

Конфликтология / nota bene

Правильная ссылка на статью:

Молчанова Е.Г. Конкуренция между торговыми домами «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс» на Дальнем Востоке в конце XIX – начале XX вв // Конфликтология / nota bene. 2025. № 2. DOI: 10.7256/2454-0617.2025.2.74240

EDN: HUEZEN URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=74240

Конкуренция между торговыми домами «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс» на Дальнем Востоке в конце XIX – начале XX вв.

Молчанова Елена Геннадьевна

ORCID: 0000-0003-4673-3587

кандидат исторических наук

доцент, высшая школа педагогики и истории; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тихоокеанский государственный университет»

680000, Россия, Хабаровский край, г. Хабаровск, ул. Волочаевская, д. 163, кв. 132



✉ lenmolch@mail.ru

[Статья из рубрики "Экономическая конфликтология"](#)

DOI:

10.7256/2454-0617.2025.2.74240

EDN:

HUEZEN

Дата направления статьи в редакцию:

27-04-2025

Дата публикации:

12-05-2025

Аннотация: Предметом исследования является конкуренция между двумя крупнейшими торговыми домами российского Дальнего Востока – российской фирмой «Чурин и К°» и немецкой компанией «Кунст и Альберс». В статье рассматриваются основные формы и методы конкуренции этих предприятий в контексте социально-экономического развития региона и государственной политики второй половины XIX – начала XX вв. Анализируются история создания и развития этих компаний, особенности их торговых сетей, вклад в городскую жизнь Владивостока, Хабаровска и других центров региона. Работа включает анализ бизнес-стратегий, взаимодействия с властями, адаптации к политическим изменениям (включая антигерманскую кампанию в период Первой

мировой войны), а также влияние соперничества торговых домов «Чурин и К^о» и «Кунст и Альберс» на развитие дальневосточного региона Российской империи. Методология базируется на проблемно-хронологическом и сравнительно-историческом подходах, с привлечением архивных материалов (документы министерства торговли и промышленности, канцелярии Приамурского генерал-губернатора), отчётов правительственных инспекторов, прессы и деловой переписки. Научная новизна работы заключается как в постановке проблемы, так и в комплексном изучении трансформации экономической конкуренции в инструмент политической борьбы, а также в выявлении механизмов взаимодействия бизнеса и государства в условиях периферийного региона. Основные выводы исследования могут быть сформулированы следующим образом. Конкуренция между фирмами «Чурин и К» и «Кунст и Альберс», сочетавшая рыночные методы и политическое лоббирование, стала одним из основных драйверов развития региона, способствуя развитию инфраструктуры, логистики и потребительской культуры. Государственная политика (режим порто-франко, государственные заказы) определяла успех компаний. В кризисные периоды, такие как Первая мировая война конкуренция приобретала деструктивный характер: экономическое соперничество замещалось идеологической борьбой, включая клеветнические кампании и шантаж, что отражало подчинение бизнеса политической конъюнктуре. Исследование подтверждает тезис о взаимозависимости экономических и политических факторов в развитии периферийных регионов империи, где бизнес-стратегии формировались в рамках диалога с государственными приоритетами.

Ключевые слова:

Чурин и К, Кунст и Альберс, конкуренция, Дальний Восток, Приамурье, Приморье, Владивосток, Благовещенск, антинемецкая кампания, государственные подряды

Введение

Конкуренция между торговыми предприятиями является неотъемлемым элементом функционирования рыночной экономики. Этот процесс способствует улучшению качества товаров и услуг, снижению цен, а также стимулированию инноваций. Однако наряду с положительными аспектами конкуренция может проявляться и в деструктивных формах, приводящих к конфликтам, которые наносят ущерб как участникам рынка, так и потребителям.

Социально-экономическое развитие Дальнего Востока России во второй половине XIX – начале XX веков характеризовалось комплексом проблем, обусловленных спецификой региона. Основными вызовами данного периода являлись: необходимость заселения присоединенных к России территорий Приамурья и Приморья, их хозяйственное освоение и развитие, обеспечение снабжения населения необходимыми товарами, интеграция региона в общероссийское экономическое пространство. Эти процессы протекали в условиях географической изолированности и отдаленности региона, недостаточного уровня развития транспортной инфраструктуры, что существенно замедляло темпы и определяло их специфику.

Различные аспекты социально-экономического развития Дальнего Востока России во второй половине XIX – начале XX в., включая особенности становления и развития торговли, нашли отражение в трудах исследователей. В изучение этих проблем внесли вклад такие историки, как Н.А. Троицкая [\[21\]](#), Л. И. Галлямова [\[5; 6\]](#), Т. З. Позняк [\[13\]](#), О.

А. Устюгова [22], Т. Г. Мамаева [10; 11] и др. В их работах анализируются процессы экономического развития региона, формирование торговой инфраструктуры, деятельность российских и иностранных предпринимателей и предприятий. Однако вопросы конкуренции между торговыми фирмами анализировались лишь в общем контексте социально-экономического развития региона.

Данное исследование направлено на анализ конкурентных отношений между двумя крупнейшими торговыми предприятиями российского Дальнего Востока конца XIX – начала XX в.: российским торговым домом «Чурин и К°» и немецкой компанией «Кунст и Альберс». В работе рассматриваются история становления и специфика развития данных фирм, их взаимоотношения, основные формы и методы конкуренции, а также применявшиеся бизнес-стратегии.

Особое внимание уделено влиянию этих конкурентных отношений на состояние торгового рынка региона, характер взаимодействия компаний с государственными органами власти, а также их роль в социально-экономическом развитии региона.

Хронологические рамки исследования охватывают период с 1880-х гг., когда на региональном торговом рынке началось формирование конкурентной среды, до 1917 г., обозначившего коренной перелом в политической системе страны и ставшего рубежом завершения данной исторической эпохи.

Материалы и методы исследования

Источниковая база исследования включает опубликованные и неопубликованные исторические источники. Это материалы делопроизводства государственных учреждений, в том числе министерства торговли и промышленности, канцелярии Приамурского генерал-губернатора, канцелярии военного губернатора Владивостока и др. Значимыми источниками при написании статьи стали отчеты правительственных инспекторов, назначенных в отделения и филиалы фирмы «Кунст и Альберс» в годы Первой мировой войны.

