
Раздел 1.

БРИТАНЦЫ НА ЮГЕ РОССИИ – БРИТАНЦЫ О ЮГЕ РОССИИ

А. А. Кудрявцев*, Е. А. Кудрявцев**

АНГЛИЙСКАЯ МОСКОВСКАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ И РАЗВИТИЕ ВОСТОЧНОЙ ТРАНЗИТНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ XVI В.

Покорение в XVI в. Казанского и Астраханского ханств дало России контроль над некогда знаменитым Волжско-Каспийским путем, по которому на протяжении многих веков шел товарообмен мусульманского Востока с государствами Европы. В 1555 г. в Англии была создана Московская торговая компания, основной целью которой было наладить транзитную торговлю через Россию с Восточным и Северо-Восточным Кавказом, а так же с крупнейшими экономическими центрами Сефевидского Ирана. Используя северный торговый путь через Колмогоры, а затем по Волге через Астрахань до Дербента и Шемахи, агенты компании сумели добиться значительных успехов в восточной торговле. Продуманная торговая стратегия, налаженная административная структура и успешные торговые операции позволили Московской компании достигнуть быстрого признания в Англии, в России и у восточных правителей, что сказалось на авторитете и доходах компании, которая осталась в Московском государстве даже в трудный период «смутного времени».

Ключевые слова: торговый путь, купец, агент, цена, товар, компания, рынок, привилегия, правитель.

К середине XVI в., после покорения Иваном Грозным Казанского и Астраханского ханств значительная часть некогда знаменитого Волжско-Каспийского торгового пути оказалось под властью Московского государства. Укрепившись в устье Волги, Россия стремилась распространить свое влияние на Северный и Северо-Восточный Кавказ, поддерживая здесь кабардинского

* КУДРЯВЦЕВ Александр Абакарович, доктор исторических наук, профессор кафедры археологии и всеобщей истории, директор Научно-образовательного центра «Культурное и природное наследие Северного Кавказа» Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь, Россия. Электронная почта: kaa0210@yandex.ru.

** КУДРЯВЦЕВ Евгений Александрович, кандидат исторических наук, доцент кафедры археологии и всеобщей истории, заведующий археологической лабораторией Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь, Россия. Электронная почта: tatarlab@rambler.ru.

князя Темрюка, гребенское и терское казачество, Большую ногайскую орду. Важный вклад в этот процесс внесло терское казачество, которое осваивало в XV – XVI вв. низовье Терека, где появились первые русские «городки» и начало формироваться гребенское и низовое терское казачество, сыгравшее важнейшую роль в укреплении России на Северо-Восточном и Центральном Кавказе. Именно здесь, по образному высказыванию В. А. Потто, была предпринята «первая попытка Московского государства стать твердой ногой у дальних предгорий Кавказского хребта [5, с. 23]. Появившаяся в связи с этим возможность возобновления товарообмена Западной Европы с Закавказьем и Персией через территорию России привлекла внимание западноевропейских купцов, прежде всего английских, к Волжско-Каспийскому торговому пути.

В 1555 г. в Англии была учреждена Московская торговая компания, прямым результатом деятельности которой стало усиление российско-английских связей в торгово-экономической и политической сферах и активизация общеевропейского внимания к волжско-каспийской торговле с Закавказьем и Сефевидской Персией. Через Колмогоры, Астрахань и Дербент английские купцы Московской торговой компании пытались наладить торговые связи с Восточным и Северо-Восточным Кавказом, Западным и Южным Прикаспием, Средней Азией и Индией.

Одним из активных инициаторов и деятельных участников кавказско-каспийских экспедиций Московской торговой компании был английский купец и мореплаватель XVI в. Антоний Дженкинсон. В 40-е гг. XVI в. он совершил длительное плавание и побывал в Голландии, Германии, Португалии, Испании, Турции, Сирии, Палестине и ряде других стран. Его богатый опыт и деловые качества привлекли к нему внимание руководства Московской торговой компании, пригласившей его на службу и сделавшей Антонию Дженкинсону весьма выгодное предложение.

