

УДК 930-051

Л.И. Смокотина

**Г.Н. ПОТАНИН О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РОДИНОВЕДЕНИЯ В РАЗВИТИИ
РУССКО-МОНГОЛЬСКОЙ ТОРГОВЛИ В КОНЦЕ XIX – НАЧАЛЕ XX В.**

В современных условиях, когда Россия предпринимает очередную попытку перехода к господствующим в западных странах нормам рыночной экономики, особое значение и актуальность приобретает исследование взглядов Г.Н. Потанина о целесообразности родиноведения в развитии русско-монгольской торговли в конце XIX – начале XX в. Г.Н. Потанин не сомневался в том, что для России важнее научиться успешно торговать, а не воевать. По мнению Потанина, добиться этого можно было только при условии специального образования сибирских купцов.

Ключевые слова: Потанин, родиноведение, русско-монгольская торговля.

Григорий Николаевич Потанин особое внимание уделял изучению русско-монгольских торговых отношений. Объяснялось это тем, что Г.Н. Потанин в вопросах изучения природы и общества стоял на позициях естественнонаучного материализма. Он не сомневался в том, что экономический вопрос является самым главным. «...Только с разрешением его могут разрешиться в желательном смысле и все другие вопросы», – констатировал Потанин [1. С. 104].

Сибирские купцы, благодаря общей границе России и Китая, имели благоприятную возможность заниматься не только внутренней, но и внешней торговлей. Русско-китайская торговля началась в XVII в., но практически без успеха. Объяснялось это тем, что до 1861 г. политика Цинской династии в Китае основывалась на самоизоляции. Безусловно, такая политика китайского правительства негативно сказывалась на развитии русско-китайских и, следовательно, русско-монгольских торговых отношений, так как с 1691 г. Северная Монголия входила в состав Китая. Россия начала торговать с Монголией сначала через Восточную Сибирь. Согласно Буринскому договору между Россией и Китаем от 1728 г. Россия получила право основать пограничный торговый пункт – Кяхту, через который проходил знаменитый чайный караванный путь. С 1861 г. Россия получила возможность торговать с Монголией также и через Западную Сибирь – Алтай и Саяны. Река Чуя послужила торговой артерией, которая привела сибирских торговцев к границам Монголии. Долгое время русские купцы, не имея права въезда в Монголию, торговали на ее границе с монгольскими караулами и монголами. На месте этой торговли появилось урочище Кош-Агач. В конце XIX в. Кош-Агач представлял собой «кучу рассеянных в лиственном лесу лачуг или хлевов, в

которых помещаются русские купцы и приказчики летом. <...>. Очень невесел Кош-Агач зимой <...> мертвые срубы с заколоченными окнами <...> Жизни не слышно <...> изредка <...> вошедший к приказчику теленгит, чтобы набрать в долг белой бязи да красного ситцу ...», – писал Г.Н. Потанин [2. С. 133–134]. Долгое время сибирские купцы торговали на российско-китайской границе, так как они не имели права въезда «... в пределы Китайской империи ...», замечал Г.Н. Потанин [3]. Значительные перемены в русско-монгольской торговле стали происходить только с середины XIX в. Отмена крепостного права и развитие капитализма в России совпали с изменениями в политике Китая. Русско-китайские торговые договоры, подписанные в 60–80-е гг. XIX в., стимулировали развитие торговых отношений между этими странами: согласно пекинским договорам от 1860 и 1869 гг. русские купцы получили право торговать в Монголии, а с 1881 г, согласно Петербургскому договору, Россия получила право беспошлинной торговли в Монголии. Этот договор гарантировал сохранение этих торговых привилегий в течение 10 лет [4. С. 453].