Методами исследования являются проблемно-хронологический, сравнительно-исторический, статистический, ретроспективный, а также метод конкретно-исторического анализа.

Результаты

В 60–70-е гг. XIX в., то есть в первые десятилетия после присоединения Приамурья и Приморья к России, конкуренция между торговыми предприятиями в основном не была выражена, что объяснялось слабой освоенностью территорий и дефицитом товаров на рынке. Государство создавало органы власти на новых территориях, способствовало переселению сюда крестьян, чиновников и других необходимых специалистов. Администрация активно занималась организацией снабжения населения Дальнего Востока самыми необходимыми товарами, однако усилий российских предпринимателей для решения этой задачи оказалось недостаточно. В связи с этим был введен режим порто-франко, что способствовало росту торговых потоков из-за границы. В этот период поставки товаров в регион осуществлялись в основном представителями американских и немецких фирм, имевших возможности поставлять товары морем, и немногочисленными российскими предпринимателями, доставлявшими товары из Сибири и Забайкалья

Динамика развития бизнеса фирмы «Чурин и К°» и торгового дома «Кунст и Альберс» была схожа, что обусловлено общими социально-экономическими условиями и

особенностями становления региона. Оба предприятия начали свою деятельность в первые годы после присоединения Приамурья и Приморья к России. Благоприятные условия для развития их торгового дела создавались за счет значительных государственных инвестиций, направленных на укрепление позиций России в регионе, а также стимулирования переселения из центральных частей страны.

Иван Яковлевич Чури́н стал одним из первых российских предпринимателей, начавших свою деятельность на Амуре. По призыву генерал-губернатора Восточной Сибири Н. Н. Муравьёва он принял участие в амурских сплавах, осуществляя поставки товаров из Читы в Софийск. Именно в этот период сформировались его планы по созданию собственного торгового дела в регионе. Начало коммерческой деятельности И. Я. Чурина относится к 1857 г. [\[10, с. 93\]](#), а через 10 лет, в 1867 г. официально была основана фирма «Чури́н и К°» [\[4\]](#). Изначально ее деятельность была сосредоточена в Приамурье, куда она поставляла товары из Забайкалья и Сибири. В 1871 г. торговое представительство фирмы было открыто в Благовещенске, который на протяжении длительного времени оставался центром её экономической активности [\[9, с. 87\]](#). С увеличением численности населения региона деятельность компании распространилась и на Приморье.

Фирму «Кунст и Альберс» основали в 1864 г. во Владивостоке два немецких коммерсанта – Густав Кунст и Густав Альберс. До этого они пытались вести бизнес в Китае, однако столкнулись там с жесткой конкуренцией, что вынудило их перенести свою деятельность на недавно присоединённую к России территорию Приморья. Привлекали их сюда сравнительно низкий уровень конкуренции и режим порто-франко, а также относительно благоприятное отношение российских властей к деятельности немецких предпринимателей. Воспользовавшись нехваткой товаров на рынке региона, Г. Кунст и Г. Альберс организовали морские поставки товаров сначала из Китая, а затем и других стран.

Безусловно, одним из ключевых преимуществ фирмы «Чури́н и К°» являлось то, что это было российское предприятие. Знание языка, культурных особенностей и менталитета местного населения, а также понимание покупательских привычек способствовали успешной адаптации компании к условиям рынка. Российские торговцы не сталкивались с языковыми барьерами и культурными различиями, которые могли бы затруднить ведение бизнеса для иностранных предпринимателей. Все это способствовало более эффективному общению с местными властями и потребителями, а также помогало в установлении доверительных деловых отношений.

В отличие от российских предпринимателей, немецкие торговцы обладали своими преимуществами. Уже с начала 1860-х гг. они могли осуществлять морские перевозки товаров, что значительно сокращало время доставки и накладные расходы. Это позволило с самого начала занять собственную нишу и лидирующие позиции на рынке Приморья. Кроме того, они имели доступ к кредитованию через немецкие банки, что позволяло финансировать свою деятельность на выгодных условиях. Поддержка немецкой диаспоры, включая чиновников из числа российских немцев, а также помощь немецких предприятий, уже имеющих опыт работы в России, значительно укрепляла их позиции [\[26, с. 622\]](#). Налаженные деловые связи с иностранными партнёрами также играли важную роль в успехе немецких фирм.

Безусловно, деятельность как российских, так и немецких предприятий была важной для развития Дальнего Востока России, и каждый из этих игроков вносил свой вклад в

экономическое и социальное развитие региона.

Начало конкурентных отношений на торговом рынке Дальнего Востока России относится к началу 1880-х гг., когда с введением регулярных рейсов Добровольного флота существенно активизировались торгово-миграционные потоки. Морские суда, курсировавшие из Одессы во Владивосток, доставляли в регион не только переселенцев, но и широкий ассортимент российских товаров. На фоне роста численности населения рынок постепенно насыщался продукцией отечественных фабрик и заводов, что становилось важным фактором социально-экономического развития края. В одном из писем военного губернатора Владивостока, направленном в Морское министерство, подчёркивалось: «...русская торговля оживилась, товары скоро, охотно, даже весело раскупались, что побудило иностранные фирмы обратить внимание на вкусы русского и выписывать некоторые русские товары... Русские фирмы встали на более твёрдую почву, хотя ещё не могут быть серьёзными конкурентами для иностранцев. Но начало конкуренции с иностранцами уже образовалось и существует» [\[17, с. 21-22\]](#).

Таким образом, несмотря на сохранявшееся доминирование иностранных фирм, отечественные компании начали уверенно заявлять о себе. Повышение доступности российских товаров, их популярность среди населения и гибкость в адаптации к условиям регионального рынка стали основой для формирования полноценной конкуренции в ближайшие десятилетия.

