INTERNATIONAL CONTACTS: OBJECTIVES AND AREAS OF INTERACTION

DOI 10.15826/qr.2022.5.750
УДК 94(470)"18" + 339.92 + 339.1 + 94(5)"18" + 159.922.4:930 + 316.728

Купечество Российской империи в торговле со Средней Азией: культурно-антропологический аспект*

Константин Абдрахманов
Оренбургский государственный педагогический университет,
Оренбург, Россия

Merchants of the Russian Empire Trading with Central Asia: Cultural-Anthropological Aspects

Konstantin Abdrakhmanov
Orenburg State Pedagogical University,
Orenburg, Russia

This article examines the personal qualities of Russian merchants who traded with Asian states in the nineteenth century. The author analyses the mental characteristics of entrepreneurs in demand in international trade and the correspondence of merchants' behaviour to business conditions. The research methodology relies on the anthropological approach, which makes it possible to examine entrepreneurs' personality traits and physical characteristics as the main elements of business success. The innovative character of the study lies in the fact that for the first time, the author considers the foreign trade activity of merchants in the Asian direction from the perspective of the moral, psychological, intellectual, and physical readiness of individuals to master the labour-intensive sphere of commerce. The lack of specialised works that detail the mental properties, specific skills, and knowledge intended to help merchants

* *Citation*: Abdrakhmanov, K. (2022). Merchants of the Russian Empire Trading with Central Asia: Cultural-Anthropological Aspects. In *Quaestio Rossica*. Vol. 10, № 5. P. 1607–1624. DOI 10.15826/qr.2022.5.750.

Цитирование: *Abdrakhmanov K.* Merchants of the Russian Empire Trading with Central Asia: Cultural-Anthropological Aspects // Quaestio Rossica. 2022. Vol. 10, № 5. P. 1607–1624. DOI 10.15826/qr.2022.5.750 / *Абдрахманов К.* Купечество Российской империи в торговле со Средней Азией: культурно-антропологический аспект // Quaestio Rossica. 2022. Т. 10, № 5. С. 1607–1624. DOI 10.15826/qr.2022.5.750.

© Абдрахманов К., 2022

to solve business problems in the external arena makes the article relevant and innovative. Researchers have not considered the health and physical potential of entrepreneurs previously. The new sources introduced into scholarly circulation will help fill the research gaps and harmoniously supplement the existing historiographic block. In addition, the search for the most effective mechanisms to adapt to the rapidly changing realities of the modern market has made works reflecting the historical experience of developing labour-intensive areas of entrepreneurship relevant. This work refers to materials from the State Archives of Orenburg Region (GAOO) available in the fund of the Office of the Military Governor. Also, the author examines published sources of personal origin produced by direct participants and contemporaries of the events. The negative factors that turned foreign trade business operations into an extremely risky venture included robbery, severe natural and climatic conditions, the inconvenience of long journeys in a caravan, the need to temporarily get by without familiar food, and discrimination against Russian Christian merchants by Asian officials. Doing business in extreme conditions radically influenced the mentality of merchants. The desire to compensate for losses or gain excess profit sometimes pushed merchants to violate the law. At the same time, these same businesspeople had a high level of intelligence, courage, and unshakable willpower, which made them take on a seemingly hopeless business with renewed vigour. The high-level communication abilities of merchants, a combination of their skills, knowledge, and physical characteristics made them ideal actors for the Russian advancement into Asian markets in the nineteenth century.

Keywords: 19th-century Russian Empire, trade with Asia, merchants, mentality, character

Исследуются личные качества российских купцов, торговавших с государствами Азии в XIX в. Анализируются ментальные особенности, умения и навыки предпринимателей, востребованных в сфере внешней торговли, соответствие поведения купцов условиям ведения бизнеса. Методология исследования выстроена в аспекте антропологического подхода, что позволяет рассмотреть черты характера и физические данные предпринимателей как ключевые элементы успеха деловых операций. Впервые внешнеторговая деятельность купцов на азиатском направлении рассматривается с позиций их морально-психологической, интеллектуальной и физической готовности к освоению трудоемкой сферы коммерции. Актуальность статьи связана с отсутствием узконаправленных работ, детально освещающих поставленную проблему. Вопрос о возможностях здоровья и физическом потенциале предпринимателей исследователями практически не поднимался. Введение в научный оборот новых источников ГАОО, представленных в фонде «Канцелярия военного губернатора», позволит заполнить пробелы в исследованиях и гармонично дополнить существующий историографический блок. Поиск наиболее эффективных механизмов адаптации коммерсантов к быстро изменяющимся реалиям современного рынка обусловил актуальность работ, отражающих исторический опыт освоения бизнесом трудоемких направлений предпринимательства. Развивав-

шие в XIX в. торговлю с государствами Азии предприниматели регулярно сталкивались с большим количеством трудностей, негативно влиявших на финансовые показатели их деятельности, психическое и физическое здоровье. К негативным факторам, помимо грабежей караванов, относились суровые природно-климатические условия, неудобство длительного передвижения в караване, необходимость отказа от привычной пищи, дискриминация российских купцов-христиан со стороны азиатских чиновников. Ведение дел в экстремальных условиях коренным образом меняло купеческую ментальность. Стремление компенсировать потери или получить сверхприбыль порой толкало купцов на нарушение закона. Вместе с тем эти же коммерсанты выделялись высоким уровнем интеллекта, обладали мужеством и непоколебимой волей, заставлявшей их с новыми силами браться за, казалось бы, безнадежное дело. Высокие коммуникативные навыки, совокупность умений, знаний, физических свойств делали купцов-экспортеров идеальными акторами продвижения России на азиатские рынки.

Ключевые слова: Российская империя в XIX в., торговля с Азией, купечество, менталитет, характер

Антропологический поворот в истории, ориентированный на изучение ментальности и повседневности, актуализировал попытки углубленного рассмотрения специфики трудовой деятельности человека.

В купеческой сословной среде, особенно в семьях, где коммерция оставалась главным источником доходов на протяжении жизни нескольких поколений, непрерывно шло формирование комплекса психологических черт, знаний и навыков, влиявшего на эффективность ведения бизнеса. У коммерсантов, проводивших деловые операции на азиатском направлении, отдельные качества получили максимальное выражение по сравнению с купечеством, занятым на внутреннем рынке. Понимание процессов взаимодействия и обоюдного влияния кочевой культуры народа казахской степи, феодального общества ханств Средней Азии и прогрессивной российской цивилизации обеспечило обращение к новейшему концепту «имперская политика аккультурации» [Имперская политика аккультурации; Васильев, Любичанковский, 2018а; Любичанковский, Аканов].