Подписанные торговые договоры с Китаем вызвали большой интерес у сибирских купцов. Среди сибирских купцов особого успеха в торговле с Монголией добились купцы г. Бийска. Они открыли и монополизировали торговлю с Монголией, годовой оборот которой составил в 1848 г. – 14 285 руб. и в 1912 г. – 1 874 602 руб. [5. С.124]. Рост торговли был связан, главным образом, с ввозом в Россию монгольских товаров – шерсти и шкурок сурка. По этому поводу бийский купец первой гильдии Николай Иванович Ассанов в своем докладе министру торговли и промышленности П.И. Миллеру писал в 1911 г.: «Вывоз из Монголии сырья в Россию с каждым годом увеличивает-

ся. Вывоз шерсти и сурка достигает миллионных оборотов» [6]. Причина успеха бийских купцов, по мнению Г.Н. Потанина, заключалась в следующем: во-первых, в удобном географическом положении города Бийска; во-вторых, в деловых качествах бийских купцов, которые «проявили большую предприимчивость, терпение, настойчивость и выносливость...» [6].

Предприимчивость бийцев удивляла Григория Николаевича. «Русский человек, воспитанный государственной властью, превращался в человека робкого, не предприимчивого, боящегося риска. Бийцы представляют счастливое исключение в истории нашей торговли с азиатскими странами», – констатировал Г.Н. Потанин [6]. «Легкость наживы, возможность в короткий срок сделать торговую карьеру представляла большой соблазн, который увлекал косных, дотоле неподвижных бийцев за границу искать счастья». Григорий Николаевич в этом видел причину предприимчивости бийских купцов [7]. Среди бийских купцов наибольшего успеха в торговле с Монголией добился Николай Иванович Ассанов (1865–1922). Николай Иванович происходил из мещан г. Ирбита. Сначала в 16 лет он начал работать приказчиком в фирме бийского купца И.П. Котельникова и впоследствии открыл собственное дело. Торговые обороты Ассанова доходили до 500 тыс. руб. в год. Николай Иванович за свою деятельность был награжден медалями «За усердие» на Станиславской, Аннинской и Владимирской лентах [5. С. 39–40].

В начале XX в. русско-монгольская торговля стала испытывать определенные трудности. С «1901 по 1910 вывоз из России в Монголию в одном только Улясутайском округе упал с 475 тыс. до 120 тыс., т.е. в четыре раза», – докладывал Н.И. Ассанов министру торговли и промышленности [6]. Если прежде русские лавки в Монголии «торговали на 200 руб. в день, то теперь и 50 руб. в день считается хорошей выручкой», – с горечью констатировали хорошие ученые [4. С. 75]. Русские промышленные товары (фабрикаты) не выдерживали конкуренции с иностранными товарами: «Торговля русскими фабрикатами с каждым годом падает, ее вытесняют англичане и американцы через посредников китайцев, массами сбывающих свой товар монгольскому народу», – писал Н.И. Ассанов [6]. Повысить конкурентоспособность русских товаров можно было только при условии снижения их себестоимости. В качестве первоочередной меры Г.Н. Потанин предложил сократить транспортные расходы сибирских купцов. Для этого, по его мнению, необходимо было благоустроить Чуйский тракт и построить желез-

ную дорогу от сибирской магистрали через Бийск до Кош-Агача [6].

Потанин считал, что преодолеть торговый кризис можно только комплексными мерами. Именно поэтому он в 1903 г. выступил с идеей всестороннего исследования русско-монгольской торговли [4. С. 5]. Решение этого вопроса Потанин возлагал на томских ученых. В 1909 г. по инициативе Г.Н. Потанина было учреждено «Общество изучения Сибири и улучшения ее быта». В 1910 г. это научное общество выступило с идеей организации научной экспедиции в Монголию [4. С. 5]. Эта идея нашла понимание как у сибирских купцов, так и в министерских кругах. Министерство торговли и промышленности, осознав угрозу потери Монголии для России как рынка импорта монгольского сырья (шерсти овечьей и верблюжьей, шкур сурка и т.д.) и рынка экспорта русских промышленных товаров (фабрикатов), решило выделить на нужды томской экспедиции 3 тыс. рублей. Пожертвования бийских и минусинских купцов составили 2 тыс. рублей. Таким образом, сибирские купцы Н.И. Ассанов, Г.Г. Бодунов, А.Д. Васенев и Г.П. Сафьянов надеялись с помощью томских ученых «...разоблачить жадные аппетиты московских мануфактуристов, не желающих понизить цены на их товары <...> стремящихся <...> все прибыли, которые получают бийские купцы, забрать без остатка в свой карман и обратить бийского купца <...> в своего приказчика» [3]. Напротив, Министерство торговли и промышленности видело свою задачу в лоббировании интересов московских фабрикантов [3]. Поэтому в Монголию практически одновременно были отправлены две научные экспедиции – томская и московская. Заслуга томской научной экспедиции, в состав которой вошли два профессора Томского университета – М.И. Боголепов и М.Н. Соболев, состояла в том, что впервые было проведено «...обстоятельное описание всех сторон русской торговли в Монголии», отмечал Г.Н. Потанин [3]. Впоследствии результаты этой экспедиции были опубликованы в книге «М.И. Боголепов, М.Н. Соболев. Очерки русско-монгольской торговли. Томск, 1911». Таким образом, томские ученые решили успешно поставленную перед ними задачу. Полученные ими сведения были встречены «...с большой похвалой экономистами и монголистами», констатировал Григорий Николаевич [8. С. 97].

