Чжу Юаньчжаном в Юньнань, где провел всю оставшуюся жизнь, так как сам император завидовал богатствам торговца и боялся, что торговец представляет опасную угрозу. [[84]](#footnote-84) Стоит отметить, что разбогател Шэнь Ваньсань благодаря сельскому хозяйству, но также занимался торговлей шелком, чаем и покупал большое количество земель и домов, чтобы накапливать капитал. Известно, что люди очень любили его за его щедрость и его часто называли богом богатства.[[85]](#footnote-85)

Еще один известный китайский бизнесмен Ху Сюэянь (胡雪岩; 1823-1885). В сферу его деятельности входили недвижимость, банковская деятельность, судоходство и китайская фармацевтика, помимо этого он также занимался торговлей зерном, солью, чаем, одеждой и оружием. Ху Сюэянь родился в округе Цзиси провинции Аньхуэй, в возрасте четырнадцати лет переехал в Ханчжоу, где был учеником в частном банке, который впоследствии стал основой для его собственного банка “Фукан” (阜康錢莊). Два самых главных знакомства, которые определили судьбу Ху Сюэяня — знакомство с Ван Юлинем, местным соляным магнатом, и знакомство с генералом Цзо Цзунтаном (1812 –1885), к тому времени новым наместником, генерал-губернатором Фуцзяни и Чжэцзяна. После переезда в Ханчжоу Ху завел дружбу с Ван Юлинем, которому ссудил 500 лян серебра, чтобы оказать помощь в управлении конторой. [[86]](#footnote-86) Этот жест заложил крепкий фундамент в отношениях Ван Юлиня и Ху Сюэяна, сам Ху в дальнейшем рассчитывал на помощь Ван Юлиня в ведении дел. В 1860 году Ван Юлинь стал губернатором провинции Чжэцзян и действительно отблагодарил Ху, оказав помощь в открытии большого числа частных банков. Знакомство с генералом Цзо Цзунтаном произошло чуть позже, когда Ху исполнилось 39 лет. В генерале он обрёл нового союзника, став его финансистом во всех военных действиях и операциях. [[87]](#footnote-87) В 1866 году он финансировал арсенал в Фучжоу, первую современную судостроительную верфь Китая и военно-морскую академию. После того как Цзо Цзунтан занял пост генерал-губернатора Шэньси и Ганьсу, он возглавил военно-морскую академию вместо Цзо. Чтобы помочь военной экспедиции против мусульманских повстанцев в Синьцзяне, Ху, возглавлявший Шанхайское бюро по транспорту и закупкам, взыскал крупный долг в лянах серебром с HSBC (Hongkong and Shanghai Banking Corporation – Банковская корпорация Гонконга и Шанхая, основанная в 1865 в Гонконге для финансирования торговли между Европой и Китаем).

В результате кампания генерала Цзо Цзунтана была успешной, а Ху за свой вклад и усилия был награжден Императорским двором головным убором красного цвета. Он был единственным лицом купеческого сословия при династии Цин, которому была присуждена шапка с красным верхом и звание хундин шанжень (红顶商人) “купец в красной шапке”, указывающее на статус чиновника второго ранга. Он также был одним из немногих людей, которым было дано специальное разрешение вдовствующей императрицы Цыси (1835 — 1908) на поездки на лошади по Запретному городу: в то время это считалось привилегией высшего порядка. Помимо этого, Ху также занимался созданием различных предприятий и благотворительной деятельностью. Его самым известным вкладом является создание фармацевтической компании Хуцинюйтан 胡庆余堂.[[88]](#footnote-88) Известно, что Ху лично рассматривал жалобы клиентов и обменивал лекарства в случае неудовлетворённости.[[89]](#footnote-89)Именно такое поведение и прославило Ху Сюэяня. На данный момент он входит в десятку самых известных торговцев – жушанов.

Еще одним торговцем, получившим звание хундин шанжень был торговец Ван Чи 王炽（1836-1903). Свой титул он получил за то, что ревностно относился к общественным делам, стоял на страже общественных интересов, отстаивал справедливость и отдавал все силы обществу. Был родом из провинции Юньнань, из-за ранней смерти отца был вынужден бросить учебу, с раннего детства начал торговать, продавая украшения матери и одежду, также занимался перевозкой товара с целью сбыта. Перебравшись в Куньмин, открыл предприятие – меняльную лавку Тунцинфэн 同庆丰, самостоятельно вел дела и достаточно быстро разбогател и прославился. Также помогал при строительстве улицы Тунжэнь. Во время вторжения в Пекин войск восьми держав (1900 – 1901) цинский двор во главе с императрицей Цыси переехали в город Сиань. Денежных средств на содержание сопровождающей гвардии не хватало, поэтому императрица была вынуждена обратиться за помощью. Ван Чи полагал, что патриотизм – это служение государю, и только если изгнать иностранные войска из Китая, тогда можно будет решить внутренние проблемы. Ван Чи активизировал все свои финансовые силы и средства из всех филиалов Тунцинфэна и направил их на помощь стране и императрице.[[90]](#footnote-90) После возвращения императрицы обратно в Пекин государственная материальные средства отсутствовали, казна была опустошена и находилась в бедственном положении. Именно тогда Ван Чи привлек иностранный и внутренний капитал для оказания помощи казне. Во времена великой засухи в провинциях Шаньси и Шэньси, а также засухи Хуанхэ в 1903 году Ван Чи бескорыстно пожертвовал несколько миллионов лянов серебра министерству общественных работ, занимавшемуся развитием ирригационной системы. Известно, что Ли Хунчжан называл Ван Чи “цинской казной”.[[91]](#footnote-91)