Интерес исследователей к истории российского предпринимательства привел к появлению в постсоветское время большого массива работ по данной тематике. Особенности характера дальневосточного пореформенного купечества рассмотрены в статье О. А. Устюговой [Устюгова]. И. В. Маслова произвела анализ менталитета провинциальных предпринимателей второй половины XIX – начала XX в. сквозь призму конфликтологии [Маслова]. Исследование М. В. Мальцевой демонстрирует необходимый в бизнесе набор навыков и их применение на примере деятельности семьи коммерсантов из Великого Устюга дореформенной эпохи [Мальцева].

Несмотря на активность ученых, работающих в данной области, в современной историографии недостаточно раскрыты вопросы ментальности, наличия особых навыков и умений и физического состояния купцов, торговавших с ханствами Средней Азии. Фрагментарно эти аспекты были затронуты в работах Е. В. Бурлуцкой [Бурлуцкая; Бурлуцкая, Абдрахманов] и К. А. Абдрахманова [Абдрахманов].

Цикл работ, освещающих вопросы бытовой аккультурации Российской империей соседних тюркских народов, воссоздает пространство населенных пунктов Азиатского региона, где в XIX в. осуществлялся деловой обмен между российскими купцами, кочевниками казахской степи и оседлым населением городов Средней Азии [Васильев, Любичанковский, 2018b, с. 152–153; Васильев, Любичанковский, 2018c]. Исследователи отмечали, что взгляду посетивших города Средней Азии жителей России открывались «иные улицы, иные жилища, иной ритм жизни, иные постоялые дворы и трактиры, иные городские рынки, иная одежда, иная музыка, иные семейные (и вообще социальные) отношения» [Васильев, Любичанковский, 2018c, с. 17]. Имея представление о размерах населенных пунктов, качестве жилых построек, количестве жителей, наличии торговой инфраструктуры и характеристике мест отдыха и питания приезжих, можно понять условия труда российских купцов, занятых внешнеторговой деятельностью на азиатском направлении.

К субъектам, реализовывавшим функции предпринимателей во внешней торговле с ханствами Азии в XIX в., относились не только выходцы из гильдейского купечества, официально включенные в гильдейские списки, но и их приказчики, и представители управленческого персонала.

Особенности менталитета

К факторам, определяющим формирование купеческого менталитета, О. А. Устюгова относит уровень развития экономики отдельного региона, источники происхождения и пополнения сословия, численность и национальный состав торгового класса [Устюгова, с. 57]. Выделенные ею объективные условия связаны с глобальными критериями, а в локальной плоскости на особенности характера деловых людей влияла коммерческая занятость со свойственной ей организационной спецификой.

На образ мыслей предпринимателей, связавших свой бизнес с внешней торговлей на азиатском направлении, в большей степени влияли тяжелые условия реализации деловых предприятий, обусловленные длительными переходами по безводной местности, природно-климатическими условиями казахской степи и Средней Азии, а также постоянный риск подвергнуться налету кочевников, тогда как религиозная и этническая принадлежность, уровень грамотности, финансовые возможности, место жительства и проч. были второстепенными факторами в процессе формирования ментальности купцов-экспортеров.

В дореформенный период потери товаров и средств купцами, отправлявшими свои товары в города Средней Азии и обратно в составе торговых караванов, происходили регулярно. Основной причиной неудач являлись нападения банд степняков.

По инициативе оренбургского губернатора И. И. Неплюева в 1753 г. самарский купец Д. Рукавкин был отправлен с караваном в Хиву. В составленных предпринимателем заметках указано, что весь проделанный до столицы ханства путь Рукавкин и его компаньоны находились «во всегдашнем ожидании разграбления каравана и побития» [Руссов, с. 26]. Ситуация, когда любой из вышедших в степь караванов мог быть разграблен кочевниками, сохранялась вплоть до середины 60-х гг. XIX в. С началом активной фазы присоединения азиатских земель к Российской империи в 1865 г. налеты на караваны хоть и перестали быть массовым явлением, но отдельные эпизоды с захватом купцов и товаров фиксировались и в более позднее время [Терентьев, т. 2, с. 63].

Осуществлявшие деятельность в столь экстремальных условиях коммерсанты для защиты своей жизни и деловых интересов шли на любые меры, не сверяясь с моральной стороной поступка. Участникам торговли со Средней Азией было свойственно ставить свой интерес выше коллективных задач. В 1803 г. отправившееся из Оренбурга в Бухару посольство поручика Якова Гавердовского подверглось нападению казахов из Чиклинского рода. Вместе с отрядом российского посланника выдвинулся купеческий караван, организованный предпринимателями из разных городов России [Водопьянов, с. 66]. Среди коммерсантов, отправивших свое имущество с официальным представителем империи, были купцы первой гильдии Савва Кайдалов из Ростова, Абдулла Утямышев из Малмыжа, Муса Мунасыпов и Назир Баязитов из Казани [Там же]. Отбив очередную атаку разбойников на свои позиции, глава дипломатической миссии обнаружил, что в отряде не хватает некоторых купцов и их приказчиков. Выяснилось, что,

> …будучи одеты по-киргизски, они еще в начале нападения чиклинцев скрылись, руководимые верными киргизами, причем успели захватить на двух верблюдах легкие товары, главным образом в червонцах и корольках [Там же, с. 70].

Очевидно, что для купцов, занятых в караванной торговле, выполнение делового замысла являлось приоритетной задачей при любых обстоятельствах. Стремясь сохранить жизнь и продолжить торговое предприятие, они проигнорировали возможность отбиться от нападавших общими силами, предоставив остальным участникам посольства, в том числе коллегам по цеху, решать вопрос выживания и сохранения имущества в индивидуальном порядке. Но, несмотря ни на что, все же стоит отдать должное самообладанию купцов.

Их поведение говорит о том, что даже в чрезвычайных условиях здравый смысл преобладал над жадностью, убеждая купцов отказаться от спасения тяжелых грузов в ущерб скрытности и скорости передвижения. Знающие цену каждой копейке предприниматели прекрасно понимали важность компромисса в ситуации, когда лучше пожертвовать частью имущества, чем потерять все, включая жизнь.

