

DOI 10.35775/PSI.2025.128.11.003

УДК 94(564.3): 930.85

### И.А. АНУПРИЕНКО

кандидат исторических наук,  
Ставропольский государственный педагогический  
институт, Россия, г. Ставрополь

### О.Н. НОВИКОВА

кандидат исторических наук,  
Ставропольский государственный педагогический  
институт, Россия, г. Ставрополь

## ТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОСМАНСКОЙ КРЕПОСТИ ХУНКАЛА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XVII ВЕКА (ПО ЗАПИСКАМ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ- МЕННИКОВ ФЕРРАНА И ЧЕЛЕБИ)

*Данная статья посвящена анализу традиций торговли и обмена, сформировавшихся у купцов крепости Хункала во второй половине XVII века. Актуальность исследования заключается в необходимости частного изучения исторических концепций кавказских путешественников-торговцев или «менников» о принципах развития здоровой экономики государства и этики деловитой части населения. Практическая значимость обусловлена возможностью использования материалов работы при дальнейшем изучении торговли на территории Тамани в исторической перспективе российского государства и адаптированных казаками традиций менного торгова. В методическом аспекте материалы работы представляют интерес для анализа особенностей и основных черт номадической культуры населения Хункалы-Таман в рамках синтеза восточных и европейских ценностей. Цель исследования – комплексный анализ торговой деятельности как турецких, так и кавказских купцов, составляющих единую утилитарную перспективу и картину мира жителей Тамани. Ход исследования построен на установлении особенностей понимания торгового процесса представителями османского и кавказского купечества, а его результатом является детальное изучение ключевых моментов, повлиявших на закрепление утилитарного опыта торговой деятельности на территории будущей Тамани. Результатом данного исследования является детальное изучение всех ключевых историзмов, исторических концепций, сформировавшихся и закрепившихся в эллинистическом мире.*

**Ключевые слова:** торговля, обмен, меновый двор, торговая база, купечество, крепость, изделие.

**Введение.** Купечество всегда было наиболее активным сословием, развивавшим таманские крепости в Средние Века и Новое время. Наличие на границах

крупных невольничьих рынков Северо-Западного Кавказа крупных меновых дворов давало возможность получить новые социальные связи и дополнительный доход. Именно на меновых дворах в крепости Хункала (будущая Тамань) турецкие купцы впервые начали практиковать классическую торговлю с кавказскими народами, которые привыкли совершать бартер, мен. К слову, благодаря этому, уже в XIX в. Констатиногорский меновый двор, имевший опыт сношения с Османской империей, впоследствии стал крупнейшей торговой базой именно для турецких, но не кавказских купцов. Можно сказать, что турецкие купцы постепенно начали осознавать, что для привлечения кавказских горцев в торговую сеть Османской империи (и получения выгоды от этого) необходимо было сосредоточить капиталы в рамках одной цели и одной валюты.

Акче (мелкая серебряная монета) должен был стать одним из средств против консолидации казачьих общин. Купеческие семьи Дервишей для ускорения динамики прямого товарообмена и развития формулы взаимобмена товаров и денег ввели вместо меновых весов турецкие кантари (известные черкесам, балкарцам, абазинам), которые были неудобны для бартерных сделок, но вполне подходили для того, чтобы покупать и продавать товары с выгодой Турции. Ценность товара исчислялась в акче или аспрах (греческое наименование), содержащих стандартный бартерный объем того времени – три фунта веса. На равноценный вес приходилась денежная отдача. За 10 аспр богатые и зажиточные горцы готовы были переплатить туркам, чтобы затем продать подороже в крупных шамхальствах.

Таким образом, меновые сделки между турками и горцами постепенно преобразовали местную экономику. Вскоре крепость изменилась до неузнаваемости, и местное население, обладая излишком товаров, постепенно стало обзаводиться денежными средствами.

Обзор источников и историографии. При изучении исторических концепций и особенностей развития эллинистического общества, мы использовали комплекс специально-исторических методов: нарративный метод, проблемно-хронологический метод, ретроспективный метод, историко-системный метод, историко-сравнительный метод. Социологические и культурологические методы выступали в качестве вторичных. На основе всей совокупности методов был избран социокультурный подход, который должен помочь объяснить принципы организации и перспективу деятельности купцов.