Иностранные торговые фирмы, ранее удерживавшие позиции на дальневосточном рынке преимущественно за счёт морских поставок импортных товаров, в условиях нарастающей конкуренции стали адаптироваться к новым реалиям. Стремясь сохранить свою конкурентоспособность, они начали выстраивать собственные логистические цепочки по доставке российских товаров на Дальний Восток. Так, совладелец немецкой фирмы «Кунст и Альберс» Г. Альберс уже в 1880 г. назначил торговых агентов компании в ключевых торговых центрах – Одессе, Москве и Санкт-Петербурге. Вскоре были открыты дополнительные представительства для закупки товаров в Варшаве и Риге [\[24, с. 105\]](#).

С этого времени начинается конкуренция между фирмами «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс». Обе компании развивали формат универсального магазина, однако подходили к этому по-разному, исходя из своих представлений о целевой аудитории, способах продвижения товаров и приоритетах в торговле. Конкуренция между ними не ограничивалась ценами. Фирмы внимательно наблюдали друг за другом, перенимали удачные решения и искали собственные пути выделиться на фоне конкурента.

Например, в стремлении адаптироваться к потребительским предпочтениям российского рынка и укрепить свои конкурентные позиции, компания «Кунст и Альберс» открыла специализированное отделение для продажи сибирских товаров. В его ассортименте были представлены традиционные изделия, хорошо знакомые местному населению и пользующиеся стабильным спросом: валенки, тулупы, самовары, меховые шапки, а также другие товары, органично вписывающиеся в быт жителей региона. Этот стратегический ход не только позволил фирме расширить клиентскую базу, но и способствовал укреплению её имиджа как компании, ориентированной на удовлетворение запросов различных групп потребителей.

Бизнес-стратегии двух конкурирующих торговых домов имели ряд особенностей. Фирма «Чурин и К°» избрала стратегию, ориентированную на массового потребителя. Основной упор делался на широкий ассортимент и доступные цены. Это стало возможным благодаря закупкам крупными партиями, снижению себестоимости и расширению

масштабов торговли. Такой подход позволил удерживать конкурентоспособные цены при сохранении приемлемого качества продукции. Кроме того, фирма стремилась формировать у своей продукции черты узнаваемого бренда. Ассортимент включал модные новинки известных зарубежных марок и эксклюзивные товары, что вызывало у покупателей ассоциации с современностью, качеством и надёжностью. Таким образом, бренд «Чурин» стал символом не только доступности, но и актуальности потребительского выбора.

Торговый дом «Кунст и Альберс» также ориентировался на широкий круг потребителей – от среднего класса до обеспеченной публики. Это позволяло компании предлагать продукцию на разный вкус и кошелек. Однако особое внимание в стратегии уделялось именно элитарным слоям общества. Значительная часть ассортимента подбиралась с учётом вкусов состоятельной публики, а уровень сервиса и комфорта в торговых залах соответствовал высоким ожиданиям привилегированных клиентов. Торговый дом «Кунст и Альберс» размещал свои универсальные магазины в наиболее престижных и оживлённых районах городов, формируя вокруг них пространство, ассоциирующееся с высоким социальным статусом и культурой потребления. В 1884 г. был открыт их главный универмаг во Владивостоке, который впечатлял современников: в 18 отделах, оформленных по новейшим стандартам, предлагались разнообразные товары со всего света [7, с. 111]. Этот универмаг был своего рода «торговым клубом» для горожан, где можно было приобрести импортные деликатесы, изысканные вина, модную одежду, заказать установку самой современной системы вентиляции, отопления, очистки воды и т.п. В 1893 г. фирма открыла первую на Дальнем Востоке электростанцию [5, с. 41], которая обеспечивавшей внутреннее и витринное освещение универмага. Компания выстраивала долгосрочную репутацию надёжного поставщика, что было особенно важно в условиях слабой инфраструктуры и ограниченного числа альтернативных каналов снабжения.

В начале XX в. на территории Дальнего Востока России функционировало несколько десятков российских и иностранных торговых фирм. Среди наиболее влиятельных компаний выделялись российский торговый дом «Чурин и К°», американская фирма «И. Эмери», а также немецкие предприятия «Кунст и Альберс» и «И. Лангелитье», «Вальдекер и Пеппель» и др. Но безусловно признанными лидерами дальневосточной торговли были торговые дома «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс». В Сибирском торгово-промышленном календаре за 1897 г. отмечалось: «В торговом мире громадное значение, как в самом городе (Владивостоке), так и в округе имеют торговый дом «Чурин и К°» и гамбургская фирма «Кунст и Альберс», ведущие обширные операции» [20, с. 478]. Их параллельное развитие привело к острой конкуренции за рынки сбыта, влияние на потребителей и привилегии от властей. Их соперничество стало ключевым фактором, определившим облик торговли региона на несколько десятилетий. Конкуренция между фирмами способствовала развитию торговой инфраструктуры, расширению ассортимента товаров и укреплению экономических связей Дальнего Востока с мировым рынком.

К началу XX в. торговые дома «Кунст и Альберс» и «Чурин и К°» сформировали обширные сети филиалов, охватившие значительную часть Дальнего Востока России и Маньчжурии. При этом подходы к их организации различались. «Кунст и Альберс» строил свою сеть по классической европейской модели: главный магазин в портовом Владивостоке, централизованный завоз товаров морем и их последующее распределение по суше. В отличие от него, «Чурин и К°» ориентировался на внутренние регионы Приамурья, постепенно продвигаясь к побережью. Управленческий центр этой компании находился в Амурском регионе, что определяло и структуру её развития.

Несмотря на различия в подходах, география присутствия обеих компаний во многом пересекалась: их универсальные магазины и склады открывались в одних и тех же ключевых населённых пунктах региона (Владивостоке, Благовещенске, Никольск-Уссурийске, Хабаровске и др.), что неизбежно приводило к прямой конкуренции за внимание и доверие местного потребителя. По количеству филиалов немецкий торговый дом «Кунст и Альберс» опережал российскую фирму «Чурин и К°». К началу Первой мировой войны сеть «Кунст и Альберс» насчитывала 32 отделения [\[7, с. 236\]](#), тогда как у «Чурин и К°» было 15 филиалов [\[4\]](#).