В некоторых случаях эгоизм и стремление восполнить понесенный ущерб толкали коммерсантов на недальновидные поступки, последствия которых грозили парализовать всю российско-азиатскую торговлю. Так, в 1813 г. купец третьей гильдии из г. Арска Казанской губернии А. Галиев обвинил в ограблении своего каравана восьмерых казахов-возчиков и при содействии начальства Орской крепости поместил их под арест. Находившиеся в это время в крепости бухарские предприниматели оповестили оренбургскую пограничную таможню о возможных негативных последствиях действий арского купца для движения караванов через казахскую степь. К тому же, со слов представителей Бухарского эмирата, захваченные Галиевым возчики не имели никакого отношения к налетчикам, ограбившим предпринимателя. Бухарские подданные опасались, что «по сему задержанию невинных киргизцев не могло последовать остановки идущему ныне к пределам России в немалом количестве каравану или самого ограбления» [ГАОО. Ф. 6. Оп. 10. Д. 824. Л. 41].

Кроме таких отрицательных черт как эгоизм, склонность к обману, жажда обогащения, менталитет купцов, занятых во внешней торговле, содержал позитивные элементы – упорство в достижении цели, умение идти на риск и храбрость. По словам И. В. Масловой, «азарт и риск в организации коммерческих сделок являлись одной из черт менталитета купеческого сословия» [Маслова, с. 29]. В характере коммерсантов, отправлявших грузы в азиатские ханства, умение рисковать достигло своего апогея. Реализуя торговое предприятие в ханствах Средней Азии, предприниматели могли не только потерять имущество, но и расстаться с жизнью или лишиться свободы. Генерал-лейтенант М. А. Терентьев писал об угрозе для российских подданных, приезжавших по торговым делам в Бухару, Хиву и Коканд, и отмечал, что «наши купцы не смели показываться в ханствах, не подвергаясь, особенно в Хиве, опасности попасть в вечное рабство» [Терентьев, т. 1, с. 106]. Самарский купец Д. Рукавкин, проезжая через казахскую степь, отметил, что там «не только караваны нападению, а товары – разграблению, но и купцы нередко убийству подвержены бывают» [Руссов, с. 33].

Вызывает уважение непоколебимое желание предпринимателей добиться благополучного исхода дела, невзирая на все известные трудности. Коммерсантов, осваивавших сектор внешней торговли, не останавливала даже череда неудач, связанных с разбойными нападениями кочевников. Например, казанский купец М. Мунасыпов при нападении на караван в 1806 г. потерял имущества на сумму

12 700 руб. [ГАОО. Ф. 6. Оп. 10. Д. 2067. Л. 3]. Следующее несчастье настигло купца в 1812 г., когда «ограблено было за рекою Тоболом общего с братом моим товару на 59 331 р.» [Там же]. Предприниматель не покинул эту сферу коммерции и в 1816 г., когда снова попытался реализовать предприятие.

Наряду с деловым упрямством и склонностью к риску храбрость являлась неотъемлемой чертой купеческого менталитета. Работавший приказчиком у многих предпринимателей и лично сопровождающий караваны в Среднюю Азию Н. Уралов вспоминал об этой важной черте своего характера:

> Бывало, верхом на лошади, с дрянным револьверишком, годным только для вколачивания гвоздей, рыскал я по горам и ущельям, – и не страшны были встречи ни с двуногими хищниками-барантачами, способными за медный чайник выпустить своим кривым ножом кишки, ни с четвероногими… [Уралов, с. 4].

Во время нападения казахов на отряд поручика Я. П. Гавердовского в 1803 г. один из бухарских купцов «оказал при сшибке с киргизцами великую храбрость и чрез то изобрел себе хорошую славу…» [ГАОО. Ф. 6. Оп. 10. Д. 24А. Л. 7 об.].

Специальные знания и навыки

Сложность организации и проведения деловых операций с ханствами Средней Азии, особенно в дореформенное время, влияла на развитие у купцов специфических интеллектуально-физических способностей. Особый набор знаний и навыков должен был обеспечить купцам успех коммерческой деятельности и сохранить жизнь в случае неблагоприятного развития событий. Историк Е. В. Бурлуцкая также пришла к выводу, что «внешнеторговая деятельность вынуждала предпринимателей интеллектуально самосовершенствоваться, набираться на практике необходимых знаний и навыков, что превращало их в итоге в настоящую элиту сословия» [Бурлуцкая, с. 60]. Доверяя исследователю, согласимся, что основная масса российского делового сообщества не обладала рядом узкоспециализированных умений и навыков, присущих исключительно торговавшим с Азией купцам-экспортерам.

Для предпринимателей, лично сопровождавших свои караваны, был необходим навык владения огнестрельным оружием. Выдвигавшиеся в степные пределы торговые миссии обладали, как правило, солидным арсеналом. В караване купцов А. Кайдалова и С. Бабанова, сформированном в 1805 г., было пять ружей и четыре пистолета [ГАОО. Ф. 6. Оп. 10. Д. 242А. Л. 1]. При применении стрелкового оружия купцы и их приказчики должны были рассчитывать прежде всего на собственный опыт, так как сопровождавшие караван возчики-казахи привыкли использовать архаичные пики, сабли и лук

со стрелами. Даже виртуозное владение примитивным оружием было бесполезным при отражении атаки превосходящих сил противника, а «переквалификация» на месте из лучника в стрелка была затруднительной в силу отсутствия азов огневой подготовки у представителей кочевого народа.

В июне 1851 г. оренбургский купец второй гильдии Михаил Мякиньков находился в степи между Оренбургом и Уральским укреплением. Сопровождали предпринимателя трое наемных работников из казахов, и, по словам самого коммерсанта, «все мы четверо были в оружии» [ГАОО. Ф. 6. Оп. 10 д. 6520. Л. 2]. На небольшой отряд напали «хищные киргизы в числе 8-ми человек, имея при себе вооружения пики и сабли, которые по нравственности своей бросились к отражению моего имущества» [Там же]. Дать отпор нападавшим, применив современное оружие, сумел только сам Мякиньков, который, «защищая себя огнестрельным оружием», смог ранить двоих разбойников. Однако предотвратить похищение товаров купцу не удалось, так как «работники мои по неопытности своей пришли в совершенную робость» [Там же. Л. 2 об.].

Конечно, наличие ружей не гарантировало успеха в отражении грабительского налета, но в большинстве случаев позволяло защитить себя от хищных животных. В конце XIX в. Российская империя начала активно осваивать земли Средней Азии, осуществляла прокладку железных дорог, строила мосты, ирригационные системы, разрабатывала залежи полезных ископаемых. Это привело к сокращению местной фауны, а использование железнодорожного транспорта избавило предпринимателей от необходимости перевозить товары на волах, лошадях и верблюдах. Но до конца 80-х гг. XIX в. альтернативы вьючным животным не существовало, и отправившиеся в путь караванщики постоянно рисковали наткнуться на крупных хищников. Например, приказчик Н. Уралов писал о высокой вероятности встречи с «клыкастыми кабанами-секачами (Susscrofa) и хитрыми барсами (Felisirbis)» [Уралов, с. 4].