Исследования русско-монгольской торговли, проведенные томской научной экспедицией, лишний раз подтвердили мнение Г.Н. Потанина о пользе децентрализации науки. Он считал более

целесообразным доверять изучение родины местным силам, а не экспедициям из Петербурга и Москвы. «Провинциальные учебные общества, знакомые с местной средой, могут найти <...> людей со средствами, готовых дать деньги на ученое предприятие, а также людей, способных содействовать изучению личным трудом», – писал Потанин [8. С. 97].

Г.Н. Потанин в одной из своих научных экспедиций в Монголии обратил внимание на то, что «...почти все сырье, производимое монголами, оказывается в руках китайских купцов и русские могут получать шерсть только от китайцев и <...> небольшую часть <...> от монголов» [9]. Григорий Николаевич объяснял этот факт особенностью монгольской торговли. Эта торговля носила меновой характер с использованием практики задавания товара в долг на определенный срок. Экономические условия предоставления кредита китайскими купцами монголам носили грабительский характер. Так, за предоставленное в долг серебро цена на монгольский товар снижалась от 50 до 100 %. Должник с просроченным кредитом попадал в еще большую экономическую зависимость от китайского купца. Например, китайский купец за предоставление монголу в долг чая стоимостью 70 коп. спустя девять месяцев получал с должника 3 рубля [9]. Вся Монголия была опутана сетью китайских банкирских контор. В результате монголы оказались «... в неоплатном долгу у китайцев; долги с каждым годом растут, а монголы с каждым годом все более и более становятся нищими; некоторые хошуны обобраны до последней нитки. <...>. Местами население запродавало свой скот и свою шерсть за три года вперед» [9]. По мнению Григория Николаевича Потанина, такая система взимания долгов грозила монгольскому народу оказаться в экономическом рабстве у китайских купцов, что было «... в высшей степени губительно для монгольской нации...» [9].

Г.Н. Потанин не сомневался в том, что успех русских купцов на монгольском рынке возможен при условии повышения их образовательного и культурного уровня. Подтверждением вышесказанному может служить следующий пример. Во время эпидемии оспы Д.А. Ермолин, приказчик бийского купца Н.И. Асанова, привез из России оспенный детрит. Благодаря этому препарату были сделаны нужные прививки тысячам монголов, и, таким образом, они были спасены от смерти. В результате «... Ермолин приобрел огромную популярность, которая ему пригодилась потом и при его торговых сношениях» [9]. К сожалению, образовательный и культурный уровень большинства

сибирских купцов не соответствовал требованиям монгольского рынка. Г.Н. Потанин писал по этому поводу: «Большинство почти не имеет образования, сплошь и рядом едва грамотны, плохо ведут торговые книги, не имеют представления о бухгалтерии и, если знают монгольский язык практически, то <...> не умеют ни читать, ни писать по-монгольски. Немало встречается в Монголии пьянства и разврата, компрометирующих русское имя» [10]. Бытовые условия жизни сибирских купцов в Монголии во многом подтверждали их низкий культурный уровень. «Русский купец и приказчик не носит с собой комфорта европейской жизни; являясь в дикую степь, он принимает ее законы; он ест недоваренное мясо со следами свежей крови, подобно дикому монголу, и питается толканом с маслом, который месит рукой в чайной чашке ...», – с горечью замечал Г.Н. Потанин [2. С. 133].

