

MERCHANTS' CORPORATE CODES AS THE MAIN SOURCE OF TRADE LAW IN TRADITIONAL CHINA

A. Dan'shin, Head of Chair, Candidate of Jurisprudence,
Associate Professor
Plekhanov Russian University of Economics, Russia

This article analyzes corporate codes of merchants in the Chinese Empire. The developed civil legislation was absent in the Median Kingdom until the early XX century, that is why the author believes that these Codes are one of the main sources of legal regulation of trade and economic relations in the traditional China.

Keywords: traditional China, Confucianism, corporate codes of merchants, trade law.

Conference participant, National championship
in scientific analytics

КОРПОРАТИВНЫЕ КОДЕКСЫ КУПЕЧЕСТВА КАК ИСТОЧНИК ТОРГОВОГО ПРАВА ТРАДИЦИОННОГО КИТАЯ

Даньшин А.В., заведующий кафедрой,
кандидат юридических наук, доцент
Российский Экономический Университет
им. Г.В. Плеханова, Россия

Статья посвящена анализу корпоративных кодексов купечества китайской империи. Автор считает, что при отсутствии в Среднем государстве до начала XX в. развитого гражданского законодательства, эти кодексы являлись одним из главных источников правового регулирования торгово-экономических отношений в традиционном Китае.

Ключевые слова: традиционный Китай, конфуцианство, корпоративные кодексы купечества, торговое право.

Участник конференции, Национального первенства
по научной аналитике

При слабом развитии в традиционном Китае гражданско-правового законодательства, в том числе отсутствия гражданского и торгового кодексов, которые появились лишь в XX в., важную роль в регулировании имущественных отношений играли нормы обычного права, а также различные семейные, клановые и цеховые уставы. Уделяя внимание лишь уголовному праву, власти императорского Китая относили вопросы семейно-брачного, наследственного, договорного и обязательственного характера к «незначительным делам» (*xishi* 细事), в которые не считали необходимым вмешиваться, если только они не приводили к нарушениям, запрещаемым уголовным кодексом. Кроме этого, 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), которым жители Поднебесной должны были следовать всю свою жизнь. 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.

Однако ещё с глубокой древности считалось, что купцы, в силу специфики их профессиональной де-

ятельности, такими обязательными качествами «совершенного мужа» как человеколюбие, справедливость, сыновняя почтительность и верность, обладать не могли. Например, постоянно путешествуя по стране, они не имели возможности выполнять, как следует, свои сыновние обязанности перед живущими или умершими родителями [5, 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 жёсткими 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 проблем, прежде всего, нормы торговых обычаев. Однако эти нормы не давали серьёзных 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. Всё 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 серьёзной преградой являлось глубоко укоренившееся в обществе предубеждение о том, что купеческая мораль противоречит морали конфуцианской. Однако это препятствие было постепенно разрушено самим конфуцианством, в чём решающую роль сыграло учение о сердце (синьсюэ 新學), созданное известным философом XII в. Лу Цзю-юанем и развитое выдающимся государственным деятелем Ван Ян-мином (1472-1529 гг.), идеи которого доминировали в духовной жизни китайской интеллектуальной элиты XVI-XVII в. Последний подчёркивал, 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» [3, с. 156].

Рекомендации, основанные на постулатах этого учения, можно увидеть в получивших широкое распространение с XVII в. корпоративных кодексах, написанных самими купцами, либо по их заказу конфуцианс-

кими учёными. В одном из таких кодексов 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 партнёров, несмотря на его возможное временное преуспевание, неизбежно ожидает возмездие Неба и неминуемый крах, бизнес же высокоморального торговца рано или поздно пойдёт в гору, даже если Небо не будет какое-то время благоволять ему [8, р. 704]. По крайней мере, как отмечалось в другом кодексе, взращённые таким человеком «сокровенные добродетели» обязательно проявятся в счастливой судьбе его потомков [3, 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 одного из корпоративных кодексов минской эпохи У. Чжун-фу, который, по всей видимости, был купцом, перечисляя среди обязательных качеств торговца человечность, справедливость, ритуал, мудрость и искренность, подчеркнул, что сам он всегда придерживался таких правил и, поэтому, имел от этого большую выгоду [3, с. 159, 161-162]. Если строго следовать этим качествам, то, по мнению авторов другого сборника, «богатство само сделает то, что от него, естественно, и ждут - увеличит прибыль» [8, р. 704].