Е Чэнчжун 叶澄衷 (1840–1899 гг.) – китайский предприниматель, родился в районе Нинбо в провинции Чжэцзян. В возрасте 14 лет он покинул школу и начал работу в качестве ученика в продуктовом магазине в Шанхае.[[92]](#footnote-92) Он накопил достаточно денег, чтобы купить лодку и он торговал едой для иностранных моряков на реке Хуанпу. В 1862 году американский бизнесмен нанял лодку, Е Чэнчжуна для поездки, но оставил в ней портфель, полный денег и ценностей. Несмотря на соблазн, Е терпеливо ждал бизнесмена, и когда тот вернулся, то был глубоко впечатлен честностью лодочника. Он дал Е Чэнчжуну сумму денег для открытия первого магазина бытовой техники на улице Дамин в районе Хункоу города Шанхай. В 1890 году Е открыл спичечную фабрику “Сечан” (燮 昌 火柴厂) в Шанхае.[[93]](#footnote-93) Е расширился и в других областях: в 1894 году основал шелковый комбинат и инвестировал в пять отечественных банков и один западный банк. В качестве "компрадора-коммерсанта", он организовал доставку керосинного топлива через Северный Китай в регионах нижнего и среднего течения реки Янцзы.[[94]](#footnote-94) Столь прославленным торговцем он стал.

Стоит отметить, что автор не согласен с оценками китайских авторов вышеуказанных китайских торговцев, а именно Ху Сюэяням, Ван Чи и Е Чэнчжуна. Торговля по определению не является честной и справедливой, это относится не только к частным коммерсантам и фирмам, но и к государству. Смысл торговли заключался в ее прибыльности. Рассматривая фигуры этих трех торговцев, становится очевидным, что они осуществляли помощь не народу, а властям, находившимся в бедственном положении. Это представляло собой лишь выражение преданности правителю, в надежде получить что-то взамен, а не истинные помыслы в помощи стране.

Расцвету торговли в Китае, сопутствовало зарождение первых ростков капитализма, но капиталистический путь Китая не был похож на европейский. Купечество становится мощной социальной общностью. Постепенно менялась система ценностей, способствуя повышению статуса торговца, это показывают конкретные выше представленные примеры. Социальные границы между купечеством и чиновничеством постепенно стирались. Купцы, обираемые налогами и считающиеся низшим слоем общества, таковыми больше не являлись. Тем не менее, рассмотрев портреты нескольких самых ярких представителей торговли, можно сделать вывод, что, несмотря на то, что торговцы впервые стали получать высокие чины, такие, как红顶商人, указывающие на статус чиновника второго ранга, будет ошибочно заявлять о том, что чин был получен за честные ведение дел. Частная торговля все еще находилась в жесткой зависимости от государства, хоть и существовали некие подвижки. Стремление торговцев доказать преданность власти было обусловлено их желанием возвысится в статусе и получить выгоды взамен за помощь.

# Заключение

Цель работы – выявить торгово-экономическую роль купеческих организаций изучаемого периода, особенности торгово-экономической обстановки и традиций, осветить политику властей в отношении торговли, оценить масштаб распространения торговой деятельности по всему Китаю и описать торговую бизнес культуру.

На протяжении всей истории Китая существовало множество факторов, сдерживающих развитие торговых отношений. Приоритет моральности, заслонив материальную сторону жизни, отодвигал ее. Но это было не единственное серьезное препятствие на пути развития торговли – государственный контроль, незащищённость собственности купца и даже ремесленника от притязания властей и тяжелое налогообложение. В обществе в течение долгого времени сохранялось негативное отношение к торговому люду.

Тем не менее, со временем торговля получила признание. Зарождались первые признаки упорядочивания налогообложения, появились конкретные примеры поддержки торговцев властями. Купеческая прослойка пополнялась за счет ремесленников, потому как некоторые из них бросали ремесло и начинали заниматься торговлей. Власти понимали, что дальнейшее притеснение частной торговли приведет лишь к разорению торговцев, что в свою очередь лишь приумножило бы число недовольных властью в народе. Все больше людей становились зависимыми от рынка, а натуральное хозяйство уже не могло удовлетворять китайское общество. Ошибочно полагать, что во времена династии Мин торговцы оставались в прежнем угнетенном состоянии. Прослеживается тенденция помощи торговцам со стороны правящих кругов, тем не менее не всем торговцам, а лишь верхушке купечества. Оно становилось мощной социальной прослойкой, хотя коммерческая деятельность высших слоев не поощрялась. Торговля превратилась в новый, ничем не заменимый источник дохода.