Владение огнестрельным оружием могло спасти людям жизнь в условиях исчерпания съестных припасов. Охота на дичь и других представителей местной фауны могла обеспечить путников достаточным количеством мяса. Чтобы есть в пути мясо диких животных, человек должен был быть опытным охотником и бережно расходовать драгоценный запас ружейных зарядов. Зоолог А. М. Никольский, прибывший в Среднюю Азию в 1886 г., устав питаться сухарями, решил сменить их на свежее мясо. Сцены охоты нашли отражение в заметках самого ученого: «В течение трех дней я побеспокоил только одного зайца, да и в того промахнулся» [Никольский, с. 149]. Географ шведского происхождения Свен Гедин, путешествовавший по Азии в середине 90-х гг. XIX в., сознался: «я вовсе не охотник… близорук, что представляет большое неудобство: дичь успевает скрыться прежде, чем я успею уловить тень ея» [Гедин, с. 117–118]. Ученый и путеше-

ственник Н. А. Северцов, наоборот, был хорошим охотником и даже пытался отбиться от разбойников, используя огнестрельное оружие. Схватка русского исследователя с бандой из представителей Кокандского ханства выглядела следующим образом: «Решившись дорого продать свою жизнь, Северцов выстрелил, и коканец упал с простреленной головой поперег дороги, а лошадь его ускакала (сохранена орфография оригинала. – *К. А.*)» [Лялина, с. 38].

Для конструктивного взаимодействия с наемным персоналом – приказчиками, вожатыми караванов, возчиками и охранниками – предприниматели должны были обладать хорошими коммуникативными навыками. Отношение нанимателя к своим работникам напрямую влияло на качество их работы, стимулировало их к добросовестному выполнению обязанностей или, наоборот, толкало на обман хозяина дела. Если сотрудничество купца и приказчика выстраивалось на паритетной основе, то наниматель всегда мог рассчитывать на честность работника и его заинтересованность в успехе деловых акций.

> Бывает, что ростовский крестьянин не один раз в год напишет своему хозяину письмо из Бухары в Шую о ценности разных товаров на таких-то и таких-то рынках и о политических происшествиях, о которых ему случится разузнать от своих благоприятелей, а московский или оренбургский купец не оставит с нижегородской ярмарки отписать в Кокан своему приказчику о разных новостях…

– рисовал картину эффективной работы звена «купец – приказчик» П. И. Небольсин [Небольсин, с. 20–21]. Материальное поощрение со стороны купца могло убедить приказчика рисковать жизнью ради товаров хозяина, что неоднократно доказывал оренбургский мещанин Н. Н. Шмелев [Рожкова, с. 217].

Кроме своих ключевых управленцев, купцы контактировали с обслугой каравана, набираемой из представителей казахских родов. Соблюдая условия оплаты труда возчиков, купец получал гарантии верности кочевников взятым на себя обязательствам по транспортировке и охране доверенного имущества. Некоторые относившиеся с особым пиететом к условиям договора казахи прикладывали массу усилий для спасения купеческого имущества из рук грабителей. Наемный работник из казахов Акташ Биктенев получил от старшины своего рода «13 тысяч червонцев для доставления в Бухарию к разным купцам» [ГАОО. Ф. 6. Оп. 10. Д. 1552. Л. 35]. Во время налета на караван в 1816 г. преданный работник не стал первым делом спасать свою жизнь, а позаботился о сохранности доверенных средств. А. Биктенев успел зарыть все деньги в землю и пометить данное место. Когда же опасность миновала, червонцы были «отысканы и хозяевам их дано известие, что они от грабежа спасены» [Там же]. В 1817 г. возчик Айкоз Кулмакозин сообщил директору троицкой таможни

М. С. Чекалову, что «родственники его пробирались к аулам тайным образом, спасая оный (товар. – *К. А.*) от хищности злонамеренных киргизцов, и с великой трудностью могли добраться к меновому двору» [ГАОО. Ф. 6. Оп. 10. Д. 1598. Л. 62–62 об.].

Для продуктивного сотрудничества с представителями тюркского народа было желательно знать язык кочевников, пусть даже на начальном уровне. Знание чужой речи помогало избежать «подводных камней» при заключении договора с казахами, обеспечивало возможность лично донести до сведения возчиков условия и размер оплаты услуг, согласовать маршрут следования каравана и сроки доставки товара. Знание традиций и языка кочевников обеспечивало торговцам уважительное отношение со стороны казахов и, как следствие, защищало купцов от обмана во время сделок. Залогом успеха деловых операций в казахской степи и городах Средней Азии купец второй гильдии из города Красный Яр Астраханской губернии П. Савельев считал «самое близкое знакомство с этим краем и прочные отношения с туземцами» [Там же. Оп. 6. Д. 14045/13. Л. 15]. Про оренбургского купца М. Деева, активно торговавшего в казахской степи и Средней Азии в 40–50-е гг. XIX столетия, было известно, что он, «коротко ознакомясь со всеми киргизами и приобретя их полную доверенность, разъезжает беспечно с деньгами и товарами из аула в аул, в самой глуши малой и средней Орды без всякой дороги по указанию лишь одного вожака – киргиза» [Черемшанский, с. 385].

При нападении на караван разбирающийся в тюркских языках купец мог понять намерения кочевников и спрогнозировать их дальнейшие действия, что, в свою очередь, позволило бы ему сохранить свою жизнь и сберечь имущество. Нередко складывалась ситуация, когда желающие спасти свою жизнь или присвоить товары хозяев караванные возчики оказывали поддержку разбойникам. В исследовании М. К. Рожковой, основанном на архивных свидетельствах, упоминается о ненадежности казахов в экстремальных ситуациях: «Бывали случаи, что возчики бросали по пути караван или при нападении на караваны переходили на сторону нападавших» [Рожкова, с. 77].

Если предприниматели не могли выстроить хорошие отношения с наемными возчиками и следопытами, то во время следования каравана по степям и пустыням им приходилось решать вопросы с поиском воды и пищи самостоятельно и вообще пребывать в обстановке взаимного непонимания и недоверия. Современник исследуемой эпохи А. И. Левшин писал о том, что некоторые караванные начальники и возчики отказывали купцам в праве распоряжаться движением каравана, рассчитывая скорость движения, длительность дневного перехода и выбирая места остановок самостоятельно [Левшин, с. 398].