Таким понятиям, как «прибыль» и «богатство», авторы корпоративных кодексов для торговцев не могли не уделить отдельного внимания, хотя и понимали, что достаточно сложно было дать им объяснение с позиций соответствия их базовым конфуцианским принципам. Однако для этого в их арсенале были авторитетные мнения самого Конфуция, никогда не осуждавшего наличие богатства и считавшего его накопление одним из важнейших средств самосовершенствования человека [1], а также главного представителя неоконфуцианства Чжу Си (1130-1200 гг.), 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 не находился, поэтому даже младенцы знают, что его надо любить» [9, р. 102]. В таком своеобразном «коммерческом толковании» конфуцианской этики получение прибыли не считалось безнравственным делом, если оно достигалось честным путём и не превышало разумных пределов. Эти «разумные пределы», издавна существовавшие лишь в качестве устных торговых обычаев, получили в корпоративных кодексах своё 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 всё же не прибегать, так как из-за неплатежеспособности должника можно было совсем лишиться своих денег [8, р. 704]. Кроме этого, появлялась большая вероятность того, что должник воспользуется широко распространённой 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 остаётся 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 очень большую дозу опиума и, почувствовав себя 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 обвинённым в убийстве, не трогал тело, которое всё это время лежало у прилавка, отпугивая покупателей. Несмотря на то, что после проведённой 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 (ок. 8,5 кг). От десяти до двадцати лян должны были также заплатить и его соседи за то, что не помешали конфликту между купцами [2, с. 528-529].

Для того чтобы взыскание долгов не противоречило основным принципам конфуцианства, «Основы торгового дела» предлагают использовать следующую тактику: «В первый раз просто попроси свои деньги назад. Во второй раз окажи на него давление. В третий раз устрой скандал. В четвёртый 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 всё ещё 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» [3, с.168]. Хотя такие рекомендации и соответствовали конфуцианским добродетелям, однако предполагали длительную и, возможно даже, бесперспективную борьбу за возврат долга. Поэтому, в XVIII в. корпоративные кодексы предусматривают уже возможностью применения в отношении особо злостных неплательщиков значительно более жёстких мер [8, р. 250], 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 крайности, то он

может повеситься» [4, р. 250].

Заметные изменения в содержании корпоративных кодексов купечества происходят при империи Цин (1644-1911 гг.), 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» [8, р. 249]. В то же время, кодексы настоятельно советуют к прямым оскорблениям и явному обману никогда не прибегать, а всегда вести себя достойно, как подобает «совершенному мужу», однако в отличие от сборников минской эпохи уже не говорят об абсолютной зависимости жизни человека от воли высших сил, а подчёркивают, что «богатство является результатом кропотливой работы, а не судьбы или Неба» [6, р. 84]. В корпоративных кодексах появляется много 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 бельё;
- 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.

Кроме этого, в кодексы начали включать информацию о маршрутах передвижения, расположении торговых центров, местонахождения таможенных пунктов и др. Однако авторы этих сборников по-прежнему были убеждены в том, что главным для любого торговца являются, всё же, не практические сведения и навыки, а точное следование общепринятым в обществе моральным принципам. Вот некоторые из таких советов, которые могут быть полезны и любому современному коммерсанту:

- ведите себя достойно: не критикуйте, не высмеивайте других и не говорите лишнего;
- всегда будьте вежливы, учтивы и говорите спокойным тоном, а также никогда не нервничайте и не позволяйте себе говорить грубо, так как сказанное слово обратно не вернуть;
- 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 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 не будет проблем [5, р. 248-251].