В период службы в Московской торговой компании в 1557-1571 гг. он совершил четыре поездки на Кавказ и в Персию, заключив целый ряд удачных торговых сделок и получив значительные торговые и политические преференции для английской Московской торговой компании. Из обширных материалов его четырех экспедиций, описанных весьма подробно Антонием Дженкинсоном, особый интерес представляют сведения о Москве и торговых путях Московского государства, о его пребывании в Астрахани и о товарообмене последней с Шемахой, Дербентом и городами Ширвана.

Благодаря Дженкинсону Западная Европа открывала России Крым и Кавказ, Западное и Южное побережье Каспийского моря. О своих поездках он писал: «Я был в разных странах, лежащих поблизости от Каспийского моря, языческих и магометанских, – в Казани, Крыму, в Рязани, у черимисов, у мордвы, у вятчан, у ногайцев и у других народов с необыкновенными обычаями и верованиями» [1, с. 68]. Особый интерес в описаниях Антония Дженкинсона представляют его сведения о народах Северного и Восточного Кавказа: «Я проехал на корабле через Каспийское море и открыл примыкающих к нему черкесов, комул (comul), шаскал (shascal), ширван и многих других» [1, с. 68].

Любопытные сведения А. Дженкинсон приводит об Астрахани и торговле этого города, расположенного в одном из важнейших мест средневекового Волжско-Каспийского пути, и выступавшего двумя веками позднее «главным окном» для английских и других западноевропейских товаров в их реэкспорте Россией на восточные рынки. В его описании Астрахань, лежащая на далекой южной границе Московского государства, только, что включившего эту столицу бывшего монгольского ханства в свой состав, практически не имела крупной торговли и основные товары привозились из внутренних областей России. «Здесь (в Астрахани) производится некоторая торговля нужными населению товарами, столь малая и нищенская, что не стоило бы о ней упоминать, но все же купцы приезжают сюда из разных мест» [1, с. 172].

Однако, при таком весьма уничижительном отзыве о местной торговле, А. Дженкинсон приводит довольно обширный список товаров, которые доставляются сюда из России, Предкавказья, Восточного и Северо-Восточного Кавказа, причем он подчеркивает, что основными поставщиками товаров на астраханский рынок являются русские купцы. «Главнейшие товары, привозимые сюда русскими, – сырые кожи, сырые овечьи шкуры, деревянная посуда, уздечки, седла, ножи и другая мелочь, а так же хлеб, свинина и другие съедобные припасы. Татары привозят сюда разные сорта товаров из хлопчатой бумаги и шелковые материи; приезжающие из «Персии», а именно из Шемахи (Shamaski), привозят шелковые нитки, которые более всего употребляются в России, материи, различные сорта пестрых шелков для поясов, кольчуги, луки, мечи и т. п.» [1, с. 172].

Приведенные данные позволяют полагать, что астраханский рынок не был столь нищенски беден, как утверждает А. Дженкинсон, но его оценки могут свидетельствовать о размахе

торговли английской Московской торговой компании в России и на Кавказе, которая была оптовой и весьма значительной по объему.

А. Дженкинсон, как представитель английской Московской торговой компании, был хорошо знаком с географией России, что может свидетельствовать о значении, которое компания придавала российским рынкам и восточному транзиту через ее территории.

Среди наиболее крупных российских рек он называл Волгу, «по-татарски называется Итиль», истоки которой весьма точно связываются им с озером, лежащим в болотистой местности, «неподалеку от города Новгорода». А. Дженкинсон имел весьма четкое представление и о других крупных реках, кроме Волги, впадающих в Каспий: «Яик и Эмба из Сибири, а из Кавказских гор – река Кура (Cyrus) и Аракс (Arash)».