География коммерческого присутствия двух компаний не всегда совпадала. Торговый дом «Чурин и К°», в отличие от фирмы «Кунст и Альберс», осуществлял торговую деятельность в северных районах Дальнего Востока, включая такие удалённые пункты, как Петропавловск-Камчатский и мыс Дежнева [\[4\]](#). В свою очередь, фирма «Кунст и Альберс», в отличие от «Чурин и К°», имела своё представительство на острове Сахалин. [\[7, с. 329\]](#)

Фирма «Кунст и Альберс» начала активно расширять своё присутствие в Приамурье только с середины 1880-х гг., открыв отделение в Благовещенске в 1887 г. Руководство компании долгое время воздерживалось от выхода на этот рынок из-за опасений конкуренции со стороны уже укрепившихся там торговых домов, таких как «Чурин и К°». Для успешного закрепления в регионе фирме требовалось преодолеть сложности логистики и найти способы обеспечить конкурентоспособность.

Доставка товаров в Приамурье оставалась одной из ключевых проблем: грузы поступали через порт Николаевска и перевозились речными пароходами вверх по Амуру исключительно во время короткой навигации. К весне запасы товаров на складах истощались, и население с нетерпением ожидало нового судоходного сезона. В этих условиях «Кунст и Альберс» смог выделиться благодаря тщательной организации логистики. Фирма стремилась, чтобы отправленный из Гамбурга «весенний пароход» прибывал к устью Амура в мае и становился первым судном, входящим в порт Николаевска после ледохода. Это давало компании преимущество перед конкурентами. Дополнительным фактором успеха стало то, что «Кунст и Альберс» предлагал товары круглый год, не повышая цены даже зимой, когда подвоз был невозможен, а многие категории товаров заканчивались у других фирм. Такая политика способствовала укреплению доверия покупателей и позволила компании усилить свои позиции в регионе [\[7, с. 139-140\]](#).

Рынок Приамурья был привлекателен для торговых компаний также благодаря высокому спросу на сельскохозяйственные орудия и машины. Амурская область, являясь преимущественно аграрным регионом, характеризовалась активным внедрением современной сельскохозяйственной техники. Российский экономист, специалист по вопросам землепользования и переселения А.А. Кауфман, совершивший путешествие в начале XX в. по Приамурью и Уссурийскому краю, писал: «Приамурское крестьянство в настоящее время пашет исключительно заводскими, главным образом американскими плугами, с каждым годом все более распространяются жнейки и молотилки – есть селения, где крестьяне почти забыли о традиционном серпе и ручной уборке хлеба» [\[8, с. 48\]](#). Крестьяне в регионе располагали достаточным количеством земли и могли подрабатывать на золотых приисках, что обеспечивало их платежеспособность. Наконец, устойчивый спрос на сельскохозяйственную продукцию со стороны военного ведомства и золотодобывающей отрасли стимулировал переход к механизированным методам работы.

Сельскохозяйственную технику на Дальний Восток России поставляли как российские, так и иностранные компании, включая торговый дом «Чурин и К°», американскую фирму «И. Эмери» и немецкие компании «Кунст и Альберс», «И. Лангелитъе», «П. Небель и К°» и др. В конкурентной борьбе за рынок сбыта сельскохозяйственной техники «Кунст и Альберс» удерживал лидирующие позиции. В 1913 г. совокупный объем продаж сельскохозяйственной техники этой фирмой в Амурской и Приморской областях составил 675 000 рублей, что превышало показатели её главного конкурента – торгового дома «Чурин и К°», чьи продажи достигли 525 000 рублей [\[12, с. 82\]](#).

Одной из характерных особенностей социально-экономического развития Приамурья и Приморья было активное освоение этих регионов, что сопровождалось значительным числом государственных поставок и подрядных контрактов. Торговые дома, действовавшие в регионе, зарождались в тесном взаимодействии с государственными интересами на дальневосточной окраине Российской империи. Так, И. Я. Чурин фактически начал свое дело, откликнувшись на государственный заказ – участие в амурских сплавах, с которых началось освоение Приамурья. Это сотрудничество заложило основы доверия со стороны властей к предпринимателю. В дальнейшем торговый дом «Чурин и К°» пользовался поддержкой административных органов Приморской и Приамурской областей, заинтересованных в стабильном снабжении населения и войск. Компания регулярно получала контракты на поставки продовольствия и снаряжения, а также принимала активное участие в хозяйственном освоении новых территорий. Например, с началом строительства Китайско-Восточной железной дороги фирм «Чурин и К°» зафрахтовала пароход и баржу и отправила собственную экспедицию в Маньчжурию. Эта экспедиция, в интересах российского проекта, не только обеспечивала поставки товаров, но перевозила топографическую группу, которая должна была заниматься изыскательскими работами. Такая деятельность компании способствовала укреплению взаимоотношений фирмы с государственными структурами, подтверждая её важную роль в экономическом освоении дальневосточных территорий [\[3, с. 290\]](#).

Что касается фирмы «Кунст и Альберс», её иностранное происхождение с самого начала обусловило необходимость особого подхода к вопросам взаимодействия с властями. Владельцы компании демонстрировали высокую степень лояльности по отношению к государственным структурам, строго соблюдали установленные формальности, занимались благотворительностью. И, конечно же, стремились предложить максимально выгодные условия для снабжения военных и государственных учреждений. Функционирование данных отношений во многом обеспечивалось действовавшим в то время режимом порто-франко, который способствовал организации морских поставок товаров и созданию эффективных логистических цепочек. С целью укрепления своих позиций в регионе совладельцы фирмы «Кунст и Альберс» А. Даттан [\[19, с. 6\]](#) и А. Альберс [\[1, с. 127\]](#) приняли российское подданство.

Предпринятые немецкими предпринимателями усилия достаточно быстро принесли результаты. Одним из наиболее значимых заказчиков компании стало военное ведомство. Уже в 1880 г. торговый дом получил первый крупный государственный заказ на поставку продовольствия для нужд флота, сопровождавшийся выделением кредита в размере 200 тысяч рублей. В 1883 г. Густав Альберс в письме директору одного из немецких предприятий отмечал: «Двадцатилетний опыт и репутация, которую мы завоевали, дают нам шанс иметь больше дел с правительством, чем кому-либо из конкурентов» [\[25, с. 275\]](#).

