

УДК 34. 342.542.8

А.В. Даньшин

КОДЕКСЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ КУПЕЧЕСТВА КАК ИСТОЧНИК ТОРГОВОГО ПРАВА ТРАДИЦИОННОГО КИТАЯ

Статья посвящена анализу немногих сохранившихся до наших дней кодексов профессиональной этики купечества императорского Китая. Эти кодексы оказали большое влияние на правосознание китайского купечества, считавшего их соблюдение одним из обязательных условий успеха своей коммерческой деятельности. Основанные на принципах конфуцианства и нормах обычного торгового права, они являлись важным источником правового регулирования торгово-экономических отношений в традиционном Китае.

Ключевые слова: этические кодексы, торговое право, конфуцианство.

Понимая под законом (*fa* 法) с глубокой древности лишь нормы уголовного права, власти императорского Китая относили вопросы гражданско-правового характера к «незначительным делам» (*xishi* 细事), в которые не считали необходимым вмешиваться, если только они не приводили к нарушениям, запрещаемым уголовным кодексом. Официальная конфуцианская идеология, господствовавшая в Китае на протяжении двух тысяч лет, более значимым для поддержания в стране порядка и социальной стабильности считала не законы, а нормы морально-этического поведения *ли* (*li* 禮). Только тот, кто никогда не отступал от этих норм, мог стать «совершенным мужем» (*цзюньцзы* 君子), поведение которого, каким бы видом деятельности он ни занимался, не нуждалось в специальном законодательном регулировании. При слабом развитии в связи с этим договорного и обязательственного законодательства, в том числе отсутствия гражданского кодекса, который появился в Китае лишь в XX в., важную роль в регулировании торговли играло обычное право, а также основанные на его нормах правила различных торговых корпораций.

Ещё с глубокой древности считалось, что купцы в силу специфики их профессиональной деятельности такими обязательными качествами «совершенного мужа», как человеколюбие, справедливость, сыновняя почтительность и верность, обладать не могли. Постоянно путешествуя по стране, они не имели возможности выполнять, как следует, свои сыновние обязанности перед живущими или умершими родителями [1. Р. 239], а также показывали дурной пример социального продвижения, основанного лишь на приобретении богатства, что также было несовместимо с нормами *ли*. Ограничивая повседневную жизнь купечества жесткими мерами уголовно-правового характера, власть фактически делегировала права по рассмотрению большинства «незначительных дел» различным негосударственным структурам, в том числе купеческим объединениям, которые использовали для решения своих про-

блем прежде всего нормы торговых обычаев. Однако эти нормы не давали серьезных гарантий защиты профессиональной деятельности купцов, и они вынуждены были искать для этого другие пути. Фактически оказавшись один на один с проблемами рынка и не имея со стороны государства реальной законодательной поддержки своей деятельности, наиболее образованная часть китайского купечества пришла к осознанию необходимости развития в своей профессиональной среде морально-этических ценностей, которые могли бы стать одной из таких гарантий. Купеческое сообщество нужно было убедить в том, что соблюдение морально-этических норм конфуцианства является не только очень важным, но и жизненно необходимым условием их успешной коммерческой деятельности. Единственной серьезной преградой являлось глубоко укоренившееся в обществе предубеждение о том, что купеческая мораль противоречит морали конфуцианской. Однако это препятствие было постепенно разрушено самим конфуцианством, в чем решающую роль сыграло учение о сердце (*синьсюэ* 新學), созданное известным философом XII в. Лу Цзю-юанем и развитое выдающимся государственным деятелем Ван Янмином, идеи которого доминировали в духовной жизни китайской интеллектуальной элиты XVI–XVII вв. Последний подчеркивал, что отдельные группы населения страны «имеют разные занятия, но единый путь», движение по которому должно для купцов заключаться в том, чтобы, занимаясь торговлей, не забывать при этом предпринимать «усилия по воспитанию и совершенствованию себя», досконально претворяя, таким образом, «правду сердца» [2. С. 156].