Источниковой базой исследования послужили источники личного происхождения и данные экспедиций. Фундаментом исследования являются заметки путешественников Феррана [7] Эвлия Челеби [9], которые представляют ценность не только как продукт деятельности современников, но и как срез культуры ее представителей, входивших в число торговцев-менников – переходного сословия странствующих торговцев, совмещавших товарно-денежный обмен и порядок бартерной торговли, принятой на территории крупных шамхальств Северо-Западного Кавказа. Вторичными источниками являются материалы экспедиций в составе комплексных научных исследований [2. С. 81-84; 6. С. 140-146].

**1. Торговля вблизи меновых дворов крепости.** Одним и главных источников по утилитаризму и торговым операциям Хункалы выступает «Путешествие из Крыма в Черкесию через земли ногайских татар в 1709 г.» Феррана, записанное во второй половине XVII в. (2) Он принял на себя обязанности по проведению «экономической комиссии» для Франции, которая организовала поставки в меновый двор большого количества соли, часть которой должна была быть отпущена за серебро. Нанятые фурчики собирали соль на ближайших озерах и, отправляя часть на меновые дворы Западного Кавказа, продавали остальную в рамках торговых операций. Хотя меновые дворы и учреждались на длительный период, и запас соли все время нужно было пополнять, мен не удовлетворял потребностей ни турецких купцов, ни местного населения. Отсюда – идея создания новой экономической системы, формирования новых экономических связей, которые бы носили более устойчивый характер, удовлетворяли нужды всей крепости [7. С. 52].

С середины XVII в. местные изделия, деревянные и железные, фабричные, находили сбыт в рамках реализации на торговых площадках, ярмарках, базарах и в лавках. В это время существовала такая тенденция экономического развития: торговая промышленность постоянно увеличивалась на территории Османской империи, но население крепости не принимало активного участия в торговых сделках, больше предпочитая закупать и докупать продукцию, либо отправлять имперского представителя для скупа товара определенного рода. Цены на внешние товары не позволяли бедному и среднему слоям крестьянства участвовать в международных торговых операциях, несмотря на близость портов и возможность пользоваться посредничеством греческих, армянских, еврейских и пр. купцов [7. С. 56].

Турецкое купечество тиджар извлекало двойную выгоду, пользуясь дороговизной товаров, робостью горских перекупщиков и спросом на товар за рубежом. Направляемый сухим путем, товар приносил не такую высокую выгоду, как товар, который отпускали морем. В это время в качестве торговых складов обустроивались ясы, говорящие по-черкесски, являвшиеся одновременно главными партнерами по сообщению товаров [3].

Ярмарки Хункалы, а также местные базары подкрепляли силу транзитной торговли, окончательно сложившейся у части казаков за пределами Кубани [7. С. 57].

В аспектах повседневности и непосредственно профессиональной деятельности торговые отношения между кавказскими и закавказскими (грузинскими, армянскими) купцами, между турками и горцами нуждались в регулировании. Активные меры в рамках новой экономической системы привели к частым грабёжам и спекуляции товарно-денежными средствами. Особенно много грабёжей фиксировалось в Черномории, в 1770-1775 гг., когда срез правил меновой торговли уступил правилам классической торговли. В условиях войны турецкие торговцы развернули кампанию против бандитов, мошенников, к которым в общем списке были отнесены армянские купцы и горские евреи, которые с 1776 г. стали торговать в основном с Грецией, реже – с кубанцами. На самом

деле, действовавшие в 80-е гг. правила торговли не могли еще служить основой для составления свода правил, который бы предусматривал все возможные случаи обмана со стороны как продавца. Разумеется, наиболее сметливые купцы учитывали опыт меновой торговли с горцами и применяли его на практике; когда еще многие переселенцы не знали даже основ заключения торговых сделок, их было легко перехитрить [9. С. 495].

В таких условиях развивались внутренний и внешний виды торговли, учитывавшие войсковые, городские нужды и потребности казачье-крестьянского населения.

Внутренняя торговля в Хункалы по большей части принадлежала семьям «туземных капиталистов», немецким и российским купцам, если судить по объему импорта и экспорта, – подчеркивает В.Н. Чхаидзе. В крепости насчитывалось свыше 450 капиталов на сумму до 1,5 млн. акче. Все купцы, занимавшиеся денежной торговлей, состояли на учете гражданских ведомств. Богатые казачьи семьи обычно отчитывались и соотносили свои капиталы с «пожеланиями» заведующего крепостью. Торговая промышленность за пределами обрабатываемой земли считалась условным местом сбыта произведений и ввоза предметов, а потому часто регистрировалась как «торговая площадка» и облагалась налогом. Кавказские воины ополчения и казаки уже не нуждались в таком объеме натуральной продукции, поулчаемой из Закавказья, как в период войны, поэтому турецкие купцы всегда выигрывали в торговле. Торговая промышленность облагалась налогом в 7 акче на зарегистрированный капитал свыше 285 акче. Обычно данный налог касался купцов, но, ввиду обеспеченности местного казачества, мог затрагивать и другие группы населения. Для грузинских купцов налог на капитал начинался с 212 акче, но не в отношении местных крестьян и турецких купцов, которые объявляли и регистрировали капитал. Для них также действовала отметка в 285 акче [10. С. 259].