Несмотря на острую конкуренцию между торговыми домами «Кунст и Альберс» и «Чурин и К°», в некоторых случаях они осознанно шли на сотрудничество, когда это было выгодно обеим сторонам. Один из ярких примеров – совместное участие компаний в крупном государственном проекте по строительству новой линии сухопутной обороны Владивостокской крепости, начатом в 1910 г. Осознавая, что прямое соперничество приведёт к снижению цен и, как следствие, к потере прибыли, компании договорились о разделе сфер поставок. «Кунст и Альберс» взяла на себя поставку цемента, арматуры и кровельного железа, а «Чурин и К°» – доставку балок и других строительных конструкций. Кроме того, стороны согласовали общую ценовую политику, что позволило избежать ценовой войны и создать устойчивые условия для выполнения контракта [\[7, с. 224-226\]](#). Этот пример наглядно демонстрирует, что конкуренция не исключает возможность сотрудничества. Напротив, при выполнении масштабных задач координация усилий может стать стратегией, выгодной всем участникам.

В конце XIX в. Россия стала уделять особое внимание дальневосточному направлению своей внешней политики, активно включившись в борьбу за сферы влияния в регионе. В рамках реализации этой стратегии было принято решение о прокладке восточного участка Транссибирской магистрали по территории Китая. Строительство Китайско-Восточной железной дороги началось в 1897 г. Российское государство инвестировало значительные средства в освоение Маньчжурии, что способствовало росту спроса на строительные материалы и другие товары, необходимые для возведения железной дороги и обеспечения её строителей. Важным этапом стало также изменение торговой политики на Дальнем Востоке: в 1901 г. был отменен режим порто-франко во Владивостоке, тогда как беспшлинный ввоз иностранных товаров сохранялся в Порт-Артуре и Дальнем. В этих условиях торговые фирмы «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс» активизировали свою деятельность в Маньчжурии и открывали филиалы в ключевых центрах региона. В частности, компания «Чурин и К°» существенно расширила свою сеть отделений, открывая торговые точки в населённых пунктах зоны отчуждения КВЖД на северо-востоке Китая. Первый большой магазин фирмы был открыт в Харбине в 1898 г. [\[23, с. 70\]](#). Фирма «Кунст и Альберс» также активно осваивала регион, открыв свои филиалы в Харбине и Порт-Артуре. Высокий уровень потребления создавал благоприятные условия для торговых компаний, которые получали существенные доходы от своей деятельности. Например, доход филиала фирмы «Кунст и Альберс» в Порт-Артуре в 1899 г. составил около 1,2 млн рублей, а в 1900 – уже около 2,3 млн руб. [\[25, с. 290\]](#).

Русско-японская война стала серьезным испытанием для фирм «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс». Ее результатом стало значительное сокращение присутствия торгового дома «Кунст и Альберс» в регионе. Его филиал в Порт-Артуре был закрыт, остался лишь небольшой филиал в Харбине, который торговал в основном скобяными изделиями [\[7, с. 211\]](#).

В отличие от немецкого торгового дома, компания «Чурин и К°» сохранила в Харбине масштабную инфраструктуру, включая большой универсальный магазин и обширные складские помещения. В 1909 г. фирма открыла здесь собственный колбасный завод, а вскоре запустила и другие промышленные предприятия: лакокрасочную, швейную и сигаретную фабрики [\[23, с. 71\]](#). Отделения и магазины «Чурин и К°» успешно функционировали в ключевых торговых центрах Маньчжурии, таких как Харбин, Мукден и Цицикар. Это свидетельствует о том, что российская компания продолжала укреплять свои позиции в регионе, демонстрируя долгосрочный подход к развитию бизнеса.

Благодаря такому стратегическому выбору торговый дом «Чурин и К°» не только опередил фирму «Кунст и Альберс» в Маньчжурии, но и продемонстрировал большую устойчивость к политическим изменениям, вызванным революционными потрясениями в России в начале XX в. Это объясняется тем, что значительная часть бизнеса компании была сосредоточена в регионах, удалённых от эпицентра событий, что минимизировало негативное влияние на её деятельность.

В 1917 г. торговые обороты компании «Чурин и К°» достигли 35 млн. рублей. Однако отсутствие статистических данных о торговых оборотах фирмы «Кунст и Альберс» за этот период не позволяет провести прямое сравнение. Известно, что в 1914 г. обороты немецкой компании составляли 17 млн рублей [\[15, с. 12\]](#). В дальнейшем масштабы деятельности фирмы «Кунст и Альберс» сократились в результате антинемецкой кампании, развернувшейся в России с началом Первой мировой войны. Таким образом, можно заключить, что компания «Чурин и К°» оказалась более устойчивой к внешним политическим и экономическим вызовам, что позволило ей не только сохранить, но и укрепить свои позиции по сравнению с немецким торговым домом.

Когда началась Первая мировая война, в России развернулась масштабная кампания против «немецкого засилья». Под удар попали многочисленные предприятия с немецким участием, в том числе и один из крупнейших торговых домов на Дальнем Востоке – «Кунст и Альберс». Положение фирмы резко ухудшилось. Служащие, имевшие немецкое подданство, были интернированы, в помещениях компании прошли обыски. Как и в отношении других немецких предприятий, над деятельностью «Кунст и Альберс» был установлен государственный контроль – к каждому отделению прикреплялся правительственный инспектор, обладавший широкими полномочиями.

Тем не менее, несмотря на усиливающийся административный прессинг и антинемецкие настроения, компания продолжала функционировать, хотя масштабы ее коммерческой деятельности сократились. Власти не решились на её ликвидацию т. к. роль торгового дома «Кунст и Альберс» в экономике региона была слишком значительной. Даже в условиях военного времени фирма оставалась в числе поставщиков товаров и материалов, в том числе для нужд военного ведомства. Правительственный инспектор, закреплённый за Николаевским отделением компании, в своём отчёте от 5 декабря 1915 г. подчёркивал: «Фирма в последнее время монополизировала все военные и гражданские поставки и подряды» [\[15, с. 12\]](#). И это заявление не было преувеличением: в 1916 г. торговый дом организовал поставки олова из Сингапура, металлов и кожаных ремней из США – стратегически важных ресурсов для нужд оборонной промышленности [\[14, с. 3\]](#).