Большое значение для понимания структуры Московской торговой компании и выявления принципов ее деятельности на территории Российского государства, а так же государств Кавказа и мусульманского Востока, имеет юридический и торговый документ, врученный руководством компании ее представителю А. Дженкинсону, отправлявшемуся в Россию, именуемый как «Памятная записка». Уже в первых строках «записки» обозначен целый ряд аспектов торгово-экономической и политической деятельности компании в России. Текст ее гласит: «Памятная записка, данная нами, губернаторами, консулами и ассистентами компании купцов, торгующих с Россией, мая 8 дня 1561 г. нашему доверенному другу, Антонию Дженкинсону, при его отъезде в Россию» [1, с. 197] [2, с. 79-77].

Далее, руководители компании дают последнему четкие указания о его действиях по завоеванию благосклонности русского царя в Москве, где А. Дженкинсон, «посоветовавшись с тамошними» английскими агентами компании, должен был «отобрать для царя и его сына такие подарки – вино, парчу, красное сукно или золотую и серебряную посуду, – какие по вашему благоусмотрению будут признаны подходящими» [1, с. 194].

Здесь важны не только приемы и методы Московской компании в решении своих торгово-экономических и политических вопросов, но и характеристика эстетических и художественно-бытовых запросов как самого русского царя, так и его окружения во второй половине XVI в. Весьма щедрое подношения английской Московской торговой компании российскому монарху сопровождалось целым рядом ходатайств экономического ха-

рактера о предоставлении купцам Московской компании широких прав на торговую деятельность в границах Московского государства и возможности вывоза английских товаров через территорию России в другие государства. Одновременно с подарками и экономическими механизмами, для достижения своих целей в России, Московской компании были задействованы и политические, – на приеме у Ивана Грозного А. Дженкинсон должен был «вручить царю грамоты королевского величества», т. е. дипломатическое послание английской королевы о поддержке компании. Дипломатические усилия торговых агентов увенчались успехом и в 1569 г. Иван Грозный выдал Московской компании жалованную Грамоту, в которой за английскими купцами закреплялись большие привилегии при торговле в России и транзите их товаров через ее территорию [4, с. 26].

Особой заботой компании было заключение «с русским царем или лицами его правительства» договора о транзите английских товаров, «с уплатой некоторых пошлин или сборов» через территорию России по известным торговым путям, где прежде всего имелся в виду Волжско-Каспийский путь и Беломорско-Колмогорская дорога через Вологду и Москву. При этом, с традиционной английской рачительностью и бережливостью, руководство компании наставляет своего посланника в этом вопросе и ставит перед ним обязательное условие, «чтоб ваши переговоры по этому предмету не послужили бы к умалению наших прежних привилегий» [1, с. 195].

Наряду с предметами роскоши, предназначенные для Ивана Грозного и его семьи, в «Памятной записке» перечисляется и другие дорогостоящие товары, входившие в число предметов предназначенных для продажи: жемчуг, парча, драгоценная посуда, сапфиры и другие драгоценные изделия.

Судя по многочисленным упоминаниям источника, важнейшей частью английского экспорта Московской компании в Россию, Закавказье и Персию был текстиль, включающий каразею, красное, лиловое, коричневое сукно, бархат и другие материалы.

Из тех поручений, которые Московская компания дала Антонию Дженкинсону, можно предполагать, что она располагала довольно разветвленной структурой в России, охватывающей в основном наиболее значимые пункты на пути движения английских товаров. В обращении к нему руководство компании упоминает ряд городов, где находились ее конторы: «Убедительнейше просим вас, как человека, дорожащего положением

компании, чтоб вы обратили особое внимание на состояние наших контор и наших служащих в Колмогорах, Вологде и Москве и выяснили, нет ли среди наших служащих и учеников каких –либо непорядков» [1, с. 197-198].

О факте весьма быстрого формирования на территории России довольно разветвленной торгово-административной структуры Московской компании, уже за первые пять лет существования (1555 – 1561 гг.), свидетельствует и разрешение набрать себе команду из ее служащих – англичан, которое получил А. Дженкисон от компании для экспедиции на Кавказ и в Персию. Ему было предложено набрать, сколько он считает нужным и полезным, наемных служащих компании, которые будут сопровождать его, а если они провинятся и создадут помехи для осуществления задания, отправить их в Москву для наказания.