Появлялось все больше и больше неортодоксальных экономических теорий, относящих торговлю к занятиям праведным. Ко многим теоретикам прислушивались, инновационные положения Цю Цзюня, Лу Цзи, Го Цзычжана и Ван Янмина, становились не просто теориями, а получали реальное воплощение. Все дальше китайские мыслители отходили от традиционной идеи, что купцы из-за специфики их деятельности не могли обладать качествами “совершенного мужа” – человеколюбием, справедливостью, сыновьей почтительностью и верностью. Теперь же в самых смелых высказываниях торговля стояла наравне с земледелием. Одним из факторов появления такого количества теорий являлось осознание того, что без торговли не обойтись, долгосрочные притеснения торговцев не привели бы ни к чему. Товарная экономика приобрела совершенно новую роль, становилась двигателем развития и прогресса.

Торговля распространилась по всему Китаю, ее активизация стала катализатором усиления земляческих связей. Появлялись мощные купеческие организации – гильдии. Возникновение таких организаций позволяло быстро перемещать товары по территории всей страны и уменьшать риски. Однако нельзя идеализировать данные объединения. Стоит отметить, что они сотрудничали с властями. Они носили средневеково-феодальный характер, внутри данных объединений имело место разделение на верхушку и низы. Тем не менее, это были первые организации, не имевшие семейного характера. Корпоративный характер, перешагнувший кровнородственные, семейно-плановые рамки, объединив земляков, находился на глубине. В них также впервые был задействован наемный труд и разделение его по функциям. Купеческие группировки способствовали подъему торговой деятельности.

Возникли новые формы производства, крупные мануфактуры. Мануфактуры были классическими, охватывающими процесс обработки сырья и производство самого продукта. Больше всего в Китае было рассеянных мануфактур. Зарождались первые ростки капитализма. Торговцы больше не действовали в одиночку, они объединялись, тем самым увеличивая свой капитал и силы. Это способствовало активизации и облегчению ведения как внутренней, так и внешней торговли. По чайному торговому пути между Китаем и Европой осуществлялся не только материальный, но и культурный обмен.

Появлялся особый тип торговцев, которых именовали жушан или жугу, их называли «конфуцианскими предпринимателями», потому что несмотря на вовлечение в торговлю, они, по мнению современников, оставались высокоморальными людьми. Умение сдерживать свою жадность стало для торговцев главным звеном в цепи требований, предписываемых конфуцианской моралью. Сама идея получила распространение, сопровождаемая созданием различных торговых альманахов и ростом числа последователей. Самые яркие представители торгового класса в китайской историографии называются “жушанами”, то есть “торговцами-конфуцианцами”. Несмотря на то, что сам термин применялся для описания “хуэйчжоуских купцов”, занимавшихся торговлей при династиях Мин и Цин, на данный момент он используется намного шире. И жушанами называют всех тех, кто отличился в торговле и принес пользу государству.

Примечательно, что столь широкое распространение торговли и усиление положения торговцев привело к тому, что граница между купечеством и чиновничеством постепенна размывалась. Такие купцы как Ван Чи и Ху Сюэянь за заслуги перед государством получили высокие титулы. Ху Сюэянь был первым, кто был пожалован почетным титулом. Купец теперь мог стать чиновником, конечно, данные новшества не имели массового распространения и не могли происходить без усилий самих купцов. Купцы постепенно преставали быть низшим бесправным слоем общества. Тем не менее, стоит отметить, что торговцы преследовали вполне определенные цели, а именно стремление приобрести чин определяло политику и манеры поведения самих торговцев. Мало кто из них действительно честно вел бизнес, большинство из них разбогатело благодаря помощи властям в бедственных ситуациях.

 Тем не менее, появление крупных торговых гильдий и возвышение некоторых крупных купцов не исключило существования купечества мелкого. Мелкая торговля существовала всегда и будет существовать. Представители мелкой торговли, как и крупные шанбани, обладали своей собственной бизнес-культурой. Изначальная роль шанбаней была культурной, торговцы, приезжая в новые города, объединялись, и лишь со временем роль шанбаней стала приобретать торгово-экономический характер. Рост конкуренции порождал появление новых профессий. Он также активизировал широкое распространение рекламы, рекламных вывесок, агитационных кричалок и специфического лексикона и тд, что можно обозначить как появление ростков маркетинга. Китайским торговцам присуща черта, называемая в современной наукой, – “холизм”. Собственное “я” купец ставил на первое место, данная черта прослеживается не только у предстателей крупных торговых корпораций, но и у каждого торговца в частности, будь то владелец лавки или крупный предприниматель. Они всегда ставили свои интересы превыше всего и старались продать товар по самой выгодной цене.

Китай прошел невероятно долгий, специфический и противоречивый “экономический путь”, изначально не признавая ценности торговли и развития товарно-денежных отношений, и, в итоге, превратившись в одну из крупнейших экономических держав.

##

# Использованные материалы.

Источники:

Богоявленский Н.В. Западный Застенный Китай: его прошлое, настоящее состояние и положение в нем русских подданных. СПб.: Тип. А.С.Суворина, 1906.

Конфуций. Луньюй. Пер. Л.С. Переломов. Т.1. М., 2000.

