

Пустогачева Татьяна Станиславовна

ИСТОРИЯ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РУССКИХ КУПЦОВ С АЛТАЙЦАМИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX - НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Статья раскрывает тенденции развития торговли в Горном Алтае. Характеризует пути формирования торговых отношений в Горном Алтае, формы торгового сотрудничества между алтайским населением и бийским купечеством, влияние торговых отношений на экономическое развитие Горного Алтая.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/3/2011/3-1/40.html

Источник

Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2011. № 3 (9): в 3-х ч. Ч. I. С. 157-160. ISSN 1997-292X.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/3.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/3/2011/3-1/

© Издательство "Грамота"

Информацию о том, как опубликовать статью в журнале, можно получить на Интернет сайте издательства: www.gramota.net
Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_hist@gramota.net

Список литературы

1. Белоглазова С. Б. Культура Дальнего Востока России в условиях общественных трансформаций 20-30-х годов XX в.: очерки истории. Владивосток: Дальнаука, 2001. 194 с.
2. Государственный архив Забайкальского края (ГАЗК) Ф. П.-81. Оп. 1.
3. Егунов Н. П. Очерки истории Дальневосточной республики. Улан-Удэ: Бурятское книжное издательство, 1972. 115 с.
4. Пряженникова М. В. Деятельность Дальпечати в первый год образования Дальневосточной республики // Гуманитарный вектор. 2010. № 3 (23).
5. Шерешевский Б. М. Забайкалье в период Дальневосточной республики. 1920-1922. Чита, 1960. 90 с.

**TRANSBAIKALIA LIBRARY NETWORK FORMATION
DURING THE INITIAL PERIOD OF FAR-EASTERN REPUBLIC (1921)****Marina Vladimirovna Pryazhennikova***Department of History**Trans-Baikal State Classical-Pedagogical University named after N. G. Chernyshevskii
klichca85@yandex.ru*

In the article library network formation process in the Far-Eastern Republic is considered on the basis of the archival sources which have not been published so far. Library stocks acquisition process is studied. Province, district and volost libraries functions are described.

Key words and phrases: library; fund; literature; library council; mobile libraries.

УДК 902

Статья раскрывает тенденции развития торговли в Горном Алтае. Характеризует пути формирования торговых отношений в Горном Алтае, формы торгового сотрудничества между алтайским населением и бийским купечеством, влияние торговых отношений на экономическое развитие Горного Алтая.

Ключевые слова и фразы: торговые отношения; купечество; развозная торговля; товар.

Татьяна Станиславовна Пустогачева, к.и.н., доцент*Кафедра истории России**Горно-Алтайский государственный университет**hf@gasu.ru***ИСТОРИЯ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РУССКИХ КУПЦОВ С АЛТАЙЦАМИ
ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX - НАЧАЛЕ XX ВЕКА[©]****Статья подготовлена в рамках гранта РГНФ 10-01-61104а/Г.**

Во второй половине XIX - начале XX века Горный Алтай представлял собой экономическую окраину России, однако сырьевой потенциал региона был огромен. Обладая немалым предпринимательским опытом, купечество близлежащих регионов, в числе которых были и бийские купцы, обратило своё внимание на Горный Алтай - настоящую кладовую естественно-природных богатств. Русские купцы ездили в горы Алтая начиная с конца XVIII в. первоначально от случая к случаю. Вместе с тем такие поездки, как правило, были сопряжены со значительными трудностями. Незнание местных законов, обычаев, традиций приносило первопроходцам немало разочарований и убытков. В. Радлов, описывая свое путешествие по Горному Алтаю, приводит один поучительный эпизод, происшедший с неким купцом. Приехав торговать к сойотам (тувинцам), он ничего не принес в дар зайсанам. Несоблюдение векового обычая горцев (правда, по незнанию) дорого обошлось купцу: он был обкраден местными аборигенами. Они забрали весь его товар и увели всех его лошадей. Незадачливый торговец хотел пожаловаться, но слушать его просто никто не стал. Так, ничего не добившись, ему пришлось пешком отправиться домой [11]. Принимая во внимание все недочеты первых путешествий в горы Алтая, купцы стали впоследствии ездить туда уже группами, а не поодиночке. Привезя товары, они складывали их в одном месте, обязательно закрывали войлоком и охраняли. Для этого часть прибывших садилась вокруг этого войлока, а другая - отправлялась торговать. Учитывая печальный опыт предшественников, оставшиеся знали, что аборигены, несмотря на полученные подарки, все же будут пытаться что-нибудь украсть у приезжих. При этом последние помнили, что какие бы действия ни предпринимали инородцы, им ни в коем случае нельзя вставать с места и догонять их, ибо пока они будут пытаться возвратить ворованное, их соплеменники тем временем сумеют растащить оставшееся. Поэтому, чтобы избавить себя от такого рода неудобств, торговцы стали сразу же по приезде преподносить зайсанам подарки. Гостям обещали, что во время их пребывания в кочевье и торговых операций весь товар останется у них в