При этом, тщательно подготовив торговую экспедицию в Закавказье и на Восток, руководство Московской компании полагает, что часть товаров надо продать в Москве, «если посчастливится найти им хороший сбыт».

Одновременно англичане рассматривали возможность продажи на Кавказе и в Персии русских товаров. «Если вы увидите, что выгодно будет для компании продавать те или другие русские товары, вы возьмите их с собой в Персию или в иные страны» [1, с. 198].

Из сообщений английских купцов Московской компании можно сделать вывод, что русские товары и русские купцы были довольно хорошо известны на рынках Восточного и Северо-Восточного Кавказа и появление англичан на рынках Шемахи, Ардебилля, Арраша, Дербента породило конкуренцию между ними. Так, английские купцы Т. Оллок, Дж. Рени, Р. Чини, выехавшие 10 мая 1563 г. из города Ярославля и прибывшие через Астрахань 21 августа в Шемаху, сообщают о русских купцах, встреченных ими при дворе ширванского (гирканского) правителя (короля) Абдалла-хана. Русские купцы, которые на приеме у правителя Ширвана сидели на почетных местах, вынуждены были по приказу Абдалла-хана уступить свои места прибывшим английским купцам, поднесших последнему богатые подарки.

То обстоятельство, что русские купцы до прихода англичан сидели на приеме у правителя Ширвана на почетных местах свидетельствует об их довольно прочном положении среди торговых «гостей» на ширванских рынках, которое, не без успеха, стремились подорвать англичане, получившие, благодаря

успешной миссии Антония Дженкинсона, большие привилегии для Московской компании от Абдалла-хана.

Привилегии, данные Абдалла-ханом английским купцам Московской компании, ставили их в значительно более выгодное положение на рынках Восточного и Северо-Восточного Кавказа, чем русских, да и индийских, сирийских, татарских и купцов из других стран, интересы которых не были защищены какой-либо значимой торговой корпорацией.

Копия привилегий, предоставленных Абдалла-ханом купцам Московской торговой компании, сохранившаяся в архивах компании, свидетельствует о весьма больших льготах для английской торговли на территории Ширвана (Гиркании). Текст этого документа гласит: «Мы, Абдалла-хан, могуществом бога, создателя неба и земли ... король Ширвана и Гиркана, вследствие настойчивого ходатайства и просьбы нашего любезного и возлюбленного Антония Дженкинсона, посланника, дали и пожаловали весьма досточтимым сэру Уилльяму Гэррету, сэру Уилльяму Честору, сэру Томасу Лоджу, господину Ричарду Мэллэри и господину Ричарду Чемберлену со всей их компанией купцов-предпринимателей из города Лондона в Англии полную свободу, безопасный пропуск и разрешение приезжать или посылать своих агентов по торговле товарами в нашу страну, совершать покупки и продажи с нашими купцами и другими людьми на наличные деньги или в обмен, пребывать и обитать в нашей стране столько времени, сколько они пожелают, и уезжать, когда им будет угодно, без задержек, помех и препятствий, как относительно их самих, так и их товаров» [1, с. 215]. Далее в этом перечне привилегий следует подробное описание конкретных льгот английским купцам, важнейшей из которых является разрешение «английским купцам и их компании не платить никаких пошлин за товары, которые они будут покупать или продавать в наших владениях» [1, с. 215]. Причем, здесь даже оговорена ситуация, если шахские «сборщики пошлин или другие наши служащие», будут чинить помехи и злоупотребления «английских купцам» и принуждать их или их агентов «платить какие-нибудь пошлины или сборы», то «эти сборщики и служащие были бы уволены и выгнаны со своих должностей и подверглись бы нашей дальнейшей немилости» [1, с. 215]. Юридическая грамотность, четкая продуманность всех пунктов даруемых привилегий, разработанный механизм их контроля и наказания за нарушения исполнения не оставляет сомнений, что этот документ составлен не секретарем правителя, упомяну-

тым в его «скреплении», и уж, конечно, не Абдалла-ханом, а несомненно самим Антонием Дженкинсоном, сумевшим, однако, убедить ширванского правителя подписать эту грамоту, которая «снабжена нашей государственной печатью и скреплена нашим секретарем в двенадцатый год нашего царствования» [1, с. 215].