Вторая отметка для коренного и закавказского населения достигала 667 акче, после регистрации капитала на данную сумму, налог возрастал до 16,4 акче, но выше обычно не поднимался. Исключения не составляли даже богатейшие купцы из родов Челеби и Кеprüлю, а также офицеры и помещики, молодая буржуазия, которые обычно состояли в теплых отношениях с заведующим крепостью пашой. Местной администрации порой было выгоднее вовсе избавить богатейших людей от налогообложения, чтобы привлечь капитал в Турцию. Так обычно и происходило. В качестве примера можно привести целые семьи, освобожденные от уплаты налога, начиная с Кеprüлю и заканчивая Гунес, Чакир и Акташ [9. С. 538].

**2. Принципы ведения внутренней торговли.** В целом, именно богатейшие купцы составляли основу внутренней торговли Хункалы, постепенно отказывавшейся от меновых дворов в пользу торговых площадок, базаров и ярмарок. К концу века практически в каждом городе, станице, ауле, селе и в большинстве хуторов были построены постоянно действовавшие лавки, базары и магазины (которые были распространены в Османской империи, но получили популярность среди местного населения преимущественно в 1710-е гг.). Кроме того,

важно отметить, что если в середине XVII в. важнейшим «складским городом» для внутренней торговли считался Кизляр, то в конце века данная тенденция изменилась в пользу Тамани, и в том нельзя не отметить заслугу турков. С портовыми городами постепенно переставали конкурировать в области экспортной торговли, в результате чего экспорт имел всего три направления: зарубежная торговля морем, во внутренние и центральные губернии и экспорт в Закавказье. В меньшей степени (на уровне всей крепости) был развит внешний товарооборот в другие казачьи сообщества и войска, так как многие из них уже почти полностью перешли на самообеспечение в области земледелия, скотоводства и первичных промыслов, более не нуждаясь в натуральной продукции [1. С. 49].

«Временная торговля» (1) затрагивала, прежде всего, юг крепости и окрестные земли, так как в 80-е гг. развивается просветительская деятельность дервишей. На севере крепости, где также активно строились постоянные лавки и проводились ярмарки, временная торговля привлекала, во-первых, тем, что большая часть площадок имела центральное положение (здесь можно было встретить представителей всех сословий и многие этносы), а во-вторых, имеющимися торговыми связями с диаспорами кабардинцев, кумыков и многочисленных закавказских горцев [1. С. 52].

Подчеркнем, что Хункала-Тамань не только располагалась в центре стечения купцов, но и была равноудалена от всех горских народов, что позволяло местной администрации интерпретировать ее как «нейтральную территорию», где все решают умелые навыки торга и возможности сблизиться со знатными родами. Крепость хорошо охранялась, и здесь не было места конфликтам, в отличие, например, от площадок временной торговли в причерноморских городках, где весьма часто разгоралось противостояние на национально-религиозной почве [8. С. 95-100].

Предметом торга на уровне крепости, конечно, не могли быть банковские ассигнации, кредитные билеты или депозиты, однако, при соблюдении правил, офицеры продолжали торговать холодным и огнестрельным оружием, продавались военные снаряды, пули, свинец, порох. Обычно не продавались железо и сталь, так как на территории Кубани в наличии было только небольшое количество болотного железа, которое не могло обеспечить ни нужды турецких купцов, ни простейшие потребности всего населения в области сельскохозяйственного производства. Крупные партии хлеба, как и в середине века, отпускались по распоряжению начальника/губернатора. В случаях голода в кавказских аулах торговцы могли продать хлеб «в долг», но, по факту, ничего не взимая с горцев. По большей части, помощь голодающим особенно остро воспринималась именно горцами и частью русского казачьего населения ввиду развитых хлебосольных традиций и норм повседневной жизни, в том числе, христианских. Закубанские товары, привозившиеся издалека и, как правило, не проходившие проверок, обычно приобретались по установленным ценам со стороны покупателя, процент от сбыта поступал в пользу крепости (данные средства использовались для развития первичных промыслов, принадлежавших казне, а также

в рамках культурных и сельскохозяйственных программ развития крепости, активно проводившихся в 80-90-е гг.) [4. С. 175].