Постулаты этого учения легли в основу появившихся в XVII в. кодексов профессиональной этики, написанных купцами либо по их заказу конфуцианскими учеными. В одном из таких сочинений под выразительным названием «Приведение купцов в чувство», представляющем собой сборник древних афоризмов с комментариями к ним редактора этого издания Ли Цзинь-дэ, обосновывается тезис о том, что безнравственного купца, который не гнушается обманом покупателей и своих деловых партнеров, несмотря на его возможное временное преуспевание, неизбежно ожидает возмездие Неба и неминуемый крах, бизнес же высокоморального торговца рано или поздно пойдет в гору, даже если Небо не будет какое-то время благоволять ему [3. Р. 704]. По крайней мере, как отмечалось в другом кодексе, возвращенные таким человеком «сокровенные добродетели» обязательно проявятся в счастливой судьбе его потомков [2. С. 164]. Основная мысль, которая проводится в большинстве подобных сочинений, это необходимость для торговца если и не стать настоящим *цзюньцзы*, то по крайней мере как можно ближе подойти к этому идеалу. Составитель другого кодекса корпоративной этики У Чжунфу, который, по всей видимости, был купцом, перечисляя среди обязательных качеств торговца такие конфуцианские ценности, как человечность, справедливость, ритуал, мудрость и искренность, подчеркнул, что сам он всегда их придерживался, имея от этого только выгоду [2. С. 159, 161–162]. Если строго следовать этим ценностям, то, по мнению авторов еще одного кодекса профессиональной этики купечества, «богатство само сделает то, что от него, естественно, и ждут, – преумножит прибыль» [3. Р. 704].

Таким понятиям, как «прибыль» и «богатство», авторы этих сочинений не могли не уделить отдельного внимания, хотя и понимали, что достаточно сложно было дать им объяснение с позиций соответствия их базовым конфуцианским принципам. Однако в их арсенале были для этого авторитетные мнения самого Конфуция, никогда не осуждавшего наличие богатства и считавшего его накопление одним из важнейших средств самосовершенствования человека [4], а также главного представителя неоконфуцианства Чжу Си (1130–1200), для которого прибыль была вполне приемлема, если ею делиться с другими людьми. В сборнике «Приведение торговцев в чувство» говорится: «Богатство любят почти все, но лишь немногие зарабатывают его честно... Богатство имеет значение везде, где бы человек ни находился, поэтому даже младенцы знают, что его надо любить» [5]. В таком своеобразном «коммерческом толковании» конфуцианской этики получение прибыли не считалось безнравственным делом, если оно достигалось честным путем и не превышало разумных пределов. Эти «разумные пределы», издавна существовавшие лишь в качестве устных торговых обычаев, получили в кодексах корпоративной этики свое письменное закрепление. Например, ставки по долгосрочным кредитам не должны были в соответствии с рекомендациями этих кодексов превышать 20–30% годовых, которые можно было в исключительных случаях увеличить и до 70–80%, лишь бы это не рассматривалось людьми как явная несправедливость. Ли Цзинь-дэ советует к этому все же не прибегать, так как из-за неплатежеспособности должника можно было совсем лишиться своих денег [3. Р. 704]. Кроме этого, появлялась большая вероятность того, что должник воспользуется широко распространенной в Китае практикой кончать жизнь самоубийством у дома своего обидчика. Хотя конфуцианство и не поддерживает самоубийства, однако допускает его при крайних обстоятельствах, чтобы, например, избежать позора или добиться справедливости, когда для этого не остается других возможностей. Самоубийство должника приводило к долгой судебной волоките, которая нередко заканчивалась тюремным заключением кредитора или его полным разорением. В пекинском «Столичном вестнике» за 1892 г. была опубликована статья о длительной вражде между двумя торговцами, один из которых после очередной ссоры специально принял большую дозу опиума и, почувствовав себя очень плохо, явился в лавку своего конкурента, где через некоторое время скончался. Хотя он и не увидел результата своей мести, однако выбрал самый верный способ, чтобы проучить своего конкурента. Хозяин лавки двое суток ожидал чиновников, которые должны были расследовать этот случай, и, боясь быть обвиненным в убийстве, не трогал тело, которое все это время лежало у прилавка, отпугивая покупателей. Несмотря на то, что после проведенной экспертизы подозрения с торговца были сняты, ему пришлось возместить все расходы, связанные с похоронами, а также заплатить судебные издержки в размере более двухсот лян (лянь 兩) серебра (примерно 8,5 кг). От десяти до двадцати лян должны были также заплатить и его соседи за то, что не помешали конфликту между купцами [6. С. 528–529].

Для того чтобы взыскание долгов не противоречило основным принципам конфуцианства, в другом кодексе профессиональной этики купечества,

названном его составителем Ван Бин-юанем «Основы торгового дела», предлагается следующая тактика: «В первый раз просто попроси свои деньги назад. Во второй раз окажи на него давление. В третий раз устрой скандал. В четвертый раз отправляйся к нему домой и преследуй его с требованием отдать деньги. Если должник скажет, что не может отдать деньги сейчас, но сделает это потом, то приди к нему в назначенный день и потребуй свои деньги. Если он по-прежнему не может заплатить и говорит, что сделает это через пять дней, а по прошествии пяти дней все еще не возвращает долг, не расстраивайся. Соглашайся на отсрочку платежа, но требуй установить точный день, когда ты сможешь получить свои деньги назад... Усиливай давление на должника шаг за шагом. Только так он предпримет усилия для того, чтобы вернуть тебе долг» [2. С. 168]. Хотя такие рекомендации и соответствовали конфуцианским добродетелям, однако предполагали длительную и, скорее всего, бесперспективную борьбу за возврат долга. Поэтому с XVIII в. кодексы корпоративной этики купечества уже предусматривают возможность применения в отношении наиболее злостных неплательщиков значительно более жестких мер [7], хотя в связи с этим в одном из них не забыли привести старинную мудрость: «Если собаку довести до крайности, она перепрыгнет через стену, если же человека довести до этого, то он может повеситься» [8. Р. 250]. К такому крайнему способу мог, в свою очередь, прибегнуть и кредитор, доведение которого до самоубийства в соответствии с уголовным кодексом династии Цин (1644–1911 гг.) означало для должника неминуемую смертную казнь [9. С. 303].