Ли Гоу. План обогащения государства. Пер. З.Г. Лапиной. М., 2001.

Мин Тай-цзун ши лу (Записи о свершившемся при Минском Тай-цзуне), Сянган, 1964-1966.цз. 25, цз. 115.

Мэн-цзы. Пер. с кит. В. С. Колоколова. Предисловие Л. Н. Меньшикова. СПб., 1999.

Осокин Г.М. На границе Монголии. Очерки и материалы к этнографии юго-западного Забайкалья. СПб., 1906.

Сыма Цянь. Исторические записки: Ши цзи : [В 9 т.] : Т.9 / пер. с кит. и коммент. под ред. А.Р. Вяткина. М., 2010.

Литература:

На русском языке

Бергер П., Хантинтон С. Многоликая глобализация.  М., 2004.

Бокщанин А.А. Императорский Китай в начале XV века. М., 1976.

Бокщанин А.А., Непомнин О.Е.. Лики Срединного царства; Ин-т востоковедения. М.: Вост. лит., 2002.

Бокщанин А.А., Непомнин О.Е., Степугина Т.В. История Китая. Древность. Средневековье. Новое время. М., 2012.

Виногродский Б. Практический курс управления переменами. Техника принятия решения по «книге перемен». М., 2015.

Даньшин А.В. Кодексы профессиональной этики купечества как источник торгового права традиционного Китая. -Вестник Томского государственного университета. Право №2 (8)., 2013.

История Китая с древнейших времен до наших дней. М., 1970.

“Безумцы при власти”. Интересная газета. Пси-фактор" №10 2013 г.

1. Малявин В.В. Китай Управляемый. Старый добрый менеджмент. М., 2005.

Матяш Е.И. Бизнес и Конфуций. Построение духовной социалистической культуры и образ предпринимателя-жушана. М., 2012.

Мотылев В.Е. Экономическое развитие Китая в XIX веке. М., 1957.

Социальная структура Китая: XIX – первая половина XX в. Непомнин О.Е., Фомина Н.И. – М.: Институт востоковедения АН СССР., 1990.

Непомнин О.Е. Социально-экономическая история Китая 1894 - 1914. М., 1980.

Непомнин О.Е. Экономическая история Китая 1864 - 1894. М., 1974.

Непомнин О.Е. Цеховое ремесло, мануфактура и гильдейский кредит в Китае в конце XIX - начале XX века.- Проблемы генезиса капитализма. М., 1979.

Переломов Л.С. Шан Ян. Духовная культура Китая: энциклопедия: в 5 т. / Гл. ред. М.Л.Титаренко; Ин-т Дальнего Востока. - М.: Вост. лит., 2006. Т. 1. Философия / ред. М.Л.Титаренко, А.И.Кобзев, А.Е.Лукьянов., 2006.

1. Переломов Л.С. Конфуцианство и легизм в политической истории Китая. /Духовная культура Китая: энциклопедия: в 5 т. / Гл. ред. М.Л.Титаренко; Ин-т Дальнего Востока. - М.: Вост. лит., 2006. Т. 1. Философия / ред. М.Л.Титаренко, А.И.Кобзев, А.Е.Лукьянов., 2006.
2. Пэй Чан-хун с участ. Юркевича А.Г. Традиционные учения с древности до начала XX в.
3. Духовная культура Китая: энциклопедия: 5 т./ гл. ред. М.Л. Титаренко; Ин-Т Дальнего Востока РАН. М., 2009.

Романовский М.В., Прохорова Н.Г. История налоговой системы Китая. СПб., 2012.

Сафаров Г.И. Очерки по истории Китая. Ленинград., 1934.

1. Симоновская Л.В., Эренбург Г.Б., Юрьев М.Ф. Очерки истории Китая. М., 1958.
2. Смолин Г.Я. р.ф. Итс. Р.Ф. Очерки истории Китая с древнейших времен до середины XVII века. Л., 1961.
3. Стужина Э.П. Китайское ремесло в XVI – XVII вв. М., 1970.
4. Фомина Н.И. Купечество в социальной структуре средневекового Китая. Сборник статей: социальные организации в Китае. М.,1981.

Хохлов А.Н. Кяхтинская торговля и ее место в политике России и Китая (20-е годы XVIII в. - 50-е XIX в.). Документы опровергают. М., 1982.

На китайском языке

Цзян Линьсян (姜林祥), Сюэ Цзюньду (薛君度). Жусюэ юй шэхуй сяньдайхуа (Конфуцианство и модернизация общества儒学与社会现代化). Гуанчжоу., 2004.

Ван Чуньюй (王春瑜). Шо минши (Изложение истории минской династии说明史). Шанхай., 2009.

У Бинъань (乌丙安). Чжунго минсусюэ (Традиционоведение Китая 中国民俗学). Шэньян., 1992.

У Хуэй(吴慧). Чжунго шанъе тунши (Общая история торговли в Китае 中国商业通史.第四卷.) Пекин., 2008.

У Хуэй(吴慧). Чжунго шанъе тунши (Общая история торговли в Китае 中国商业通史.第五卷.) Пекин., 2008.