Григорий Николаевич Потанин мечтал о повышении престижа русских купцов. Его не радовало то, что сибирские купцы «ездят по Монголии только с аршинами» [11]. Он считал, что престиж русских купцов возрастет, если они будут ездить «с фотоаппаратами, с анероидами, с фотографиями, со скальпелями, <...> с прессами для сушки гербария и с геологическими молотками» [11].

По мнению Г.Н. Потанина, решить проблему качественной подготовки сибирских купцов можно было при условии открытия коммерческого училища в городе Бийске. Григорий Николаевич был убежден в том, что программа обучения должна строиться на принципах «родиноведения». Следовательно, программа обучения учащихся была ориентирована, главным образом, на получение ими специальных знаний о Монголии: её географии, истории, статистики, политической экономики и т.д. Учащиеся должны были изучать наряду с английским и немецким языками также монгольский и китайский языки [7].

Родиноведение по своей методике во многом напоминает методику потанинских полевых работ (полевой метод). Григорий Николаевич Потанин успешно использовал «полевой метод» в своих научных экспедициях: «...необходимо владеть большим знанием природы страны, экономических условий жизни населения, памятников народного творчества <...>, а также большим знанием нашей литературы о предмете <...> должен изучать язык туземцев» [12. С. 3–4]. По мнению Н.И. Асанова, особой проблемой для русских приказчиков было незнание «туземного» языка. Русские торговцы осваивали монгольский язык с грехом пополам, но «теоретическое знание языка

и монгольская грамота остаются для них закрытыми за семью печатями. А между тем самые разнообразные письменные торговые сделки с монголами <...> требуют теоретического знания языка», – писал Н.И. Ассанов [7]. Более того, Г.Н. Потанин считал, что знание «туземного» языка повышало также престиж чужестранца. Потанин писал по этому поводу: «Знание чужого языка вообще является сильным цементным средством для сплочения народностей <...>. Монгол или киргиз очень ценит в чужеземце знание монгольского или киргизского языка; услышав в устах русского свою родную речь, он чувствует в нем человека, чувствует своего ближнего. А теоретическое знание языка <...> вызовет в монголе уважение, которое станет еще более, когда к знанию языка прибавится знание быта, истории и литературы монгольского народа» [7].

Потанин не сомневался в том, что выполнение данной программы обучения на практике во многом будет зависеть от директора и педагогического коллектива коммерческого училища. «К сожалению, в настоящее время в ведомстве Министерства народного просвещения господствует тип легкомысленных директоров, которые не утруждают себя педагогической обузой, умеют потрафить начальству, не обременяя себя, не обременяют и учащихся и иронически смотрят на тех, кто на педагогическое дело смотрит серьезно», – замечал Г.Н. Потанин. По мнению Григория Николаевича, директор должен стать «творцом нового дела». Только такой директор способен «влюбиться» в специальную идею учебного заведения, самостоятельно ее разработать и развить ее на практике, а также «...воспитать в учениках ее желание служить чистой науке. Только люди, одушевленные любовью к чистой науке, а не к собиранию только практически полезных сведений, будут теми истинными представителями русского ума и русского чувства, какие желательны». Кроме того, директор должен воспитать в своих учениках нравственное правило – вести торговое дело «в общечеловеческих интересах. Тогда оно будет патриотическим делом в хорошем смысле [7].