Для успеха внешнеторговых операций на азиатском направлении от предпринимателей требовалось умение работать с информацией. Сведения об обстановке в Средней Азии коммерсантам поставляли приказчики, которые гораздо чаще своих нанимателей

посещали города ханств, возчики из казахов, российские и азиатские коллеги, а также лояльные чиновники, служившие в приграничных городах империи. От агентурной сети купцы-экспортеры черпали сведения о политической и экономической обстановке в местах делового интереса, а аналитический склад ума позволял коммерсантам определять актуальность и достоверность полученных данных и использовать их с максимальной пользой для предприятия. М. В. Мальцева пришла к выводу, что труд аналитика требовал от коммерсантов максимального напряжения интеллектуальных способностей: «самым сложным было правильно проанализировать полученную информацию и сделать на этой основе верные выводы, что требовало от купца аналитического склада ума, широты кругозора и значительного опыта в этой сфере» [Мальцева, с. 76]. Например, арский купец третьей гильдии А. Галиев располагал информацией о перекочевках казахов и понимал, чем их передислокация угрожала его мероприятиям по поиску ограбивших его караван преступников. Обратившись в 1811 г. к военному губернатору Оренбурга Г. С. Волконскому с ходатайством о поимке налетчиков, предприниматель Галиев просил «для взыскания означенной суммы с виновных киргизцев» действовать очень быстро, «пока они не откочевали вдаль» [ГАОО. Ф. 6. Оп. 10. Д. 824. Л. 1].

Постоянная практика общения с партнерами и конкурентами из среднеазиатских ханств, представителями кочевой знати и рядовыми возчиками-казахами требовала от российских купцов умения улаживать конфликты. Один из купеческих приказчиков рассказывал о благополучном решении спора с одним из казахских правителей:

> [Дорога] завела нас в аул Чиклинского рода к султану Бурухану, где хоть мы и были также в опасности по виду Бурухана к насыщению себя грабежом, но от того мы его устранили упорством своим, в чем самом едва не дошло и до драки, но наконец, по счастью, удалились благополучно [Там же. Д. 1598. Л. 91].

Нестабильная и довольно опасная сфера внешней торговли вырабатывала у купцов способность мгновенно оценивать обстановку, наделяла их задатками тактиков, формировала навык к импровизации. «Так, например, случалось, что самоварная труба русского купца наводила страх и трепет на хищников и они бросались в бегство от ужаса, принимая ее за страшную пушку», - сказано о примере изворотливости купечества в критических ситуациях [Очерки Зауральской степи, с. 21–22]. Спасая имущество и жизнь во время нападений на караваны, российские купцы прибегали к маскировке под своих работников-казахов, чтобы беспрепятственно пробраться через ряды атакующих [Водопьянов, с. 70].

Можно с уверенностью сказать, что «агрессивная среда» российско-азиатской торговли определяла общие для предприни-

мателей из разных конфессий, этносов и государств черты характера. Среднеазиатские коммерсанты также умели оперативно реагировать на ситуацию и вырабатывать соответствующую обстановке тактику. Анализируя взаимосвязь условий российско-азиатской торговли XIX в. и механизмов адаптации субъектов коммерческой деятельности, можно заключить, что в данном случае место «делало» человека, определяя его склад ума, набор умений и навыков.

Здоровье и физические возможности

Сфера торговли со Средней Азией требовала от предпринимателей не только серьезных финансовых вложений, но и существенного запаса физического и психического здоровья. Неблагоприятные условия организации коммерческой деятельности значительно подрывали здоровье купцов, поэтому люди, рисковавшие своими жизнями и капиталами, как правило, обладали изрядной физический силой и выносливостью, были морально устойчивыми.

Пример, демонстрирующий неординарные физические возможности организма человека, представлен в материале о злоключениях брата арского купца Абзалила Галиева (к сожалению, в источнике не указано его имя). Согласно донесению султана Меньшей орды Т. Иралина оренбургскому военному губернатору Г. С. Волконскому, в октябре 1814 г. отряд кочевников напал на караван, в котором находился брат Галиева. Из послания султана Иралина стало известно, что «воры киргизцы в числе 50-ти человек означенного купца Галиева имение ограбили, а брата его увезли с собой в плен» [ГАОО. Ф. 6. Оп. 10. Д. 824. Л. 58–58 об.]. Насильственное лишение свободы не сломило предпринимателя, и, пробыв в плену около двух месяцев, он сумел совершить побег. «Брат же, увезенный теми грабителями, через два месяца от них бежав, приехал в наш улус, коего я отправил было восвояси», – рассказывал о дальнейшей судьбе этого человека казахский султан [Там же. Л. 58 об.]. Лояльные к России кочевники помогли беглецу подготовиться к возвращению домой и выделили ему лошадь и верблюда. Но несчастья продолжали преследовать купца. Направляясь в сторону российской границы, предприниматель попал в засаду казахов из Дюрткаринского рода, которые «его ограбили, отняв у него верблюда, лошадь, и, сняв с него одежду, самого бросили нагова» [Там же]. Однако брошенный на верную смерть человек не погиб. Он нашел в себе силы добраться пешком и без одежды до аулов дружественно настроенных казахов, где вторично получил помощь в отправке домой.

Для того, чтобы более четко представить степень страданий человека, оказавшегося в такой ситуации, обратимся к произведению В. И. Даля, описавшего отчаянное положение брошенного в пустыне человека:

> Зной неимоверный печет голое тело его, палит обнаженное темя; голод и жажда истомляют силы – он шатается, утратив всякое соображение и познание местности, – и достается почти заживо на снедь плотоядному беркуту и стае хищных коршунов, которые творят по нем тризну его же плотью, между тем как трусливые степные волки и шакалы отпевают покойника по ночам дружными заунывными голосами [Даль, с. 242].

То, что ограбленному купцу удалось избежать подобной участи, демонстрирует его незаурядные физические возможности и волевой характер, помогавший ему бороться за жизнь до последних сил.

Купцам, проводившим много времени в переходах по степным и пустынным пространствам, желательно было иметь здоровый желудок, который бы позволял пить невкусную или грязную воду в случае исчерпания хорошей и отсутствия чистых колодцев на пути следования каравана, а также использовать в пищу малосъедобные продукты. Профессор А. М. Никольский жаловался на качество воды в пустынных источниках: «В кызылкумских колодцах вода настолько дурна, что если бы она была хоть чуточку похуже, ея не стал бы пить ни один киргиз» [Никольский, с. 159]. Этот же автор оставил нелестное воспоминание о блюде длительного хранения, специально предназначенном для длительных путешествий:

> Представьте себе половину бараньей туши, круто просоленную и провяленную на солнце целиком вместе с жиром, и вы получите понятие об этом киргизском «пеммякане» [Там же, с. 148].