Ван Сяо (王孝).Чжунго шанъеши(История торговли в Китае中国商业史). Пекин., 2006.

Чжу Цзяньчжень(朱坚真). Чжунго шанмао цзинцзи сысян шиган (Очерки истории экономической мысли в Китая中国商贸经济思想史纲). Пекин., 2009.

Чжан Синь (张欣). Чжунго гудай жушан хэ сяньдай жушан дэ бицзяо яньцзю (Сравнительное изучение древнего и современного торговца-жушана 中国古代儒商和现代儒商的比较研究. Сиань., 2006.

Ли Хэ(李贺). Цяньван Ван Чи дачэн жэньшэн фанлюэ(Денежный король: великий путь Ван Чи 钱王：王炽大成人生方略).Пекин., 2008.

На английском языке

Brook T. The Confusions of pleasure. Commerce and Culture in Ming China. London. 1998.

Brook T. The Troubled Empire. China in the Yuan and Ming dynasties. London., 2013.

The Cambridge History of Chinа. The Ming Dynasty, 1368–1644. Vol. 8. Part 1–2 / Edited by D. Twitchett and F.-W. Mote. Cambridge: Cambridge University Press., 1998.

Cochran Sherman. Andrew Hsieh. The Lius of Shanghai. London. 2013.

Cochran, Sherman Encountering Chinese Networks: Western, Japanese, and Chinese Corporations in China, 1880-1937. University of California Press(2000)

1. Fukuyama F. Confucianism and Democracy. Journal of Democracy 6.2., 1995. 20-33.
2. Golas P.J. Early Ching guilds. - The city Imperial Chine. Stanford., 1977.
3. Eberhard W. Social Mobility in Traditional China. Leiden: E. J. Brill, 1962.
4. Edkins J. Banking and prices in China. Shanghai., 1905.
5. Esherick, Joseph. "Remaking the Chinese City: Modernity and National Identity, 1900 to 1950", 2001.
6. Finnane A. Speaking of Yangzhou: a Chinese city, 1550 – 1850 (Cambridge [Mass.]: Harvard University Asia Center, 2004).
7. Lufrano R.J. Honorable Merchants. Commerce and Self-Cultivation in Late-Imperial China. Honolulu: University of Hawaii Press., 1997.
8. Lust J. Chinese popular prints. New York., 1996.
9. Morse H.B. The Guilds of China. London., 1909.
10. Richard von Glahn An Economic History of China: From Antiquity to the Nineteenth Century. Cambridge., 2016.

На польском языке

1. Zajdler E. ZROZUMIEĆ CHIŃCZYKÓW. KULTUROWE KODY SPOŁECZNOŚCI CHIŃSKICH. W., 2011.

Интернет источники

Из истории китайско-русской чайной торговли. <http://www.tea-terra.ru/2014/03/04/14265/> (дата обращения 27. 02. 2017)

Старцев А.В. Торговое предпринимательство в старом Китае: культурно-цивилизационный аспект. URL: http://proxy.library.spbu.ru^2073/browse/doc/26225025 (дата обращения: 21. 04. 2017)

Чудодеев Ю.В. Крах монархии в Китае. Глава 2. <http://www.synologia.ru/monograph-1462-4> (дата обращения 09.02.2017)

Шаньсийские купцы. http://www.ruchina.org/shanxi-article/china/1180.html (дата обращения: 10.02.2017)

Xu Hui. Mint Kang. ["Golden Rules-Tao Zhu Gong's Art of Business"](http://www.asiapacbooks.com/index.php/edu-comics/golden-rules-tao-zhu-gong-s-art-of-business-detail). 2015. Singapore.p5

Founder. Hu Qing Yu Tang. <http://www.hqyt.com/english/enterprise/founder/main.html> (дата обращения 03.03.17)

Zhang Xiang. A breathtaking garden. 2011-04-20 <http://news.xinhuanet.com/english2010/travel/2011-04/20/c_13837656.htm> (дата обращения: 03.02.2017)

义商王炽. <http://finance.ifeng.com/leadership/jdrw/20090511/646592.shtml> (дата обращения: 10.03.17)

徽州商人或新安商人的简称（徽帮）. http://baike.baidu.com/item/徽商/25427?fromtitle=徽州商帮&fromid=1003919&type=syn (дата обращения 09.02.2017)

1. Ван Чуньюй (王春瑜). Шо минши (Изложение истории минской династии说明史). Шанхай., 2009. 页 67 [↑](#footnote-ref-1)
2. # “Безумцы при власти”. "Интересная газета. Пси-фактор" №10 2013 г.