целости и сохранности. Подобные гарантии стали приносить купцам немалые прибыли. Убедившись в выгоде таких поездок, торговцы стали налаживать с алтайцами более регулярные торговые связи.

На первых порах торговля с аборигенами Алтае-Саян была исключительно меновой. Так, за русский товар ценою в один рубль ассигнациями выменивали «сойонских» товаров на пять рублей. За один фунт табака брали тулуп или столько меха, сколько его было необходимо на пошив тулупа. Последний же, к примеру, у черневых татар Алтая стоил пять рублей ассигнациями. За фунт железа на Кемчике брали, как правило, две овчины [Там же]. Отсутствие торгового опыта со стороны местного населения, незнание реальной цены на различные виды товаров умело использовалось русским купечеством в своих целях. Путём обмана, обчёта инородцев торговцы, по свидетельствам источников, накапливали себе огромные состояния. «Торговля, - отмечалось в одном из них, - довольно прибыльное дело для торговцев, умеющих разными правдами и неправдами извлекать из одного рубля три и более» [12]. Местное же население, не раз подчеркивали современники, являлось обладателем богатейших сырьевых ресурсов, но оно не ведало его реальной ценности, а потому и отдавало, к примеру, соболя за нитку дешёвых стеклянных бус. «Иностранец, - писал один из дореволюционных авторов, - словно малое дитя, увлекается блестящими, но дешёвыми игрушками, украшениями, за которые готов отдать лучшие произведения своего труда» [17, с. 102]. Так, если в Бийске пачка медных пуговиц (600 штук) продавалась за 30 коп., то у себя в кочевье инородец приобретал каждую пуговицу за одну копейку [5, с. 131].

Торговец свой товар продавал по очень высокой цене, а инородческий всегда оценивал по самой низкой. Так, если рыночная стоимость одного пуда ореха составляла 1 руб. 20 коп. - 1 руб. 50 коп., то покупался он у инородца всего за 50-60 коп. [16, с. 42], т.е. затраты покупателя на приобретение указанного количества продукции сводились к минимуму.

Важным каналом накопления купцами, в частности бийскими, немалых состояний была торговля в долг. Приезжая в алтайские стойбища, они начинали заводить нужные знакомства, широко используя для этого спиртные напитки. Как показывала практика, большинство должников были не в состоянии выплатить все долги сразу и просили об отсрочке. Этот вопрос практически всегда решался положительно, правда, при условии положения на остаток долга нового процента. Таким образом, стоило инородцу хотя бы один раз попасть в долг к торговцу, выбраться из него уже не было возможности. Долговая кабала продолжалась пожизненно. Известен случай, когда за несколько беличьих шкур и два шила, т.е. за товар общей стоимостью 28 коп., суд присудил получить истцу с двоюродного родственника, проживавшего около Чибита, 81 быка [9]. Если должник был не в состоянии рассчитаться с купцом, то последний начинал взыскивать долги с родственников должника.

Наряду с вышеописанным существовали и другие методы торгового сотрудничества аборигенов с купцами. Известно, что наиболее опытные из них торговали с местным населением обязательно на скот. Но, приобретая его на свои товары, они заранее договаривались с хозяевами об оставлении купленного скота у них на зимовку. При этом оговаривалось, что они целиком и полностью отвечают за его сохранность. Приплод, появившийся за зиму от купленного купцом скота, считался его прибылью. Таким образом, к весне в купеческом стаде вместо 100 купленных животных числилось уже 120-130 голов. Оставался купеческий скот у инородца в течение лета, нагуливая вес на его пастбищах. И только осенью купец забирал значительно увеличившееся стадо упитанных быков, коров и баранов, не затратив ни малейших усилий, ни дополнительных расходов на его содержание и уход.