Однако, дальнейшая работа агентов Московской компании в Шемахе, Гиляне, Казвине показала, что тщательно подготовленный и подписанный А. Дженкинсоном у правителя Ширвана документ о привилегиях для английских купцов не имел европейской юридической законности и стабильности, зачастую завися от дворцовых интриг, настроения правителя или каких-то политических и бытовых событий.

Так, агенты Московской компании, столь милостиво принятые правителем Ширвана Абдалла-ханом по прибытию в Шемаху (21 августа 1563 г.), когда он пригласил их на прием и усадил на почетные места, с которых пересадили русских купцов, уже 28 октября 1563 г. оказались в трудном положении и отношении Абдалла-хана к ним изменилось. Агент компании, Томас Олкок, надеясь на расположение правителя, «подал королю ходатайство о взыскании денег, которые должны были ему знатные люди», но последний «был очень недоволен тем, что один русский купец убил мусульманина», встретил Томаса Олкока очень холодно. Английские купцы, «видя, что король не благоволит больше к ним», решили последовать примеру русских купцов, которые стали переносить свои товары к морю, боясь погромов за смерть мусульманина.

Подобные опасения не были беспочвенными: вскоре Томас Олкок был убит по дороге из Казвина в Шемаху. Но Абдалла-хан не предпринял серьезного расследования в связи с убийством английского агента Московской компании, лишь поинтересовался у другого агента компании о том, был ли у Олкока брат.

Сложившаяся ситуация напугала английских агентов, находившихся в Шемахе, и они отправили все свои нераспроданные товары с русскими купцами на их судах в Россию, которые позднее полностью вернули их англичанам в Москве.

Определенные неудачи и даже гибель агента компании не остановили стремление ее руководства продолжить освоение кавказских и российских рынков, используя российские торговые пути и экспортируя, наряду с английскими, российские товары.

Уже весной 1566 г. большая партия английских товаров была направлена Московской компанией по хорошо освоенно-

му маршруту через Колмогоры и Астрахань в Шемаху. Через Дербент и Низовую, куда англичане добирались по морю, они на верблюдах прибыли в Шемаху 11 сентября 1566 г., а 17 сентября агенты компании были приняты Абдалла-ханом, которому вручили богатые подарки: «Сорок соболей, бочку или гнездо серебряных, частью золоченых кубков, 3 моржовых зуба, 4 аршина красного сукна, 3 штуки каразеи и 40 красных лисиц» [1, с. 221], [2, с. 79].

Абдалла-хан встретил англичан доброжелательно, обещал им выделить дом для проживания и велел им письменно изложить все их пожелания и просьбы, пообещав наказать любого человека, кто будет чинить им зло или мешать их торговле. Но передать свои пожелания правителю Ширвана англичанам не удалось, так как он скончался вскоре после их встречи.

Однако, несмотря на смутное время, наступившее после смерти Абдалла-хана, агенты Московской компании смогли найти подход к его наследнику и наиболее влиятельным людям двора правителя, среди которых англичане называют одного из крупных феодалов по имени Хаджи Ахмет, который имел большое влияние в Ширване и был в большой милости у шаха, а другой – по имени Ахмеддинбек был братом жены шаха. Обоих этих вельмож англичане называют своими большими друзьями, что может свидетельствовать о прочных позициях компании в этот период времени на Восточном и Северо-Восточном Кавказе.