 [↑](#footnote-ref-2)
3. Стужина Э. П. Китайское ремесло в XVI – XVII вв. М., 1970. С 200 [↑](#footnote-ref-3)
4. Бокщанин А.А. Императорский Китай в начале XV века., М. 1976. С. 213 [↑](#footnote-ref-4)
5. Мотылев В.Е. Экономическое развитие Китая в XIX веке., М. 1957. С.7 [↑](#footnote-ref-5)
6. Ван Чуньюй (王春瑜).Указ соч. С. 73 - 78 [↑](#footnote-ref-6)
7. История Китая с древнейших времен до наших дней. Ред. М., 1970. С. 70 [↑](#footnote-ref-7)
8. Мэн-цзы. Пер. с кит. В. С. Колоколова. Предисловие Л. Н. Меньшикова. СПб., 1999. С. 69 [↑](#footnote-ref-8)
9. Социальная культура Китая: XIX – первая половина XX в. Непомнин О.Е., Фомина Н.И. – М .: Институт востоковедения АН СССР., 1990. С. 10 [↑](#footnote-ref-9)
10. Переломов Л.С. Шан Ян. Духовная культура Китая: энциклопедия: в 5 т. / Гл. ред. М.Л.Титаренко; Ин-т Дальнего Востока. - М.: Вост. лит., 2006. Т. 1. Философия / ред. М.Л.Титаренко, А.И.Кобзев, А.Е.Лукьянов., 2006. С. 615. [↑](#footnote-ref-10)
11. Ли Гоу. План обогащения государства. Пер. З.Г. Лапиной. М., 2001. Пункт 4. [↑](#footnote-ref-11)
12. Там же. [↑](#footnote-ref-12)
13. Eberhard W. Social Mobility in Traditional China. Leiden: E. J. Brill, 1962. P. 239 [↑](#footnote-ref-13)
14. Конфуций. Луньюй. Пер. Л.С. Переломов. Т.1. М., 2000. С. 5 [↑](#footnote-ref-14)
15. #  Zajdler E. ZROZUMIEĆ CHIŃCZYKÓW. KULTUROWE KODY SPOŁECZNOŚCI CHIŃSKICH. W., 2011. P. 19

 [↑](#footnote-ref-15)
16. Ли Гоу. Указ. соч. Пункт 4. [↑](#footnote-ref-16)
17. Бокщанин А.А. Указ. соч. С. 257 [↑](#footnote-ref-17)
18. Романовский М.В., Прохорова Н.Г. История налоговой системы Китая. СПб., 2012. С. 51 [↑](#footnote-ref-18)
19. Симоновская Л.В., Эренбург Г.Б., Юрьев М.Ф. Очерки истории Китая. М., 1958. С. 89 [↑](#footnote-ref-19)
20. Романовский М.В., Прохорова Н.Г. Указ. соч. С. 55 [↑](#footnote-ref-20)
21. Романовский М.В., Прохорова Н.Г. Указ. соч. С. 55 [↑](#footnote-ref-21)
22. Цит. По: Мин Тай-цзун ши лу (Записи о свершившемся при Минском Тай-цзуне), Сянган, 1964-1966.цз. 25. С 464 [↑](#footnote-ref-22)
23. Цит. По: Мин Тай-цзун ши лу (Записи о свершившемся при Минском Тай-цзуне), Сянган, 1964-1966.цз. 115. С 1465 - 1466 [↑](#footnote-ref-23)
24. Бокщанин А.А., Непомнин О.Е., Степугина Т.В. История Китая. Древность. Средневековье. Новое время. М., 2012. С. 189 [↑](#footnote-ref-24)
25. Бокщанин А.А. Императорский Китай в начале XV века., М. 1976. С. 256 [↑](#footnote-ref-25)
26. Пэй Чан-хун с участ. Юркевича А.Г. Традиционные учения с древности до начала XX в. /Духовная культура Китая: энциклопедия: 5 т./ гл. ред. М.Л. Титаренко; Ин-Т Дальнего Востока РАН. М., 2009. С. 583 [↑](#footnote-ref-26)
27. Бокщанин А.А., Непомнин О.Е.. Лики Срединного царства; Ин-т востоковедения. М.: Вост. лит., 2002. С. 397 [↑](#footnote-ref-27)
28. Чжу Цзяньчжэнь(朱坚真). Чжунго шанмао цзинцзи сысян шиган( Очерки истории экономической мысли в Китае中国商贸经济思想史纲). Пекин., 2009. 页 195-195 [↑](#footnote-ref-28)
29. Пэй Чан-хун с участ. Юркевича А.Г. Указ. соч. . С. 583 [↑](#footnote-ref-29)
30. Малявин В.В. Китай Управляемый. Старый добрый менеджмент. М., 2005. С. 156 [↑](#footnote-ref-30)
31. Малявин В.В. Указ. соч. С. 157-8 [↑](#footnote-ref-31)
32. .Lufrano R.J. Honorable Merchants. Commerce and Self-Cultivation in Late-Imperial China. Honolulu: University of Hawaii Press., 1997. P. 49. [↑](#footnote-ref-32)
33. Пэй Чан-хун с участ. Юркевича А.Г. Традиционные учения с древности до начала XX в. /Духовная культура Китая: энциклопедия: 5 т./ гл. ред. М.Л. Титаренко; Ин-Т Дальнего Востока РАН. М., 2009. С. 583 [↑](#footnote-ref-33)
34. Чудодеев Ю.В. Крах монархии в Китае. Глава 2. <http://www.synologia.ru/monograph-1462-4> (дата обращения 09.02.2017) [↑](#footnote-ref-34)
35. Lufrano R.J. Ibid. P. 25 [↑](#footnote-ref-35)
36. Сафаров Г.И. Очерки по истории Китая. Ленинград., 1934. С. 156 [↑](#footnote-ref-36)
37. Симоновская Л.В., Эренбург Г.Б., Юрьев М.Ф. Указ. соч. С. 94 [↑](#footnote-ref-37)
38. Golas P.J. Early Ching guilds. - The city Imperial Chine. Stanford., 1977. P. 556 [↑](#footnote-ref-38)
39. Фомина Н.И. Купечество в социальной структуре средневекового Китая. Сборник статей: социальные организации в Китае., М.,1981. С. 89 [↑](#footnote-ref-39)
40. Fukuyama F. Confucianism and Democracy. Journal of Democracy 6.2., 1995. 20-33. P. 3 [↑](#footnote-ref-40)
41. Непомнин О.Е. Социально-экономическая история Китая 1894 - 1914. М., 1980. С. 166 [↑](#footnote-ref-41)
42. Непомнин О.Е. Экономическая история Китая 1864 - 1894. М., 1974. С. 58 [↑](#footnote-ref-42)
43. Смолин Г.Я. р.ф. Итс.Р.Ф. Очерки истории Китая с древнейших времен до середины XVII века. Л., 1961. С. 185 [↑](#footnote-ref-43)
44. Edkins J. Banking and prices in China. Shanghai., 1905. P. 557 [↑](#footnote-ref-44)
45. Golas P.J. Ibid. P. 556 [↑](#footnote-ref-45)
46. Стужина Э. П. Китайское ремесло в XVI-XVIII вв. Указ. соч. С 245, 243 [↑](#footnote-ref-46)
47. Непомнин О.Е. Цеховое ремесло, мануфактура и гильдейский кредит в Китае в конце XIX - начале XX века.- Проблемы генезиса капитализма. М., 1979. С. 146 [↑](#footnote-ref-47)
48. Непомнин О.Е. Экономическая история Китая 1864 - 1894. Указ. соч. С. 60 [↑](#footnote-ref-48)
49. Сафаров Г.И. Указ. Соч. С. 157 [↑](#footnote-ref-49)
50. Цит. по: Morse H.B. The Guilds of China. London., 1909. P 49 - 51 [↑](#footnote-ref-50)
51. #  Richard von Glahn An Economic History of China: From Antiquity to the Nineteenth Century. Cambridge., 2016. P. 304