Если объем продовольствия был неверно рассчитан или в пути происходили внеплановые задержки, неизменно уменьшавшие запасы провизии, то не умереть от голода помогала охота на степную живность. Порой караваны заходили в места, где практически не было ничего живого, а встречающиеся представители фауны считались несъедобными. В таких ситуациях купцам было необходимо подавлять чувство брезгливости и настраивать организм на употребление незнакомого или невкусного мяса. Так, Е. Л. Марков, посетивший Среднюю Азию в середине 90-х гг. XIX в., размышлял об употреблении в пищу местных черепах. Путешественник задался вопросом, «как это до сих пор человек не ухитрился обратить себе на пользу, да еще в “Голодной степи”, столько сытой и, в сущности, вполне чистой твари…» [Марков, с. 435]. А. М. Никольский рассчитывал, что «в случае недостатка настоящей дичи можно было приняться за жаворонков, сорокопутов и других мелких птиц: все-таки пища» [Никольский, с. 149]. Активность внешнеторговой деятельности российских купцов позволяет предположить, что они неоднократно оказывались в положении, когда приходилось питаться тем, что в обыденной жизни никогда бы не попало на стол в купеческом доме. Значит, в критических ситуаци-

ях, нередко сопровождавших рабочий процесс, коммерсанты успешно отказывались от привычных продуктов и «заставляли» организм насыщаться доступной едой, невзирая на ее качество и происхождение.

Продолжительность жизни отдельных купцов, занятых во внешней торговле, может свидетельствовать о выдающихся физических способностях этих людей. Неблагоприятные природно-климатические условия казахской степи и Среднеазиатского региона, постоянные столкновения с кочевниками, регулярные длительные караванные переходы существенно подрывали здоровье купцов. Несмотря на это, некоторые предприниматели доживали до глубокой старости. Уже упоминавшийся выше купец второй гильдии М. Е. Мякиньков прожил 78 лет (1820–1898), что считается очень хорошим показателем для XIX в. [Бурлуцкая, Шлеюк, с. 48]. Фома Капитонович Кукушкин проживал в Усть-Каменогорске и работал приказчиком у купца, торговавшего в Монголии тканями и другими мануфактурными изделиями [Обручев, с. 10]. Выполняя поручения своего нанимателя, Ф. К. Кукушкин множество раз совершал продолжительные поездки за пределы своего места жительства. Хорошее здоровье позволило ему заниматься тяжелой работой и впоследствии прожить долгую жизнь. На момент смерти ему было «далеко за семьдесят» [Там же, с. 6].

***

Купцы, избравшие торговлю со Средней Азией основным направлением коммерческой деятельности, обладали особым набором психических и физических свойств, позволявших им максимально эффективно вести дела за границей. Негативные черты характера этих людей, такие как эгоизм, жажда наживы, склонность к обману, соседствовали с остротой ума, храбростью и упорством. Владение огнестрельным оружием, опыт охотников, отличные коммуникативные навыки, аналитические способности и нерядовая смекалка если и не служили гарантией абсолютного успеха в делах, то существенно помогали купцам в экстренных случаях. Занимавшиеся внешней торговлей предприниматели обладали задатками тактиков, что позволяло им мгновенно ориентироваться в ситуациях и принимать решения, способные изменить положение вещей в свою пользу. Длительные поездки в составе торговых караванов приучали купцов стойко терпеть все трудности дальней дороги и тренировали выносливость. Для выживания в безводных пустынных пространствах они не брезговали употреблять в пищу малосъедобные или испорченные продукты и утоляли жажду соленой или горькой водой из немногочисленных колодцев, встречавшихся на караванных маршрутах. Несмотря на то, что профессиональная деятельность коммерсантов осуществлялась в экстремальных условиях, устойчивая к потрясениям психика и солидный запас здоровья позволяли этим людям доживать

до преклонного возраста. Сформированная «по рабочей необходимости» совокупность всех этих качеств выделяла купцов-экспортеров из остальной массы представителей делового мира России XIX в.

Список литературы

Абдрахманов К. А. Караванная торговля среднеазиатских купцов с Россией в первой четверти XIX в. // Вестник РУДН. Сер.: История России. 2021. Т. 20, № 3. С. 399–410. DOI 10.22363/2312-8674-2021-20-3-399-410.

Бурлуцкая Е. В. «Спасение утопающих – дело рук самих утопающих»: участие оренбургских купцов в торговле со странами Азии в первой половине XIX века // Антро. 2014. № 1 (14). С. 51–62.

Бурлуцкая Е. В., Абдрахманов К. А. Специфика трудовой повседневности купцов, ведущих торговлю с Азией в XIX в. // Вестн. РУДН. Сер.: История России. 2020. Т. 19, № 3. С. 544–562. DOI 10.22363/2312-8674-2020-19-3-544-562.

Бурлуцкая Е. В., Шлеюк С. Г. Мякиньковы. Владельцы настоящего дворца // Купечество оренбургское : сб. ст. / под ред. Е. В. Бурлуцкой. Вып. 2. Оренбург : Изд-во ОГПУ, 2017. С. 46–55.

Васильев Д. В., Любичанковский С. В. Административная аккультурация коренного населения Туркестанской области в российском законодательстве 1865–1866 годов // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 4: История. Регионоведение. Международные отношения. 2018a. Т. 23, № 6. С. 61–75. DOI 10.15688/jvolsu4.2018.6.4.

Васильев Д. В., Любичанковский С. В. Казахи и русские: бытовая аккультурация в XIX в. // Вопросы истории. 2018b. № 3. С. 151–165.

Васильев Д. В., Любичанковский С. В. Русская власть в Туркестанском крае: визуализация имперского пространства как фактор аккультурации // Вестник Томского государственного университета. Сер.: История. 2018c. № 54. С. 17–26. DOI 10.17223/19988613/54/3.

Водопьянов В. Неудавшееся посольство в Бухару поручика Гавердовского в 1803 году // Труды Оренбургской ученой архивной комиссии. Вып. 3. Оренбург : Типолит. Губерн. правления, 1897. С. 57–79.

Гедин С. В сердце Азии. Памир. Тибет. Восточный Туркестан. Путешествие Свена Гедина в 1893–1897 гг. : в 2 т. / пер. со швед. А. и П. Ганзен. СПб. : Изд. А. Ф. Девриена, 1899. Т. 2. 457 с.

ГАОО. Ф. 6. Оп. 6. Д. 14045/13; Оп. 10. Д. 24А, 242А, 824, 910, 1552, 1598, 2067, 6520.

Даль В. И. Бикей и Мауляна // Оренбургский край в художественных произведениях писателя. Оренбург : Оренбург. книж. изд-во, 2001. 414 с.