Таким образом, фирма «Кунст и Альберс» сохранила часть рыночных позиций в регионе, во многом благодаря экономической эффективности и международным связям, которые позволяли ей предлагать условия, недоступные другим компаниям.

Торговый дом «Чурин и К°», будучи главным конкурентом немецкой фирмы «Кунст и Альберс» на российском Дальнем Востоке, активно включился в антинемецкую кампанию. Данная стратегия имела не только политическую, но и явную экономическую подоплёку: «Кунст и Альберс», занимая устойчивые позиции на рынке, препятствовал установлению монопольно высоких цен со стороны российских компаний. В отчете правительственного инспектора Николаевского отделения фирмы указывалось: «Цены на местном рынке диктует крупная русская фирма «Чурин и К°». Однако, по общим отзывам, цены на большую часть товаров у «Чурин и К°» всегда выше, чем у торгового дома

«Кунст и Альберс». Благодаря этому обстоятельству отделение «Кунст и Альберс» до последнего времени получало большую часть подрядов и поставок, отбивая у фирмы «Чурин и К°» крупных покупателей, таких как местные золотопромышленные компании» [\[15, с. 12\]](#). Таким образом, экономическое давление со стороны немецкого бизнеса стало одним из факторов, побудивших российских предпринимателей к использованию идеологической борьбы как инструмента рыночной конкуренции.

Уже в октябре 1914 г. военный губернатор Благовещенска сообщил Приамурскому генерал-губернатору о резком обострении отношений между двумя крупнейшими торговыми домами региона – «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс». Причиной конфликта стала демонстративная «патриотическая» активность представителей фирмы «Чурин и К°», очевидно направленная против их немецких конкурентов. В ответ на это генерал-губернатор Н. Л. Гондатти попытался остановить конфликт, дав указание: «Страстям не надо давать разгораться» [\[18, с. 117\]](#). Однако вмешательство властей оказалось недостаточным: противостояние вышло за рамки обычной рыночной конкуренции и превратилось в ожесточённую информационную войну. Инициатива в этом противостоянии принадлежала фирме «Чурин и К°», которая не только развернула, но и финансировала масштабную клеветническую кампанию. В 1914 г. в петроградской газете «Вечернее время» начала выходить серия материалов, в которых фирму «Кунст и Альберс» и её совладельца А. В. Даттана обвиняли в шпионаже и других «антигосударственных» действиях. Публикации подписывал автор под псевдонимом «Мзура». Следующим шагом стала публикация книги «Мирные завоеватели», в которой, несмотря на изменённые имена, легко угадывались реальные фигуры немецких предпринимателей. Автор скрывался под новым псевдонимом – «Марк Чертван». Позже выяснилось, что под обоими именами стоял один и тот же человек – химик и писатель Ф. Оссендовский. Именно он стал ключевой фигурой кампании против «Кунст и Альберс». Не ограничившись публикациями, Ф. Оссендовский прибегнул к откровенному шантажу: он потребовал у фирмы 25 тысяч рублей за прекращение антинемецкой кампании, угрожая в противном случае не только продолжить публикации, но и экранизировать «Мирных завоевателей» [\[2, с. 120; 7, с. 267\]](#).

Таким образом, в период Первой мировой войны торгово-экономическое соперничество между фирмами «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс» приобрело идеологическую и информационную окраску. Такая тактика была направлена на подрыв репутации торгового дома «Кунст и Альберс» и его экономического влияния. В годы Гражданской войны и иностранной интервенции торговый дом «Кунст и Альберс», несмотря на значительные трудности, вызванные революционными потрясениями и военными действиями, продолжал свою деятельность, хотя и в существенно сокращённых масштабах по сравнению с довоенным периодом.

Прекращение деятельности фирм «Кунст и Альберс» и «Чурин и К°» на территории России произошло в конце 1920-х – начале 1930-х гг., что было обусловлено свертыванием новой экономической политики и переходом к политике национализации и централизации экономики.

Заключение

Конкуренция торговых домов «Кунст и Альберс» и «Чурин и К°» представляет собой яркую страницу истории Дальнего Востока.

Образовавшись почти одновременно в середине XIX в., обе фирмы прошли путь от небольших торговых лавок на окраине до многоотраслевых империй, определявших

облик торговли на всем Дальнем Востоке. Их конкуренция стимулировала рост городов, способствовала заселению и хозяйственному освоению региона, приобщила дальневосточников к достижениям мировой промышленности и культуры. В стремлении превзойти друг друга эти торговые дома внедряли передовые методы торговли – от универмагов и рекламных акций до системы филиалов и кредитования покупателей.

Формы и методы конкуренции этих предприятий в зависимости от контекста и ситуации были различны: от сотрудничества ради получения прибылей до открытой вражды и организации подрывных информационных компаний.

Деятельность этих крупных фирм напрямую зависела от решений и политики российского правительства, а также общей экономической и политической ситуации в регионе. Чтобы добиться выгодных условий работы, они стремились заручиться поддержкой властей, предоставлять выгодные условия и получать государственные заказы.

На деятельность и отношения фирм «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс» оказывала влияние и политическая конъюнктура. Особенно это проявилось в период Первой мировой войны, когда обострение общественно-политической ситуации и активизация антигерманской кампании привело к трансформации конкурентной среды: конкуренция приобрела деструктивный характер, что существенно повлияло на характер деловых отношений.