 [↑](#footnote-ref-51)
52. У Хуэй (吴慧). Чжунго шанъе тунши (Общая история торговли в Китае 中国商业通史.第四卷.) Пекин., 2008. 页 438 [↑](#footnote-ref-52)
53. У Хуэй(吴慧). Указ.соч. 页 474 [↑](#footnote-ref-53)
54. Шаньсийские купцы http://www.ruchina.org/shanxi-article/china/1180.html (дата обращения: 10.02.2017) [↑](#footnote-ref-54)
55. Хохлов А.Н. Кяхтинская торговля и ее место в политике России и Китая (20-е годы XVIII в. - 50-е XIX в.). Документы опровергают. М., 1982. С. 124 [↑](#footnote-ref-55)
56. У Хуэй (吴慧).Указ. соч. 页 450 [↑](#footnote-ref-56)
57. Из истории китайско-русской чайной торговли. <http://www.tea-terra.ru/2014/03/04/14265/> (дата обращения 27. 02. 2017) [↑](#footnote-ref-57)
58. Ван Сяо (王孝).Чжунго шанъеши(История торговли в Китае中国商业史). Пекин., 2006. 页 120 [↑](#footnote-ref-58)
59. Чжу Цзяньчжень(朱坚真). Чжунго шанмао цзинцзи сысян шиган (Очерки истории экономической мысли в Китае中国商贸经济思想史纲). Пекин., 2009. 页 121 [↑](#footnote-ref-59)
60. Матяш Е.И. Бизнес и Конфуций. Построение духовной социалистической культуры и образ предпринимателя-жушана. М., 2012. С. 184 [↑](#footnote-ref-60)
61. Чжан Синь (张欣).Чжунго гудай жушан хэ сяндай жушан дэ бицзяо яньцзю (Сравнительное изучение древнего и современного торговца - жушана 中国古代儒商和现代儒商的比较研究. Сиань., 2006. 页 12 [↑](#footnote-ref-61)
62. 徽州商人或新安商人的简称（徽帮）http://baike.baidu.com/item/徽商/25427?fromtitle=徽州商帮&fromid=1003919&type=syn (дата обращения 09.02.2017) [↑](#footnote-ref-62)
63. 徽州商人或新安商人的简称（徽帮）http://baike.baidu.com/item/徽商/25427?fromtitle=徽州商帮&fromid=1003919&type=syn (дата обращения 09.02.2017) [↑](#footnote-ref-63)
64. У Хуэй(吴慧). Указ. соч. 页 460 [↑](#footnote-ref-64)
65. Цзян Линьсян (姜林祥), Сюэ Цзюньду(薛君度). Жусюэ юй шэхуй сяньдайхуа (Конфуцианство и модернизация общества儒学与社会现代化). Гуанчжоу., 2004. С. 605 [↑](#footnote-ref-65)
66. Бергер П., Хантинтон С. Многоликая глобализация.  М., 2004. С. 6 [↑](#footnote-ref-66)
67. The Cambridge History of Chinа. The Ming Dynasty, 1368–1644. Vol. 8. Part 1–2 / Edited by D. Twitchett and F.-W. Mote. Cambridge: Cambridge University Press., 1998. P. 704 [↑](#footnote-ref-67)
68. Finnane A. Speaking of Yangzhou: a Chinese city, 1550 – 1850 (Cambridge [Mass.]: Harvard University Asia Center, 2004). Р. 59 - 60 [↑](#footnote-ref-68)
69. У Хуэй (吴慧). Указ. Соч. С. 467 [↑](#footnote-ref-69)
70. Старцев А.В. Торговое предпринимательство в старом Китае: культурно-цивилизационный аспект. URL: http://proxy.library.spbu.ru^2073/browse/doc/26225025 (дата обращения: 21. 04. 2017) [↑](#footnote-ref-70)
71. Богоявленский Н.В. Западный Застенный Китай: его прошлое, настоящее состояние и положение в нем русских подданных. СПб.: Тип. А.С.Суворина, 1906. С. 213 - 214 [↑](#footnote-ref-71)
72. Малявин В.В. Китай Управляемый. Старый добрый менеджмент. М., 2005. С. 135 [↑](#footnote-ref-72)
73. Осокин Г.М. На границе Монголии. Очерки и материалы к этнографии юго-западного Забайкалья. СПб., 1906. С. 40 - 42 [↑](#footnote-ref-73)
74. Brook T. The Troubled Empire. China in the Yuan and Ming dynasties. London., 2013. P. 195 [↑](#footnote-ref-74)
75. Бергер П., Хантинтон С. Многоликая глобализация.  М., 2004. С. 6 [↑](#footnote-ref-75)
76. У Бинъань (乌丙安). Чжунго минсусюэ (Традиционоведение Китая 中国民俗学). Шэньян., 1992. С. 72 [↑](#footnote-ref-76)
77. У Бинъань (乌丙安). Указ. соч. С. 73 [↑](#footnote-ref-77)
78. Там же. С. 74 [↑](#footnote-ref-78)
79. The Cambridge History of Chine. Ibid. P.700 [↑](#footnote-ref-79)
80. Даньшин А.В. Кодексы профессиональной этики купечества как источник торгового права традиционного Китая. Вестник Томского государственного университета. Право №2 (8)., 2013. С. 2 [↑](#footnote-ref-80)
81. Сыма Цянь. Исторические записки : Ши цзи : [В 9 т.] : Т. 9 / пер. с кит. и коммент. под ред. А.Р. Вяткина. М., 2010. С 299 [↑](#footnote-ref-81)
82. ####   Xu Hui. Mint Kang. ["Golden Rules-Tao Zhu Gong's Art of Business"](http://www.asiapacbooks.com/index.php/edu-comics/golden-rules-tao-zhu-gong-s-art-of-business-detail). 2015. Singapore. Р.5