Внешняя торговля в Ставропольскую губернию и Кубанскую область заметно подробнее описана в исторических источниках и освещена историками-современниками. В 90-е гг. происходят изменения в характере экспорта товаров, что было связано, прежде всего, с упадком торговли с казачеством, когда еще больше актуализировалась торговля на международной арене морским путем из портовых городков Черномории. Османская империя стала активнее экспортировать разного рода товары в Закавказье. В 1691 г. активнее практикуются иностранные способы снятия ограничения с товарооборота, оборота денежных средств и капитала в целом [4. С. 181].

В итоге внешняя торговля в 1692 г. выглядела следующим образом. Из городов Османской империи морским сообщением поступали товары: бакалейно-колониальные товары (3); готовые деревянные, железные и чугунные изделия; мебель и прочие «громоздкие» товары; некоторые ресурсы роскоши (главным образом, украшения); посуда; одежда; предметы военной повседневности для нужд казачества и офицерства; пушнина; бумага; различные товары, относящиеся к легкой промышленности; различные типы и виды строительного материала; сукно и суконные изделия высокого качества. В 1693 г. регулярно товары доставлялись на 980 подводах и 270 арбах. Всего импортировалось товаров представителями местной администрации и правительства, купцами в 1694 г. на сумму свыше 3,155,000 акче [2. С. 81-84; 5].

Крепостью было доставлено:

1. Бакалейных товаров на 350 подводах – 800,000 акче.
2. Колониальных товаров (без учета меновых дворов) на 300 подводах – 700,000 акче.
3. Готовых деревянных, железных и чугунных изделий на 520 подводах – 230,000 акче.
4. Мебели (без учета меновых дворов) на 220 арбах – 90,000 акче.
5. Ресурсов роскоши, золота и серебра – 52,000 акче.
6. Посуды разного рода на 80 подводах – 50,000 акче.
7. Одежды (без учета меновых дворов) – 13,000 акче.
8. Предметов военной повседневности на 50 арбах – 28,000 акче.
9. Пушнины (без учета меновых дворов) – 12,000 акче.
10. Бумаги – 10,000 акче.
11. Товаров легкой промышленности, не считая сукна, бумаги, одежды – 150,000 акче.
12. Строительный материал, который требовался ввиду низкого качества деревообработки и постепенного истощения лесов, – не более 1,000,000 акче.
13. Сукна, суконных изделий и комплексных материалов (без учета меновых дворов) 20,000 акче [2. С. 81-84; 5; 7].

Помимо того, из Закавказья была зарегистрирована доставка товаров на сумму около 130,000 акче. Данные товары обычно также являлись «колониальными» или представляли собой комплекс различных престижных и деловых предметов, необходимых для профессиональной торговли. В Закавказье казаки заказывали у турецко-кавказских менников шашки, кинжалы, сабли, ятаганы, пики и прочие виды оружия в обход ценза Османской империи. Экспорт касался в основном продуктов сельскохозяйственного производства, алкоголя, строительных материалов (тех, в которых не было нужды и которые, соответственно, не импортировались) [6. С. 144].

Экспорт производился морем. К основным, актуальным на 1695 г. продуктам экспорта относились следующие товары: строительный материал, включая брус, колеса, доски, бревна; «десерты» (сложные кондитерские изделия – уходили морским путем); алебастр; верблюжья шерсть; веревки; винный спирт; всевозможное оружие; деревянные бочки; железные изделия; железо; известь; изделия из куриных и гусиных перьев; изделия из хлеба; ковры; колокола; комплекты для создания экипажей; комплекты для установки лагерей; красители светлых и темных цветов и тонов; крупа; масло; мебель; мед и всевозможные изделия из меда, включая медовуху; многочисленные виды винной продукции; молоко – коровье, козье и буйволовое; мука; некоторое количество горячих блюд; овечья шерсть; пенька; пиво; писчая бумага; полуштофы; предметы военной повседневности турецких купцов и офицеров; продукты брожения, «брага» из яблок, слив, груш и т.д.; пряные корни; пустые бутылки; саженцы фруктовых деревьев; самые разнообразные плоды – фрукты и ягоды; сельскохозяйственная продукция – по большей части, зерновая и техническая; слоновая кость (перевозимый и перекупаемый товар); сталь; стеклянная посуда; трости (для производства бочек и некоторых других изделий из дерева практического назначения); фаянс; хлопчатая бумага; части архитектурных сооружений, использовавшихся для строительства христианских и буддийских храмов; чугунные вещи [7].