Имперская политика аккультурации и проблема колониализма (на примере кочевых и полукочевых народов Российской империи) / науч. ред. С. В. Любичанковский. Оренбург : Изд. центр ОГАУ, 2019. 480 с.

Левшин А. И. Описание киргиз-казачьих или киргиз-кайсацких орд и степей / под общ. ред. М. К. Козыбаева. Алматы : Санат, 1996. 656 с.

Лялина М. А. Путешествия по Туркестану Н. А. Северцова и А. П. Федченки : изложено по подлинным сочинениям путешественников М. А. Лялиной. СПб. : Изд. А. Ф. Девриена, 1894. 267 с.

Мальцева М. В. Профессиональные знания и умения «совершенного купца» и их реализация в деловой активности великоустюгской купеческой семьи Булдаковых в конце XVIII – начале XIX в. // Вестник Московского университета. Сер. 8: История. 2019. № 3. С. 69–81.

Марков Е. Л. Россия в Средней Азии. Очерки путешествия по Закавказью, Туркмении, Бухаре, Самаркандской, Ташкентской и Ферганской областям, Каспийскому морю и Волге : в 2 т. и 6 ч. СПб. : Тип. М. М. Стасюлевича, 1901. Т. 1. 541 с.

Маслова И. В. Конфликт как способ самоидентификации провинциального купечества Российской империи второй половины XIX – начала XX в. // Ученые записки Казанского университета. Сер.: Гуманитарные науки. 2012. Т. 154, № 3. С. 27–35.

Небольсин П. И. Очерки торговли России со странами Средней Азии, Хивой, Бухарой и Кокандом (со стороны Оренбургской линии). СПб. : [Б. и.], 1856. 375 с.

Никольский А. М. В стране глины и песку : (Путевые очерки) // Мир Божий. 1894. № 9. С. 145–163.

Обручев В. А. В дебрях Центральной Азии : Записки кладоискателя. М. : Гос. изд-во геогр. лит., 1955. 320 с.

Очерки Зауральской степи и Внутренней или Букеевской орды. М. : Тип. В. Грачева и компании, 1859. 91 с.

Рожкова М. К. Экономические связи России со Средней Азией. М. : Акад. наук СССР, 1963. 238 с.

Руссов С. В. Путешествие из Оренбурга в Хиву самарского купца Рукавкина, в 1753 году, с приобщением разных известий о Хиве с отдаленных времен доныне. СПб. : Тип. М-ва внутр. дел, 1840. 56 с.

Терентьев М. А. История завоевания Средней Азии : в 3 т. СПб. : Типолит. В. В. Комарова, 1906. Т. 1. 510 с. Т. 2. 547 с.

Уралов Н. На верблюдах : Воспоминания из жизни в Средней Азии. СПб. : Тип. П. П. Сойкина, 1897. 188 с.

Устюгова О. А. Менталитет дальневосточного купечества во второй половине XIX века // Ойкумена. Регионоведческие исследования. 2007. № 3 (4). С. 56–63.

Черемшанский В. М. Описание Оренбургской губернии в хозяйственно-статистическом, этнографическом и промышленном отношениях. Уфа : Тип. Оренбург. губ. правления, 1859. 472 с.

References

Abdrakhmanov, K. A. (2021). Karavannaya torgovlya sredneaziatskikh kuptsov s Rossiei v pervoi chetverti XIX v. [Caravan Trade of Central Asian Merchants with Russia in the First Quarter of the 19th Century]. In *Vestnik RUDN. Seriya: Istoriya Rossii.* Vol. 20. No. 3, pp. 399–410. DOI 10.22363/2312-8674-2021-20-3-399-410.

Burlutskaya, E. V. (2014). "Spasenie utopayushchikh – delo ruk samikh utopayushchikh": uchastie orenburgskikh kuptsov v torgovle so stranami Azii v pervoi polovine XIX veka ["Sink or Swim": The Participation of Orenburg Merchants in Trade with Asian Countries in the First Half of the 19th Century]. In *Antro.* No. 1 (14), pp. 51–62.

Burlutskaya, E. V., Abdrakhmanov, K. A. (2020). Spetsifika trudovoi povsednevnosti kuptsov, vedushchikh torgovlyu s Aziei v XIX v. [The Daily Business Activities of Orenburg Merchants Trading with Asia in the 19th Century]. In *Vestnik RUDN. Seriya: Istoriya Rossii.* Vol. 19. No. 3, pp. 544–562. DOI 10.22363/ 2312-8674-2020-19-3-544-562.

Burlutskaya, E. V., Shleyuk, S. G. (2017). Myakin'kovy. Vladel'tsy nastoyashchego dvortsa [The Myakinkovs. The Owners of a Real Palace]. In Burlutskaya, E. V. (Ed.). *Kupechestvo orenburgskoe. Sbornik statei.* Iss. 2. Orenburg, Izdatel'stvo Omskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta, pp. 46–55.

Cheremshanskii, V. M. (1859). *Opisanie Orenburgskoi gubernii v khozyaistvenno-statisticheskom, etnograficheskom i promyshlennom otnosheniyakh* [Description of Orenburg Province from the Economic-Statistical, Ethnographic, and Industrial Points of View]. Ufa, Tipografiya Orenburgskogo gubernskogo pravleniya. 472 p.

Dal', V. I. (2001). Bikei i Maulyana [Bikei and Maulyana]. In *Orenburgskii krai v khudozhestvennykh proizvedeniyakh pisatelya.* Orenburg, Orenburgskoe knizhnoe izdatel'stvo. 414 p.

GAOO [State Archive of Orenburg Region]. Stock 6. List 6. Dos. 14045/13; List 10. Dos. 24A, 242A, 824, 910, 1552, 1598, 2067, 6520.

Hedin, S. (1899). *V serdtse Azii. Pamir. Tibet. Vostochnyi Turkestan. Puteshestvie Svena Gedina v 1893–1897 gg. v 2 t.* [In the Heart of Asia. Pamir. Tibet. East Turkestan. Travel of Sven Hedin in 1893–1897. 2 Vols.] / transl. by A. and P. Ganzen. St Petersburg, Izdanie A. F. Devriena. Vol. 2. 457 p.

Levshin, A. I. (1996). *Opisanie kirgiz-kazach'ikh ili kirgiz-kaisatskikh, ord i stepei* [Description of the Hordes and Steppes of the Kirghiz Kazaks, or Kirghiz Kaisaks] / ed. by M. K. Kozybaev. Almaty, Sanat. 656 p.