 [↑](#footnote-ref-82)
83. Виногродский Б. Практический курс управления переменами. Техника принятия решения по «книге перемен». М., 2015. С. 87 [↑](#footnote-ref-83)
84. Brook T. The Confusions of pleasure. Commerce and Culture in Ming China. London. 1998. P 23 [↑](#footnote-ref-84)
85. Lust J. Chinese popular prints. New York. 1996. P. 311 [↑](#footnote-ref-85)
86. Founder. Hu Qing Yu Tang.<http://www.hqyt.com/english/enterprise/founder/main.html> (дата обращения 03.03.17) [↑](#footnote-ref-86)
87. Esherick, Joseph. "Remaking the Chinese City: Modernity and National Identity, 1900 to 1950", 2001, P. 110 [↑](#footnote-ref-87)
88. Esherick, Joseph. Ibid. P. 112. [↑](#footnote-ref-88)
89. У Хуэй (吴慧). Чжунго шанъе тунши (Общая история торговли в Китае 中国商业通史.第五卷.) Пекин., 2008. 页 547 [↑](#footnote-ref-89)
90. Ли Хэ(李贺). Цяньван Ван Чи дачэн жэньшэн фанлюэ (Денежный король: великий путь Ван Чи 钱王：王炽大成人生方略).Пекин., 2008. 页 146 [↑](#footnote-ref-90)
91. 义商王炽.<http://finance.ifeng.com/leadership/jdrw/20090511/646592.shtml> (дата обращения: 10.03.17) [↑](#footnote-ref-91)
92. Zhang Xiang. A breathtaking garden. 2011-04-20 <http://news.xinhuanet.com/english2010/travel/2011-04/20/c_13837656.htm> (дата обращения: 03.02.2017) [↑](#footnote-ref-92)
93. Cochran Sherman. Andrew Hsieh. The Lius of Shanghai. London. 2013 P 15 [↑](#footnote-ref-93)
94. Cochran, Sherman Encountering Chinese Networks: Western, Japanese, and Chinese Corporations in China, 1880-1937. University of California Press(2000) P 22  [↑](#footnote-ref-94)