Но здесь англичанам пришлось столкнуться с русскими конкурентами, и хотя английские купцы и агенты компании упоминают, что «нас любят больше, чем их», русские купцы занимали, видимо, твердое положение во всех крупных городах этого региона. Почти в каждом письме и сообщении агентов Московской торговой компании содержатся сведения о необходимости прислать людей, владеющих русским языком или о посылке на Кавказ служащих в России агентов компании, которые «владеют русским языком, могли бы принести здесь большую пользу компании». Подобный интерес к русскому языку у агентов компании не был случайным. Один из них – Артур Эдуардс – в письме к руководству Московской компании писал из крупного торгового центра региона – города Казвина 26 апреля 1566 г. «Я написал вашему агенту в Москве, г. Гловеру, мое мнение, какие русские товары нужно было бы закупить для этой страны, а также о том, чтобы прислать сюда кого-нибудь, владеющего русским языком; в таком человеке мы очень нуждаемся» [1, с. 225].

Артур Эдуардс поясняет свою мысль о необходимости человека, владеющего русским языком: «Он будет нашим переводчиком во всех наших секретных действиях, в которые мы не будем посвящать русских» [1, с. 225]. Однако, несмотря на значительные финансовые возможности и ценные подарки, которыми компания снабжала своих агентов для подкупа правителей и крупных чиновников в сефевидских владениях на Кавказе, вытеснить русских купцов с восточных рынков в XVI в. англичане не смогли – это для них оказалось делом непосильным. То обстоятельство, что русский язык и русский рубль были весьма востребованы в торговых операциях и в товарообмене не только на Восточном и Северо-Восточном Кавказе, но и во всех крупных торговых городах Сефевидского Ирана, красноречиво свидетельствует о значительных приоритетах русской торговли. В своих экономических отчетах агенты Московской компании обычно приводят цены на товары в местной валюте, потом в русских рублях, которые затем пересчитывают на английские фунты, шиллинги и пенсы, а иногда даже сначала приводится цена в рублях.

И хотя Эдуардс замечает в своем отчете, что «русские огорчены тем, что мы ведем торговлю в здешних странах», обойтись без помощи и поддержки русских купцов англичане не могли. Об этом свидетельствует как сообщения их агентов о постоянных контактах и обращениях к русским купцам, так и факты транспортировки английских товаров на русских судах и закупки англичанами русских судов, которые они несколько «усилили», что бы «они хорошо обслуживали наши поездки».

Смерть Ивана Грозного и начавшиеся междоусобицы в Московском государстве, а затем интервенция «самозванцев» всех мастей, разруха, голод и хаос в России в «смутное время» сильно ослабили позиции русских купцов на Кавказе и в Персии в конце XVI – начала XVII вв.

Значительно снизила свою активность в России и на Востоке и английская Московская компания, большим ударом для деятельности которой стала смерть английской королевы Елизаветы в 1603 г. [3, с. 2-3]. Однако, даже в «смутное время», когда послы многих иностранных государств предпочли покинуть Москву, английские дипломаты и английские агенты Московской торговой компании оставались в русской столице [3, с. 3, 7], восстановив свои экономические и политические позиции уже при первых Романовых [3, с. 89-90].

Использованная литература:

1. Английские путешественники в Московском государстве в XVI в. / пер. с англ. Ю. В. Готье. Л.: ОГИЗ, 1937.
2. Кашин В. Н. Торговля и торговый капитал в Московском государстве. Л.: Изд-во «Кубич», 1929.
3. Любименко И. И. Торговые сношения России с Англией при первых Романовых // Журнал Министерства народного просвещения. Петроград, 1916. Нов. серия. Ч. LXVI (ноябрь, декабрь).
4. Первые сорок лет сношений между Россией и Англией. 1553–1593. Грамоты собранные, переписанные и изученные Юрием Толстым. СПб.: Типография и хромофотография А. Траншеля, 1875.
5. Потто В. А. Два века Терского казачества (1577–1801). Владикавказ: Электротпечатня Типографии Терского Областного Правления, 1912. Т. I.