Торговые операции, производившиеся в горах Алтая, разоряли не только рядовых алтайцев. От такого рода предпринимательства несли убытки даже владельцы огромных стад - это богатые и влиятельные люди. К примеру, богатый теленгит Сана, имевший в своем хозяйстве 100 верблюдов и примерно 600 лошадей, после ряда торговых сделок с русскими купцами остался владельцем только 30 лошадей и 10 верблюдов [6, с. 142]. Богатый скотовод Куйха за шесть лет сотрудничества с «таньшем» (другом, знакомым) оказался полностью разорённым. В его хозяйстве из 2000 лошадей не осталось ни одной [Там же]. Среди разорившихся богатеев значились Эльдень, Чердок, Кэдиспей, Челтуй, Чэнэ, Ака и другие состоятельные инородцы [Там же].

Но не только русские купцы вели торговые операции в алтайских стойбищах. Практиковали их и свои «соплеменные» предприниматели. Взяв на вооружение торговую практику своих русских коллег, они быстро сосредоточили в своих руках солидные капиталы. Среди такого рода предпринимателей особенно выделялись братья Тобоковы, Кульджины и др. Наряду с торговлей они наживали капиталы, к примеру Кульджины, на «товаризации» скотоводства. Отмечая эту сторону их деятельности, Л. П. Потапов указывал, что они ежегодно продавали до 200 голов специально откормленного крупного рогатого скота. Получали свои доходы и от разведения и продажи орловских полукровных рысаков, масла и шерсти. Предприимчивые инородцы помимо всего прочего торговали пушниной, орехами, хлебом и др. [7, с. 335].

Чтобы устранить конкурентов, предприниматели использовали различные приемы и методы. Известно, к примеру, что именно для таких целей и содержал Аргымай Кульджин специальный штат воров, которые уводили и убивали скот у его конкурентов. Однако от этих разбойных акций неизменно и в первую очередь страдали рядовые алтайцы [3, с. 29].

Совершая торговые операции, купцы - русские и алтайские - часто прибегали в ходе их к использованию обычаев и традиций, бытовавших у аборигенов, в частности к раздаче скота в пользование, особенно коров. За пользование молоком арендатор содержал взятых у хозяина коров и полученный от них приплод. По истечении срока аренды то и другое возвращалось хозяину. Падёж коровы или теленка неизменно восстанавливался и возвращался последнему. За сданную в аренду лошадь уплачивались, как правило, только деньги. Это была выгодная операция, поскольку предприниматель, отдавший скот во временное пользование,

сохранял и приумножал его без каких-либо затрат для себя. Так, бай Кыйтык - владелец 80 табунов лошадей - «раздавал ежегодно множество лошадей и до 600 коров» [10, с. 129].

Таким образом, торговые операции в алтайских стойбищах осуществляли как русские, так и алтайцы. В процентном соотношении это выглядело примерно так: в 1897 г. участие местных баев в данной торговле составляло 33%, соответственно оставшиеся 67% приходились на торговые операции русских купцов [Там же, с. 130].

Занимаясь торговой деятельностью в алтайских стойбищах, купцы практиковали и торговлю в развоз. К примеру, как свидетельствует источник, указанной торговлей занимался крестьянин Сычевской волости Семен Иванович Тырышкин [15]. Свои товары, среди которых преобладали мануфактурные, он доставлял в с. Верх-Уймон. Аналогичной деятельностью в с. Усть-Коксе занимался Денисов Ермолай Григорьевич [Там же].