Заметные изменения в содержании кодексов профессиональной этики купечества происходят в конце XVIII в., когда конфуцианская идеология отходит в них на второй план, нередко уступая место рекомендациям далеко не конфуцианского характера: «Торговля сегодня не такая, какой она была в старые времена, когда люди были честными. ...Если вы будете вести себя [честно], как в прежние времена, даже духи не придут к вам. Если покупатель использует грубую лексику, вы также должны говорить грубо, иначе он подумает, что вы его испугались» [1. Р. 249]. В то же время эти сборники настоятельно советуют к прямым оскорблениям и явному обману никогда не прибегать, а всегда вести себя достойно, как подобает «совершенному мужу», однако, в отличие от первых кодексов, уже не говорят об абсолютной зависимости жизни человека от воли высших сил, а подчеркивают, что «богатство является результатом кропотливой работы, а не судьбы или Неба» [7. Р. 84]. В кодексах профессиональной этики все больше появляется советов, носящих чисто утилитарный характер и направленных на защиту купца от различных неприятностей как со стороны государства, так и со стороны своих конкурентов или обычных покупателей, которые, по мнению составителей сборников, только и ждут удобного момента, чтобы обмануть его:

- давайте товары в кредит только хорошо проверенным людям;
- не пейте в дневное время алкогольные напитки;
- всегда сами проверяйте, плотно ли закрыты на ночь двери, ящики и сундуки;
- не продолжайте свой путь по ночам, а когда ложитесь спать, никогда не снимайте нижнее белье;

- даже своим самым близким друзьям не следует рассказывать абсолютно все, так как отношения с ними в любой момент могут измениться;
- никогда не спешите при получении денег и всегда проверяйте и перепроверяйте сдачу и документы даже у постоянных клиентов;
- если человек уходит, ничего не купив, а затем возвращается, чтобы сделать покупку, пересчитайте его деньги снова и не говорите: «Я уже посчитал их», так как он мог поменять серебро на медь.

В кодексах XIX в. появляется также информация о маршрутах передвижения, расположении торговых центров, местонахождениях таможенных пунктов и др. Однако авторы этих сборников по-прежнему были убеждены в том, что главным для любого торговца являются все же не практические сведения и навыки, а точное следование общепринятым в обществе моральным принципам. Вот некоторые из таких советов, несомненно полезные и любому современному коммерсанту:

- ведите себя достойно: не критикуйте, не высмеивайте других и не говорите лишнего;
- всегда будьте вежливы, учтивы и говорите спокойным тоном;
- если клиенты критикуют ваш товар, то не спорьте и всегда с ними соглашайтесь;
- к богатым и бедным относитесь одинаково – от богатых сложнее получить деньги, иначе они бы не были богатыми;
- если кто-то по ошибке заплатил больше, чем нужно было, верните лишние деньги и никогда не оставляйте их себе;
- доверяйте своим работникам и обсуждайте с ними различные вопросы, как если бы они были вашими гостями;
- если правительство требует выплаты налогов, то немедленно платите, и у вас никогда не будет проблем [1. Р. 248–251].

В то же время влияние кодексов корпоративной этики на повседневную профессиональную деятельность китайского купечества не всегда было таким, на что рассчитывали их составители. Российский дипломат и ученый Николай Гаврилович Спафарий-Милеску (1636–1708), побывавший в Китае с одной из первых российских официальных миссий, вынес убеждение, что «таких лукавых людей в торгу на всем свете нет, и воры: если не побережешься, и пуговицы от платья отрежут», а посол России в цинской империи граф Савва Лукич Рагузинский-Владиславич (1699–1738.) называл китайских торговцев лихоимцами и льстецами «без веры и верности, а все сие производят под видом доброты для изобретения способа к обману и прибыли» [8. С. 282]. И хотя в данном случае речь идет о практике общения жителей Поднебесной с иностранцами, что объясняется обычным представлением о них как о варварах, художественная литература средневекового Китая дает множество примеров подобного поведения китайских купцов и на своем внутреннем рынке, особенно со стороны мелких торговцев. Провозглашая на словах свою приверженность моральным конфуцианским принципам, те же самые люди играли на деньги, обманывали покупателей и своих компаньонов, посещали гадалок и женщин легкого поведения, поклонялись местным языческим богам, вымаливая у них удачу в коммерческой деятельности, и др.