**ENGLISH MOSCOW CHAMBER OF THE COMPANY
AND DEVELOPMENT OF THE EASTERN TRANSIT TRADE
IN RUSSIA OF THE 18-TH CENTURY**

KUDRYAVCEV Alexander A. – Dr. Sci. (National History), Prof., Department of Archaeology and Universal History, Herd, Research and Education Center “Cultural and natural heritage of the North Caucasus”, North Caucasus Federal University, Stavropol, Russia.

E-mail: kaa0210@yandex.ru

KUDRYAVCEV Evgeny A. – Cand. Sci. (National History), Ass. Prof., Department of Archaeology and Universal History, Herd, Archaeological Laboratory, North Caucasus Federal University, Stavropol, Russia.

E-mail: tatarlab@rambler.ru.

Conquest of the XVI century Kazan and Astrakhan khanates gave Russia control over the once famous Volga-Caspian route by which for centuries was the Muslim East exchanges with Europe. In 1555 in England was created Moscow trading company, whose main aim was to establish a transit trade through Russia to the East and North-East Caucasus, as well as with the major economic centers of Safavid Iran. Using the northern trade route through the Kolmogorov, and then through Astrakhan on the Volga to Derbent and Shemakhi agents companies have managed to achieve considerable success in the eastern trade. Sophisticated trading strategy, well-established administrative structure and successful trading Moscow allowed the company to achieve rapid acceptance in England, Russia and Eastern rulers, which affected the credibility and the company's revenues, which remained in Muscovy, even in a difficult period of “time of troubles”.

Keywords: trade route, the merchant, agent, price, product, company, market, franchise ruler.

References:

1. Angliyskie puteshestvenniki v Moskovskom gosudarstve v XVI veke (English travelers in Muscovy in the 16-th century), Got'e, Yu. V., transl. to Russian, Leningrad: OGIz, 1937.
2. Kashin, V. N., Torgovlya i torgovyy kapital v Moskovskom gosudarstve (Trade and Merchant Capital in Muscovy), Leningrad: Izdatel'stvo «Kubich», 1929.
3. Lyubimenko, I. I., Torgovye snosheniya Rossii s Angliyei pri pervykh Romanovykh (Trade Relations Between Russia and Britain under the First Romanov), Zhurnal Ministerstva narodnogo prosveshcheniya, vol. 64, Petrograd, November-December, 1916.
4. Pervye sorok let snosheniy mezhdu Rossiey i Angliyei. 1553–1593. Gramoty sobrannye, perepisannye i izuchennye Yuriiem Tolstym (The First Forty Years of Relations between Russia and England. 1553–1593. Diplomas Compiled, Copied and Studied by Yuri Tolstoy), Saint-Petersburg: Tipografiya i khromolitografiya A. Transhelya, 1875.
5. Potto, V. A., Dva veka Terskogo kazachestva (1577–1801) (Two centuries of the Terek Cossacks (1577–1801)), vol. 1, Vladikavkaz: Elektropechatnya Tipografii Terskogo Oblastnogo Pravleniya, 1912.

Б. В. Виноградов*

**К ПРОБЛЕМЕ ВЛИЯНИЯ АНГЛИЙСКОЙ
ДИПЛОМАТИИ НА ВОЗМОЖНОСТИ
И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ
РОССИЙСКОГО СЕВЕРНОГО КАВКАЗА
В XVIII – НАЧАЛЕ XIX ВВ.**

В статье анализируется ряд аспектов воздействия британской дипломатии на возможности российской политики на Северном Кавказе в контексте международных отношений XVIII – начала XIX в.

Ключевые слова: российский Северный Кавказ, геополитические интересы, Восточный вопрос, наполеоновские войны.

Российско-британские взаимоотношения в широком хронологическом диапазоне оцениваются как достаточно сложные и неоднозначные. Союзнические отношения двух держав в период наполеоновских войн, а также – в двух мировых войнах броса-

* ВИНОГРАДОВ Борис Витальевич, доктор исторических наук, профессор кафедры истории и методики ее преподавания Филиала Кубанского государственного университета в г. Славянске-на-Кубани, г. Славянск-на-Кубани, Россия. Электронная почта: vinogradov.b@mail.ru.