Библиография

1. АВПРИ Ф. Чиновник по дипломатической части при Приамурском генерал-губернаторе. Оп. 579. Д. 36.
2. Буюков А. М. Становление и развитие русской контрразведки на Дальнем Востоке в начале XX в. // Известия Российского государственного исторического архива. Сборник научных трудов. Т. III. Владивосток, 1998. С. 108-127.
3. Вежновец А. Ф., Крадин Н. П. Записки краеведов. Хабаровск: Изд-во А. Ю. Хворова, 2004. 336 с.
4. Выставка Приамурского края в Хабаровске. 1913. № 6. (15 июля)
5. Галлямова Л. И. Дальневосточные рабочие России во второй половине XIX - начале XX в. Владивосток: Дальнаука, 2000. 222 с. EDN: YPZYDM
6. Галлямова Л. И. Особенности социально-экономического развития Дальнего Востока России в контексте реформ П. А. Столыпина // Вестник ДВО РАН. 2013. № 1 (167). С. 73-80.
7. Деев Л. Кунст и Альберс Владивосток. История немецкого торгового дома на российском Дальнем Востоке (1864-1924). Владивосток: Изд-во Полиграфкомбинат, 2002. 336 с.
8. Кауфман А. А. По новым местам (Очерки и путевые заметки 1901-1903 гг.). СПб, 1905. 353 с.
9. Ляхов Д. Патриархи дальневосточной торговли И. Я. Чурин и В. Ф. Плюсин // Словесница искусств. 2024. № 2. С. 86-89.
10. Мамаева Т. Г. Деятельность торгового дома "И. Я. Чурин и К°" в Маньчжурии (конец XIX - первая половина XX вв.) // Власть и управление на Востоке России. 2009. № 4. С. 93-99. EDN: MSNJHF
11. Мамаева Т. Г. Российское торгово-промышленное предпринимательство в Маньчжурии (конец XIX в. - 1945 г.). Хабаровск: Изд-во ДВГМУ, 2021. 128 с. EDN: MKYOPU
12. Молчанова Е. Г. Немецкие предприниматели на Дальнем Востоке России во второй половине XIX - начале XX вв. Хабаровск: Изд-во ТОГУ, 2022. 129 с. EDN: QUOENB

13. Позняк Т. З. Торговая инфраструктура городов юга Дальнего Востока во второй половине XIX в. // Ойкумена. Регионоведческие исследования. 2010. № 2 (13). С. 37-47.
14. РГИА Ф. 23. Оп. 28. Д. 1153.
15. РГИА Ф. 23. Оп. 28. Д. 1154.
16. РГИА ДВ Ф. 1. Оп. 8, Д. 2468.
17. РГИА ДВ Ф. 77. Оп. 1. Д. 300.
18. РГИА ДВ Ф. 702. Оп. 2. Д. 506.
19. РГИА ДВ Ф. 702. Оп. 2. Д. 1215.
20. Сибирский торгово-промышленный календарь 1897 г. Томск: Издание Ф. П. Романова. 692 с.
21. Троицкая Н. А. Формирование и деятельность крупной буржуазии на русском Дальнем Востоке (1861-1904 гг.). Дис. канд. ист. наук. Томск, 1989. 211 с.
22. Устюгова О. А. Торговля на юге Дальнего Востока во второй половине XIX в. Дис. канд. ист. наук. Владивосток, 2002. 228 с. EDN: NMEKCN
23. Хисамутдинов А. А., Гао Мингью Основные направления деятельности торгового дома "И. Я. Чурин и К°" в Китае // Гуманитарные исследования в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. 2023. № 2 (64). С. 69-75. DOI: 10.24866/1997-2857/2023-2/69-75 EDN: TAJNND
24. Aus der Geschichte des Hauses "Kunst & Albers" // Ostasiatische Rundschau. 1940. № 5/6. S. 105-107.
25. Sieveking H. Die Hamburgisch Firma Kunst und Albers in Wladiwostok 1864-1914 // Vierteljahresschrift für Sozial - und Wirtschaftsgeschichte. 1941. № 34. S. 268-299.
26. Thomas L. Ein deutsches Unternehmen im russischen Fernen Osten (1864-1921) Zwänge und Grenzen der Anpassung // Dahlmann D. Scheide K. (Hrsg.) "...Das einzige Land in Europa, das eine grosse Zukunft vor sich hat". Essen, 1998. S. 611-631.

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

Рецензируемый текст «Конкуренция между торговыми домами «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс» на Дальнем Востоке в конце XIX – начале XX вв.» посвящен некоторым особенностям торгово-промышленного освоения Дальнего Востока после перехода Приамурья к Российской империи. Автор заявляет о рассмотрении основных форм и методов конкуренции упомянутых торговых компаний, их бизнес-стратегий, вклада в жизнь дальневосточных городов, отношения с властями и др.; таким образом исследование заявлено как междисциплинарное, на историческом фоне освоения российского Дальнего Востока рассматриваются экономические процессы, на материале которых автор пытается сформулировать конфликтологическую специфику ведения торгового бизнеса указанными компаниями. Автор опирается на значительный объем архивных материалов. К сожалению, отсутствуют отсылки к предыдущим исследованиям торгово-промышленной активности на Дальнем Востоке в указанный период; именно экономический контекст рассматриваемых событий прописан слабо, т.е. мы не представляем место двух рассматриваемых компаний в региональной экономике, для чего автор должен был апеллировать к экономическим показателям, объемам продаж, количеству торговых точек, динамике прибыльности хозяйственной деятельности, что давало бы дополнительный материал для сравнения и анализа. В то же время выбор именно этих двух компаний («Чурин и К°» и «Кунст и Альберс») представляется довольно логичным т.к. такой выбор дает материал для сравнение типично русской