Торговля в развоз была не всегда выгодна тем, кто ею занимался. Конкуренцию составляли более состоятельные купцы. Второе, что подрывало его работу, - запросы населения. Оно, как показывала жизнь, испытывало необходимость во многих товарах. При всем желании «развозчик» - в силу широты ассортимента запрашиваемого - удовлетворить заказы клиентов был не в состоянии. Это обстоятельство отталкивало местное население от такого рода торговых операций. Поэтому инородцы ходатайствовали перед властями об устройстве постоянно действующего торгового заведения - магазина - или регулярного кратковременного базара. Необходимость последнего они обосновывали потребностью реализовывать излишки производимой ими продукции. Именно такого рода аргументы выставили перед властями жители с. Черный Ануй, когда просили решить вопрос об открытии постоянного места торговли. Так, в 1895 г. в с. Черный Ануй появился еженедельный «ярмарочный базар» [13]. Такого же рода разрешения получили и жители с. Онгудай, где с 4 июля 1895 г. стал функционировать базар, работавший по пятницам и субботам [14]. На данный базар местное население привозило все излишки продукции сельского хозяйства, промыслов и домашней промышленности. Цены на сельских базарах регулировались самостоятельно, в зависимости от спроса. К примеру, в с. Черга в конце 1899 г. говядина продавалась по 1 руб. 35 коп. - 1 руб. 40 коп. за пуд. В противовес ей баранина имела всегда твердую цену - 2 рубля за пуд. Сотню яиц можно было купить за 50-60 коп., а фунт масла - за 15 коп. [1, с. 85] и т.д. Цены на продукты были невысокими. Вся перечисленная продукция производилась на местах, а не ввозилась с сопредельных территорий. Совершенно по-иному ценились товары, которые в Горном Алтае не производились, а если производились, то в очень ограниченном количестве. И эта тенденция наблюдалась повсеместно. Так, пуд ржаной муки, не производившейся в с. Кебезень, стоил на местном рынке 2 руб. 40 коп., а пшеничной - 2 руб. 65 коп. [4, с. 110]. В Бийске эти товары стоили 1 руб. 20 коп. - 1 руб. 40 коп. соответственно [Там же]. Поступательное развитие товарно-денежных отношений цивилизованной торговли постепенно устраняло сельские базары, места, где осуществлялись спорадические торговые операции. На смену им пришли постоянные торговые заведения - лавки, магазины. В их учреждении в населенных пунктах Горного Алтая, естественно, с разрешения властей, приняли участие не только местные торговцы, но и бийские купцы. Особым вниманием пользовалось с. Улала - крупный населенный пункт, расположенный на пересечении нескольких торговых путей. Именно здесь бийские купцы стремились открывать свои магазины и лавки. Так, у бийского купца А. И. Хакина в с. Улала действовало два магазина. Имели свои магазины здесь Г. Г. Бодунов, С. И. Юразов [8, с. 38, 105] и другие бийские купцы.

Таким образом, достаточно интенсивное развитие торговли в Горном Алтае привело к тому, что здесь к концу XIX в. появились крупные торговцы, чей годовой торговый оборот превышал 75 тыс. руб. На рубеже веков таковых насчитывалось около 50 человек. К 1912 г. их количество возросло до 104.

Согласно источникам самыми богатыми купцами в Горном Алтае во второй половине XIX - начале XX века считались В. И. Юрганов, А. М. Тобоков, И. Бочкарев и И. Медведев [2, с. 35]. Следует отметить, что все они были улалинцами, т.е. местными купцами.

Суммируя все сказанное, можно констатировать, что во второй половине XIX - начале XX века торговля сделала значительный шаг в своём развитии. Благодаря интенсивной торговой деятельности в горах Алтая появилось своё предпринимательское сословие. Горный Алтай оказался втянутым в орбиту активных рыночных отношений, которые были характерны в то время для Сибири и России в целом. Это позволило в значительной мере сократить экономическую замкнутость региона.

Список литературы

1. **Дорожник по Сибири и Азиатской России.** Томск, 1899. Кн. 1. С. 85.
2. **Екеев Н. В.** Горный Алтай в конце XIX - начале XX вв. // Вопросы социально-экономической истории. Горно-Алтайск, 1991. 62 с.
3. **Из жизни Аргыма и Манди Кульджиных.** Горно-Алтайск, 1995. 123 с.
4. **К вопросу об урожае хлебов и трав в 1900 и 1901 гг. в Бийске** // Сибирский наблюдатель. Томск, 1902. Кн. 4.
5. **Модоров Н. С.** К проблеме изучения развития торговли в Горном Алтае в пореформенный период // Проблемы истории Горного Алтая. Горно-Алтайск, 1987. 181 с.
6. **Потанин Г. Н.** От Кош-Агача до Бийска // Древняя и Новая история России. 1879. № 6.
7. **Потапов Л. П.** Очерки по истории алтайцев. М.-Л.: Изд-во Академии наук СССР, 1953. 444 с.
8. **Предприниматели Алтая.** Барнаул, 1996. 192 с.
9. **Радлов В.** Торговые отношения России с Западной Монголией и их будущее // Записки ИРГО по отделению статистики. СПб., 1871. Т. 2. С. 604.
10. **Токарев С. А.** Докапиталистические пережитки в Ойротии. Л., 1936. 153 с.
11. **Томские губернские ведомости.** 1881. 15 августа.
12. **Там же.** 1882. 8 июля.