В то же время, влияние корпоративных кодексов на повседневную профессиональную деятельность китайского купечества не всегда было таким, на что рассчитывали их составители. Российский дипломат и учёный Н.Г. Спафарий-Милеску (1636-1708 гг.) побывавший в Китае с одной из первых российских официальных миссий, вынес убеждение, что «таких лукавых людей в торгу на всём 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 гг.) называл китайских

торговцев лихоимцами и льстецами «без веры и верности, а всё сие производят под видом доброты для изобретения способа к обману и прибыли» [4, с. 282]. И хотя в данном случае речь идёт о практике общения жителей Поднебесной с иностранцами, что объясняется обычным представлением о них как о варварах, художественная литература средневекового Китая даёт множество примеров подобного поведения китайских купцов и на своём внутреннем рынке, особенно со стороны мелких торговцев. Провозглашая на словах свою приверженность моральным принципам, те же самые люди играли на деньги, обманывали покупателей и своих компаньонов, посещали гадалок и женщин лёгкого поведения, поклонялись местным языческим богам, вымаливая у них удачу в коммерческой деятельности и др. Однако корпоративные кодексы настойчиво повторяют мысль о том, что, только воспитав в себе нравственную добродетель «благородного мужа» «можно обойти всевозможные ловушки, расставленные повсюду недобросовестными конкурентами и преступниками» [6, р. 51]. Особый акцент при этом делался на том, что гораздо большего результата можно в этом 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» [7, р. 110].

Хотя нормы корпоративных кодексов были рассчитаны, прежде всего, на образованную торговую элиту, они серьёзно повлияли на правосознание всего китайского купечества, которое считало их соблюдение одной из основной гарантией исполнения гражданско-правовых обязательств, а значит важным условием успеха своей профессиональной деятельности. Учитывая то, что вплоть до начала XX в. в Китае не было гражданского и торгового кодексов, корпоративные кодексы, основанные на принципах конфуцианства и нормах обычного торгового права, являлись важным источником правового регулирования торгово-экономических отношений в традиционном Китае.

References:

1. Вебер М. Конфуцианство и пуританизм. Пер. с нем. А. Кустарева // Неприкосновенный запас, 2011, № 5. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.magazines.russ.ru/nz/2011/5/ve5.html>

2. Всё о Китае: культура, религия, традиции. М.: Профит-Стайл, 2008. 608 с.

3. Малявин В.В. Повседневная жизнь Китая в эпоху Мин. М.: Молодая гвардия, 2008. 451 с.

4. Трусевич Х. Посольские и тор-

говые сношения России с Китаем (до XIX века). М.: Типография Г. Малинского, 1882. 312 с.

5. Eberhard W. Social Mobility in Traditional China. Leiden: E.J. Brill, 1962. 302 p.

6. 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.

7. Tam Kar Tai. The Social Status and Thought of Merchants in Ming China, 1368-1644: A Foray the Social

Effects of the Commercialization of Ming China. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://qspace.library.queensu.ca/bitstream/1974/5149/1/Tam_Kat_Tai_200908_MA.pdf.

8. 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.

9. Twitchett D.C. Merchant, Trade and Government in Late T'ang // Asia Major. Vol. XIV. Part 1. 1968. P. 63-95.



International multilingual social network for scientists and intellectuals.

International intellectual portal «PlatoNick» is a multilingual, open resource intended to facilitate the organization of multifaceted communication of scientists and intellectuals, promulgate their authoritative expert conclusions and consultations. «Platonick» ensures familiarization of wide international public with works of representatives of scientific and pedagogic community. An innovation news line will also be presented on the «Platonick» portal.

Possibility of the informal communication with colleagues from various countries

Demonstration and recognition of creative potential

Promulgation and presentation of author's scientific works and artworks of various formats for everyone interested to review



<http://platonick.com>