купеческой компании и иностранной (немецкой). Это сравнение в работе автора довольно успешно отслеживается, вообще работа посвящена не столько конкуренции, сколько именно рассмотрению параллельного развития двух разных компаний в одно и то же время в одном и том же регионе. Опять-таки определение большей/меньшей успешности компаний невозможно без привлечения экономических показателей. Рассмотрение конкурентной борьбы по сути сводится к утверждению, что такая конкуренция имело место : «Фирмы внимательно наблюдали друг за другом, перенимали удачные решения и искали собственные пути выделиться на фоне конкурента». Никаких конкретных примеров по этому поводу не приводится. Автор часто повторяет принципиальные различия двух торговых домов («Кунст и Альберс» опирался на сильную материальную базу и опыт иностранных предпринимателей, а «Чурин и К°», укоренённый в местном купечестве, быстро набирал обороты и расширял сферы деятельности»), но признание успеха обеих компаний говорит скорее о наличии достаточно емкого рынка , в котором означенные две компании (и неназываемые другие компании) вполне могли ужиться. Более того, автор приводит пример, когда названные компании полюбовно разделили государственный заказ. Единственный конкретный пример конкурентной борьбы связан с дискредитационной антинемецкой кампаний 1914 -1915 гг (т.е. в чрезвычайных условиях Первой мировой войны) которая опять-таки по утверждению автора не повредила позициям «Кунст и Альберс» в регионе. Выводы, которые делает автор ("Формы и методы конкуренции этих предприятий, в зависимости от контекста и ситуации, были различны: от сотрудничества ради получения прибылей до открытой вражды и организации подрывных информационных компаний") основаны на крайне ограниченном количестве фактического материала, т.е. на двух эпизодах – раздел госзаказа в 1910 и антинемецкая кампания 1914-15 г., причем раздел госзаказа конкуренцией назвать никак нельзя. Таким образом можно сказать, что автором успешно рассмотрено существование двух разных моделей торговых домов на русском Дальнем Востоке, в то же время говорить о серьезном анализе конкурентной борьбы не приходится. Автор упускает потенциально интересные аспекты темы как то: влияние русско-японской войны на развития экономики края или экономическая экспансия в Маньчжурию (упоминается лишь вскользь). Вообще текст производит впечатление незавершённого, он обрывается на требовании журналиста Оссендовского 25 тысяч рублей за прекращение антинемецкой кампании, чем закончилась эта конкретная история мы не узнаем, какого-то подведения итогов на начало 1917 г. и указания на судьбу компаний после этой даты также нет. Статья рекомендуется к доработке.

Результаты процедуры повторного рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

Рецензируемая статья посвящена исследованию конкурентных отношений между двумя ведущими торговыми домами — русским «Чурин и К°» и немецким «Кунст и Альберс» — на Дальнем Востоке России на рубеже XIX – XX веков. Авторы подробно рассматривают историю возникновения и формирования этих компаний, а также различные формы и методы их конкуренции, оказавшие существенное влияние на экономику региона.

Авторами проанализированы важные аспекты конкуренции, такие как адаптация к местным условиям, взаимодействие с властью, поддержка государством, использование инновационных методов ведения бизнеса и последствия международных конфликтов, особенно Первой мировой войны. Исследование охватывает значительный временной промежуток, начиная с основания фирм в 1860-х годах и заканчивая изменением

структуры экономики региона после революции 1917 года.

Исследователи используют многогранный подход, сочетающий сравнительный историко-экономический анализ, источниковедческий анализ, сбор и анализ конкретных исторических данных. Источниковая база исследования весьма разнообразна, авторам удалось актуализировать материалы как Российского государственного исторического архива, так и Российского государственного исторического архива Дальнего Востока. Использование такой широкой источниковой базы позволяет глубоко исследовать проблему, делая выводы обоснованными и убедительными.

Структура исследования основана на хронологическом изложении событий, выявлении тенденций и закономерностей в развитии торговых отношений, а также включает количественный анализ объёмов производства и оборота компаний. Такой комплексный подход помогает раскрыть механизмы конкуренции и определить факторы, влияющие на успехи и неудачи обоих торговых домов.

Актуальность темы обусловлена тем, что исследование позволяет глубже понять экономические процессы на периферии Российской империи, которые часто остаются вне внимания учёных. При этом статья обращает внимание на значимость частных инициатив и предпринимательства в формировании региональной экономики. Кроме того, работа подчёркивает важность изучения исторического опыта для понимания современных процессов и даёт пищу для размышлений о возможных аналогиях и уроках прошлого для настоящего и будущего.

Научная новизна заключается в подробном анализе конкурентных отношений между двумя крупными игроками на рынках российского Дальнего Востока, причём с использованием широкого спектра исторических источников, которые ранее не подвергались столь глубокому изучению. Авторы показывают, как локальная экономика влияет на крупные международные корпорации и наоборот, акцентируя внимание на роли государства и местных элит в процессе регулирования конкуренции.

Исследование раскрывает новые аспекты взаимопроникновения частного капитала и государственной власти, выявляет уникальные методы ведения бизнеса, используемые этими компаниями, и показывает их значение для дальнейшего развития региона.

Структура статьи последовательна и логична. Список литературы разнообразен и включает как фундаментальные исторические исследования, так и специализированные публикации, касающиеся конкретных деталей функционирования указанных компаний. Недостатком можно считать недостаточное привлечение зарубежных публикаций, что могло бы обогатить работу интересным сопоставительным контекстом. Тем не менее, общая картина представлена достаточно полно и аргументированно.

Авторы привлекают редкие и малодоступные архивные материалы, что придаёт исследованию дополнительную ценность и оригинальность. Анализ сочетает историческое исследование с экономическим анализом, позволяя увидеть взаимосвязь между развитием бизнеса и политико-экономическими условиями.

Авторы приходят к выводу, что конкуренция между торговыми домами «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс» способствовала развитию Дальнего Востока, повышению качества жизни населения и формированию современной торговой инфраструктуры. Данный вывод представляется обоснованным и подтвержденным документально. Вместе с тем, остаётся открытым вопрос о том, насколько указанные фирмы действительно определили вектор развития региона, поскольку внешние факторы, такие как государственная политика и международная обстановка, сыграли не менее существенную роль.

Работа адресована специалистам-историкам, изучающим экономический аспект развития Дальнего Востока, а также исследователям предпринимательской активности в имперский период. Она также будет полезна студентам, аспирантам и учёным, интересующимся историей экономики и социальной динамики регионов России.

Статья «Конкуренция между торговыми домами «Чурин и К°» и «Кунст и Альберс» на Дальнем Востоке в конце XIX – начале XX вв.» заслуживает публикации в журнале «Конфликтология / nota bene».