13. Центр хранения архивных фондов Алтайского края (ЦХАФ АК). Ф. 3. Оп. 1. Д. 83. Л. 34.

14. Там же. Л. 352.

15. Там же. Ф. 192. Оп. 1. Д. 65. Л. 45.

16. Ядринцев Н. М. Отчет о поездке в Горный Алтай к Телецкому озеру и в вершины Катуня // Записки Зап.-Сиб. отдела ИРГО. Омск: Омская типография Окружного штаба, 1882. Кн. IV. С. 42-46.

17. Ядринцев Н. М. Сибирь как колония. СПб.: Изд-во И. М. Сибирякова, 1892. 470 с.

RUSSIAN MERCHANTS AND THE ALTAIANS TRADE RELATIONS HISTORY IN THE SECOND HALF OF THE XIXTH - THE BEGINNING OF THE XXTH CENTURY

Tat'yana Stanislavovna Pustogacheva, Ph. D. in History, Associate Professor
Department of Russian History
Gorno-Altai State University
hf@gasu.ru

The article reveals trade development tendencies in Gornyi Altai. It characterizes trade relations formation ways in Gornyi Altai, the forms of trade cooperation between the Altaian population and Biisk merchants, trade relations influence on Gornyi Altai economic development.

Key words and phrases: trade relations; merchants; retail delivery trade; commodity.

УДК 316.33

В статье рассматриваются отдельные аспекты теоретико-методологической конструкции социологического подхода к исследованию семьи, разрабатываемой на основе принципа дополнительности институционального и социокультурного подходов в рамках системной парадигмы познания общества.

Ключевые слова и фразы: семья; социальная общность; социальный институт; социальная группа; социальная структура и организация; семейный образ жизни; структурный и ценностно-нормативный компонент социума; институциональный и социокультурный подходы.

Александр Иванович Пьянов, к. соц. н., доцент

Кафедра менеджмента

Северо-Кавказский государственный технический университет

alexrua2006@yandex.ru

СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ СЕМЬИ КАК СТРУКТУРНЫЙ И ЦЕННОСТНО-НОРМАТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ СОЦИУМА[©]

Новейший период развития социологии характеризуется теоретико-методологическим плюрализмом, множеством разнообразных подходов, решающих свой круг задач применительно к определенным предметам и объектам социологического исследования. Это является закономерным следствием усложнения социальной реальности, провоцирующей разнообразие необходимых для ее изучения теоретико-методологических конструкций. В этих условиях усиливается потребность в создании общих теоретических подходов концептуального характера. На фоне множества представленных частных методологических схем их недостаток ощущается особенно сильно.

Выяснение того, как оказывается возможным поддержание стабильности функционирования социума, постепенно становится фундаментальной проблемой в изучении социальных взаимодействий. Именно поэтому фокус социологического анализа перемещается в собственно институциональную сферу, в самое устройство человеческого общества. Современная социология стремится познать все более глубокие, скрытые от непосредственного наблюдателя социальные отношения и механизмы, обеспечивающие выживание обществ и преемственность важнейших социетально-институциональных структур, сохраняющих свои базовые черты под натиском трансформационных процессов.

Какие из современных подходов в наибольшей мере направлены на поиск, выявление и изучение такого рода структур и тенденций их развития? На наш взгляд, в отечественной социологии наиболее интересными и проработанными теоретическими подходами, пытающимися решить названные задачи, являются институциональный (структурный) и социокультурный (деятельностный) подходы в рамках системной парадигмы познания общества.

Институциональный подход направлен на исследование социетальной природы общества, его макроструктуры и формирующих рамок институциональных преобразований, осуществляемых на микроуровне, в процессе непосредственной экономической, политической и социальной деятельности, что позволяет определить не только характер, но и глубину происходящих институциональных изменений и социальных трансформаций.