Lyalina, M. A. (1894). *Puteshestviya po Turkestanu N. A. Severtsova i A. P. Fedchenki. Izlozheno po podlinnym sochineniyam puteshestvennikov M. A. Lyalinoi* [Travels in Turkestan by N. A. Severtsov and A. P. Fedchenko. Written According to the Original Writings of Travellers by M. A. Lyalina]. St Petersburg, Izdanie A. F. Devriena. 267 p.

Lyubichankovskii, S. V. (Ed.). (2019). *Imperskaya politika akkul'turatsii i problema kolonializma (na primere kochevykh i polukochevykh narodov Rossiiskoi imperii)* [Imperial Policy of Acculturation and the Problem of Colonialism (with Reference to Nomadic and Semi-Nomadic Peoples of the Russian Empire)]. Orenburg, Izdatel'skii tsentr Orenburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 480 p.

Mal'tseva, M. V. (2019). Professional'nye znaniya i umeniya "sovershennogo kuptsa" i ikh realizatsiya v delovoi aktivnosti velikoustyugskoi kupecheskoi sem'i Buldakovykh v kontse XVIII – nachale XIX v. [The "Perfect Merchant's" Professional Knowledge and Skills and Their Implementation in the Business of the Veliky Ustyug Merchant Family of the Buldakovs in the Late 18th – Early 19th Centuries]. In *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 8: Istoriya.* No. 3, pp. 69–81.

Markov, E. L. (1901). *Rossiya v Srednei Azii. Ocherki puteshestviya po Zakavkaz'yu, Turkmenii, Bukhare, Samarkandskoi, Tashkentskoi i Ferganskoi oblastyam, Kaspiiskomu moryu i Volge v 2 t. i 6 ch.* [Russia in Central Asia. Essays on a Journey through Transcaucasia, Turkmenistan, Bukhara, Samarkand, Tashkent and Ferghana Regions, the Caspian Sea and the Volga. 2 Vols. and 6 Parts]. St Petersburg, Tipografiya M. M. Stasyulevicha. Vol. 1. 541 p.

Maslova, I. V. (2012). Konflikt kak sposob samoidentifikatsii provintsial'nogo kupechestva Rossiiskoi imperii vtoroi poloviny XIX – nachala XX v. [Conflict as a Way of Self-Identification of the Provincial Merchants of the Russian Empire in the Second Half of the 19th – Early 20th Centuries]. In *Uchenye zapiski Kazanskogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye nauki.* Vol. 154. No. 3, pp. 27–35.

Nebol'sin, P. I. (1856). *Ocherki torgovli Rossii so stranami Srednei Azii, Khivoi, Bukharoi i Kokandom (so storony Orenburgskoi linii)* [Essays on Russia's Trade with the Countries of Central Asia, Khiva, Bukhara and Kokand (from the Orenburg Line)]. St Petersburg, S. n. 375 p.

Nikol'skii, A. M. (1894). V strane gliny i pesku. (Putevye ocherki) [In the Land of Clay and Sand. (Travel Essays)]. In *Mir Bozhii.* No. 9, pp. 145–163.

Obruchev, V. A. (1955). *V debryakh Tsentral'noi Azii. Zapiski kladoiskatelya* [In the Wilderness of Central Asia. Treasure Hunter's Notes]. Moscow, Gosudarstvennoe izdatel'stvo geograficheskoi literatury. 320 p.

Ocherki Zaural'skoi stepi i Vnutrennei ili Bukeevskoi ordy [Essays on the Trans-Ural Steppe and the Internal or Bukey Horde]. (1859). Moscow, Tipografiya V. Gracheva i kompanii. 91 p.

Rozhkova, M. K. (1963). *Ekonomicheskie svyazi Rossii so Srednei Aziei* [Economic Ties between Russia and Central Asia]. Moscow, Akademiya nauk SSSR. 238 p.

Russov, S. V. (1840). *Puteshestvie iz Orenburga v Khivu samarskogo kuptsa Rukavkina, v 1753 godu, s priobshcheniem raznykh izvestii o Khive s otdalennykh vremen donyne* [The Journey of the Samara Merchant Rukavkin from Orenburg to Khiva in 1753, with the Addition of Diverse Information about Khiva from the Distant Times to the Present]. St Petersburg, Tipografiya Ministerstva vnutrennikh del. 56 p.

Terent'ev, M. A. (1906). *Istoriya zavoevaniya Srednei Azii v 3 t.* [The History of the Conquest of Central Asia. 3 Vols.]. St Petersburg, Tipolitografiya V. V. Komarova. Vol. 1. 510 p. Vol. 2. 547 p.

Uralov, N. (1897). *Na verblyudakh. Vospominaniya iz zhizni v Srednei Azii* [On Camels: Memories of Life in Central Asia]. St Petersburg, Tipografiya P. P. Soikina. 188 p.

Ustyugova, O. A. (2007). Mentalitet dal'nevostochnogo kupechestva vo vtoroi polovine XIX veka [The Mentality of the Far Eastern Merchants in the Second Half of the 19th Century]. In *Oikumena. Regionovedcheskie issledovaniya.* No. 3 (4), pp. 56–63.

Vasil'ev, D. V., Lyubichankovskii, S. V. (2018a). Administrativnaya akkul'turatsiya korennogo naseleniya Turkestanskoi oblasti v rossiiskom zakonodatel'stve 1865–1866 godov [Administrative Acculturation of Indigenous Population of Turkestan Province in the Russian Legislation of 1865–1866]. In *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 4: Istoriya. Regionovedenie. Mezhdunarodnye otnosheniya.* Vol. 23. No. 6, pp. 61–75. DOI 10.15688/jvolsu4.2018.6.4.

Vasil'ev, D. V., Lyubichankovskii, S. V. (2018c). Russkaya vlast' v Turkestanskom krae: vizualizatsiya imperskogo prostranstva kak faktor akkul'turatsii [The Russian Power in Turkestan Region: Visualisation of Imperial Space as an Acculturation Factor]. In *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Istoriya.* No. 54, pp. 17–26. DOI 10.17223/19988613/54/3.

Vasil'ev, D. V., Lyubichankovskii, S.V. (2018b). Kazakhi i russkie: bytovaya akkul'turatsiya v XIX v. [Kazakhs and Russians: Everyday Acculturation in the 19th Century.]. In *Voprosy istorii.* No. 3, pp. 151–165.

Vodop'yanov, V. (1897). Neudavsheesya posol'stvo v Bukharu poruchika Gaverdovskogo v 1803 godu [The Failed Embassy of Lieutenant Gaverdovsky to Bukhara in 1803]. In *Trudy Orenburgskoi uchenoi arkhivnoi komissii.* Iss. 3. Orenburg, Tipolitografiya Gubernskogo pravleniya, pp. 57–79.

The article was submitted on 22.10.2021