Потанин был сторонником демократизации правил приема в Бийское училище. Демократизация выражалась в предоставлении права получения коммерческого образования как мужчинам, так и женщинам. По мнению Потанина, слава завоевания монгольского рынка принадлежала не только бийским мужчинам, но и бийским женщинам. «Они вместе с мужьями выезжали в иностранное государство и проводили здесь лето, а

некоторые, как жены мелких приказчиков, оставались в Монголии и на зиму. В то же время, как мужья разъезжали по степи, их жены, например М.Е. Васенева, г-жа Киселева и г-жа Юрганова, мыли шерсть и распоряжались трудом монголов-рабочих, нанятых на шерстомойни. Эти бийские женщины иногда совершали тысячеверстные путешествия в седле на верховой лошади, и иногда зимой, останавливаясь для ночлега на снегу в открытой степи», – писал Г.Н. Потанин [7].

Безусловно, Григорий Николаевич Потанин придавал открытию Бийского коммерческого училища особое значение. Именно с этим учебным заведением он связывал свои надежды на укрепление торговых позиций русских предпринимателей как в Монголии, так и на сибирском рынке. Потанин писал: «В Томской губернии получило развитие маслоделие и продажа сельскохозяйственных машин. Обе эти отрасли торговли пока в руках иностранных экспортеров и предпринимателей. Местному населению необходимо стоять на страже своих интересов в этом деле, а для этого оно должно подготовить из своей среды людей, которые стояли бы на одном уровне образования с теми иностранцами, датчанами, немцами, англичанами, которые наполняют наши города Омск, Новониколаевск, Барнаул и Бийск» [7].

В политических кругах, причем не только России, считалось, что агрессивный внешнеполитический курс является необходимым условием для экономического роста страны. Григорий Николаевич констатировал по этому поводу: «Чтобы киргизскую степь сделать потребителем московских ситцев и плисов, нужно было присоединить ее к Российской империи. Все рынки сырья русской мануфактуры лежат в пределах империи. Чтобы ввести Маньчжурию в круг русского торгового влияния, понадобилась оккупация Маньчжурии. У нас повсюду впереди солдат, а за ним уже и купец» [6]. Надо полагать, по этой причине царское правительство не прислушалось к доводам Г.Н. Потанина и сочло нецелесообразным открывать коммерческое училище в Бийске, посчитав, что шесть коммерческих училищ на всю Сибирь вполне достаточно. Известно, что такие училища располагались в Тюмени, Омске, Томске, Иркутске, Чите и Владивостоке.

Остается выразить надежду, что всегда актуальная идея Г.Н. Потанина о родиноведении найдет понимание в постсоветском обществе. Григорий Николаевич Потанин, думая о престиже России, считал, что для нее целесообразнее научиться хорошо торговать, а не воевать. Именно поэтому

Григорий Николаевич Потанин уделял большое внимание коммерческому образованию сибирских купцов на принципах «родиноведения».

ЛИТЕРАТУРА

1. Потанин Г.Н. Областническая тенденция в Сибири // Сборник к 80-летию со дня рождения Г.Н. Потанина. Томск, 1915.
2. Потанин Г.Н. От Кош-Агача до Бийска (отрывок из путевых записок) // Древняя и Новая Россия. Ежемесячный исторический иллюстрированный сборник. СПб., 1879. № 6.
3. Потанин Г.Н. Нация накануне гибели // Сибирская жизнь. 1911. 13. 10.
4. Боголепов М.И., Соболев М.Н. Очерки русско-монгольской торговли. Томск, 1911.
5. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири: В 4 т. Т. 1, кн.1. Новосибирск. 1994.
6. Потанин Г.Н. К вопросу о Бийском коммерческом училище // Сибирская жизнь. 1911. 23. 01.
7. Потанин Г.Н. К вопросу о Бийском коммерческом училище // Сибирская жизнь. 1911. 24. 01.
8. Потанин Г.Н. Культурно-просветительные организации // Город Томск. Томск, 1912.
9. Потанин Г.Н. Нация накануне гибели // Сибирская жизнь. 1911.14.10.
10. Потанин Г.Н. Нация накануне гибели // Сибирская жизнь. 1911. 16. 10.
11. Потанин Г.Н. Монгольский язык в бийской школе // Сибирская жизнь. 1908. 17.05.
12. Потанин Г.Н. Очерки Северо-Западной Монголии // Сборник к 80-летию со дня рождения Г.Н.Потанина. Томск, 1915.