Однако кодексы профессиональной этики купечества настойчиво повторяют, что, только воспитав в себе нравственную добродетель «благородного мужа», «можно обойти всевозможные ловушки, расставленные повсюду недобросовестными конкурентами и преступниками» [7. Р. 51]. Особый акцент при этом делался на том, что значительно лучшего результата можно достичь, если конфуцианские принципы будут восприняты большинством купцов, которые «с большим желанием станут помогать друг другу в наиболее сложные периоды, создавая на рынке крепкую основу для взаимного доверия» [10. Р. 110].

Нормы этических кодексов не только серьезно повлияли на правосознание китайского купечества, считавшего их соблюдение одной из основных гарантий исполнения договорных обязательств, а значит, важным условием успеха своей профессиональной деятельности, но и на правителей двух последних династий императорского Китая, закрепивших некоторые их положения в своем уголовном законодательстве. Например, вступивший в силу в 1397 г. Уголовный кодекс династии Мин (ст. 168) установил, что «во всех случаях при предоставлении частным образом денег займы под проценты... ежемесячный [ссудный] процент не должен превышать трех [процентов]. ...Нарушителей [этого положения] наказывать 40 тонкими батогами» [11. С. 187]. Эта же норма содержится и в действовавшем до 1911 г. Уголовном кодексе династии Цин, которая дополняется, помимо этого, ответственностью кредитора за любые насильственные действия по взысканию долгов [9. С. 302–303].

Учитывая то, что вплоть до начала XX в. в Китае не было гражданского и торгового кодексов, а государственное вмешательство в разрешение гражданско-правовых споров ограничивалось, по существу, лишь применением карательных норм, предусмотренных уголовным законодательством, а также судебными процедурами своеобразного «дидактического примирения», при которых решение суда считалось выполненным в случае добровольного его исполнения обеими сторонами имущественного спора [12], кодексы профессиональной этики купечества, основанные на принципах конфуцианства и нормах обычного торгового права, являлись важным источником правового регулирования торгово-экономических отношений в традиционном Китае.

Литература

1. Eberhard W. Social Mobility in Traditional China. Leiden: E. J. Brill, 1962. 302 p.
2. Малявин В.В. Повседневная жизнь Китая в эпоху Мин. М.: Молодая гвардия, 2008. 451 с.
3. *The Cambridge History of China. The Ming Dynasty, 1368–1644. Vol. 8. Part 1–2* / Edited by D. Twitchett and F.-W. Mote. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. 1203 p.
4. Вебер М. Конфуцианство и пуританизм: пер. с нем. А. Кустарева // Неприкосновенный запас. 2011. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.magazines.russ.ru/nz/2011/5/ve5.html>
5. Twitchett D.C. Merchant, Trade and Government in Late T'ang // *Asia Major*. 1968. Vol. XIV. Part 1. P. 63–95.
6. Все о Китае: культура, религия, традиции. М.: Профит-Стайл, 2008. 608 с.
7. Lufrano R.-J. Honorable Merchants: Commerce and Self-Cultivation in Late Imperial China. Studies of the East Asian Institute. Honolulu: University of Hawai'i Press, 1997. 241 p.
8. Трубевиц Х. Посольские и торговые сношения России с Китаем (до XIX века). М.: Типография Г. Малинского, 1882. 312 с.

9. Алабастер Е. Заметки и комментарии на китайское уголовное право, составленные Е. Алабастером по материалам, собранным сэром Чалонер Алабастером, бывшим генеральным консулом в Китае: пер. с англ. А.Д. Дабовского. Владивосток, 1903. 310 с.

10. *Tam Kat Tai*. The Social Status and Thought of Merchants in Ming China, 1368–1644: A Foray the Social Effects of the Commercialization of Ming China [Electronic resource]. URL: http://qspace.library.queensu.ca/bitstream/1974/5149/1/Tam_Kat_Tai_200908_MA.pdf.

11. *Законы Великой династии Мин со сводным комментарием и приложением постановлений* (Да Мин люй цзи фу ли). Ч. 2. Пер. с кит., исслед., примеч. и прилож. Н.П. Свистуновой. М.: Восточная литература, 2002. 408 с.

12. *Ma Debin*. Law and Commerce Traditional China: An Institutional Perspective on the «Great Divergence» [Electronic resource]. URL: http://personal.lse.ac.uk/mad1/ma_pdf_files/keizai%20shirin%20%20MA1.pdf