Прочие товары составляли незначительную часть экспорта.

С целью экспорта за рубеж, из Ленкорана, Баку и прочих крупных закавказских городов привозили свыше 3,000 пудов пшеницы и 5,700 пудов нефти, прочих закавказских товаров (включая серебро, обработанную кость) – на сумму до 280,000 акче. Важно понимать, что ценовую политику на экспортные товары объявляли сами купцы, они решали, какими путями будет доставляться товар, в каком объеме и с какими транспортными средствами. Главные предметы экспорта в 1696 г. принесли в казну крепости и более 1,870,000 акче. В эту сумму не входили товары, которые экспортировались с целью получения выгоды купцами на основе всеобщей торговли, товарообороту в рамках площадок и портов, но при сохранении выгоды исключительно для частных лиц, без уплаты налога в пользу казны [9. С. 563].

Велика была роль торговли с использованием судов. Из крепости регулярно отбывало 300 судов. Хункальская гавань являлась основным местом сбыта вина и продуктов сельскохозяйственного производства. Морем из гавани отправлялись всевозможные строительные, ремесленные ресурсы и материалы

для обустройства жилищ, посуда, зерновые и технические культуры. Среди богатых казачьих семей, активно участвовавших в экспортной торговле морем, следует отметить, прежде всего, купцов Челеби [9. С. 569].

Разница между импортными и экспортными товарами компенсировалась продажей хлеба, овса и пр. На ценовую политику данных товаров влияли те цены, которые регулировались на хункальско-тунманских ярмарках. Смотрители, устраивавшие выставки товаров, всегда фиксировали оптимальный уровень цен для экспорта и частично для импорта. Приглашенные на выставки участники собирали различные образцы, экземпляры для оценки качества. Система «собирания» позволяла указывать подходящие, по мнению купечества и казачества, цены. В отношении турецких купцов, важно отметить, что ценовая политика в торговой среде перед началом урожайного года регулировалась непосредственно заведующим крепостью [9. С. 584].

**Заключение.** Таким образом, торговые отношения среди турецких купцов определялись не столько категорией выгоды, сколько оформившимися социальными связями – непотизмом. Первоначально торговые площадки возникали на основе меновых сделок. Регулирование торговых отношений турецких купцов и горцев находилось под сильным влиянием моделей стереотипного поведения, совокупностью комплексов народных, знаковых воззрений. Торговля ускоряла культурную интеграцию, частично компенсировала комплиментарность и ее прямые проявления – конфликты. В сознании горцев подлежала освоению путем налаживания взаимовыгодного обмена (продуктами сельскохозяйственного производства, солью, ресурсами роскоши, престижным оружием и украшениями).

Но, в то же время, сами купцы предпочитали торговым площадкам меновые дворы, лавки, а магазинам – базары. Только близкие к купечеству умело вели экспортную и импортную торговлю; отсутствие необходимости откупать товар в пользу купечества являлось той сладкой страстью в сознании турецких купцов, которая способствовала сближению двух сословий при сохранении существовавших культурных концептов и традиций, типичных для османской торговой культуры. Вот почему иногда купцы-менники переходили в купеческое сословие полностью, но, например, случаи аноблирования являлись небывалой редкостью.

#### ПРИМЕЧАНИЯ:

- (1) Имеется в виду особый род торговли, получивший распространение на Ставрополье, помимо ярмарок, базаров, лавок и магазинов, – а именно «горские пункты», представлявшие собой торговые площадки, на которых казаки выменивали редкие горские товары и на те, что были распространены в крепости.
- (2) На самом деле, было совершено два путешествия. Первое – прилб. в начале 80-х гг. XVII в., а второе уже 1709 г., в земли кубанских ногайцев.

- (3) Обычно в официальных источниках сюда же относились колониальные товары потому что их количество было сравнительно небольшим. Историки-современники, приводя статистическое описание, правильно разделяют бакалейные и колониальные товары, так как они импортировались неоднородно, при разных обстоятельствах и имели свои покупательские аудитории. Маркировка товара в 80-е гг. осуществлялась одинаково для бакалейных и колониальных товаров, но в 1900-1902 гг. данная тенденция изменилась (возможно, именно поэтому на торговых площадках, ярмарках и в магазинах запись велась под одним названием для всей группы товаров).

### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**

1. **Волков И.В.** Таманские острова в «Книге путешествия» Эвлии Челеби // Древности Кубани. Краснодар: КГИАМЗ, 1999.
2. Новые находки средневековых монет на территории Таманского полуострова. Часть III / Е.Ю. Гончаров, В.Н. Чхайдзе / Припонтийский меняла: деньги местного рынка: Материалы научной конференции. VIII международный нумизматический симпозиум, Керчь, 02-06 октября 2021 года. Симферополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Типография «Ариал», 2021.
3. Описание Черного моря и Татари составил доминиканец Эмиддио Дортелли д'Асколи, префект Каффы, Татари и проч. 1634 г. // Записки Императорского Одесского общества истории и древностей. Одесса, 1902. Т. 24.
4. **Приймак Ю.В.** Практические опыты исторического регионоведения / Армавирский гос. пед. ин-т, Акад. истории и политологии. К хронологии османского присутствия в Северо-Восточном Причерноморье (конец XV – первая треть XIX вв. Армавир: АГПИ, 1997.
5. **Смирнов Н.А.** Политика России на Кавказе в XVI-XIX вв. М.: Соцэкгиз, 1958.
6. **Федина И.М.** Исторические подходы к разработке археологических экскурсий на Тамани // Курорты. Сервис. Туризм. 2015. № 3-4 (28-29).
7. **Ферран.** Путешествие из Крыма в Черкесию через земли ногайских татар в 1709 г. // Адыги, балкарцы и карачаевцы в известиях европейских авторов XIII-XIX вв. / сост. и авт. вступ. ст. В.К. Гарданов. Нальчик, 1974.
8. **Хлудова Л.Н.** Торговля невольницами на Черноморском побережье Северо-Западного Кавказа в живописных и письменных источниках XIX в / Л.Н. Хлудова, А.А. Цыбулькинова // Историческая и социально-образовательная мысль. 2016. Т. 8. № 3-2.
9. **Челеби, Эвлия.** «Книга путешествия». Извлечения из сочинения Османского путешественника XVII века. Земли исторической России и сопредельные области / Вступительная статья, перевод с османского языка и комментарии Евгения Бахревского. М.: Институт Наследия, 2023.

10. **Чхаидзе В.Н.** Хункала – османская крепость XVI-XVIII вв. на Таманском полуострове / Исторические, культурные, межнациональные, религиозные и политические связи Крыма со средиземноморским регионом и странами Востока: Материалы IV международной научной конференции, Севастополь, 06-10 октября 2020 года. Том II. Москва: Институт востоковедения РАН, 2020.

#### **I.A. ANUPRIENKO**

Candidate of Historical Sciences  
Stavropol State Pedagogical Institute,  
Stavropol, Russia

#### **O.N. NOVIKOVA**

Candidate of Historical Sciences  
Stavropol State Pedagogical Institute,  
Stavropol, Russia

## **TRADING ACTIVITIES IN THE OTTOMAN FORTRESS KHUNKALA IN THE SECOND HALF OF THE XVII CENTURY (ACCORDING TO THE NOTES OF TRAVELERS-EXCHANGERS FERRAN AND ÇELEBI)**

*This article is devoted to the analysis of the traditions of trade and exchange formed by the merchants of the Khunkala fortress in the second half of the XVII century. Representatives of the Ottoman and Caucasian merchants base the course of the study on establishing the features of understanding the trade process. The relevance of the study lies in the need for a private study of the historical concepts of Caucasian travelers-traders or «exchangers» about the principles of developing a healthy state economy and the ethics of the businesslike part of the population. The practical significance is due to the possibility of using the materials of the work in further studying trade in the territory of Taman in the historical perspective of the Russian state and the traditions of exchange trade adapted by the Cossacks. In the methodological aspect, the materials of the work are of interest for the analysis of the characteristics and main features of the nomadic culture of the population of Khunkala-Taman in the framework of the synthesis of Eastern and European values. The purpose of the study is a comprehensive analysis of the trading activities of both Turkish and Caucasian merchants, constituting a single utilitarian perspective and picture of the world of the inhabitants of Taman. Representatives of the Ottoman and Caucasian merchants base the course of the study on establishing the features of understanding the trading process, and its result is a detailed study of the key points that influenced the consolidation of the utilitarian experience of trading activities in the territory of the future Taman.*

**Key words:** trade, exchange, barter yard, trading base, merchants, fortress, product.