

---

---

# ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

---

---

## «НЕ ОБМАНЕШЬ – НЕ ПРОДАШЬ?»: К ПРОБЛЕМЕ СУЩЕСТВОВАНИЯ ОБМАНА В ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЕ МУСУЛЬМАНСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX В. В ТОРГОВОЙ СФЕРЕ\*

Г.Г. Коноухова

Кафедра истории России  
Российский университет дружбы народов  
*ул. Миклухо-Маклая, 10-2, Москва, Россия, 117198*

Статья посвящена выявлению религиозных факторов деловой культуры мусульманских предпринимателей Российской Империи конца XIX – начала XX в. Для выяснения механизма такого воздействия были выявлены черты делового поведения – торговля браком, отказ от заключения сделок и пр. – в корреляции с системой этих ценностей мусульманского сообщества. Также в статье выявляется разница в отношении к представителям различных конфессий – православным и иудейским партнерам.

**Ключевые слова:** мусульманские предприниматели, деловая культура, Российская Империя, деловое поведение, торговля, ценности религиозного сообщества, обман.

Обман традиционно присутствовал в деловой практике российского купечества в различные исторические периоды нашего отечества. Как известно, в XVII в. он был настолько широко распространен, что расценивался предпринимателями как проявление купеческой ловкости и смекалки. Способность умело обманывать воспринималась даже как Божий дар, без которого не следует приниматься за торговлю. На рубеже XIX–XX столетий обман также продолжал оставаться частью делового поведения средних и мелких российских торговцев. Для крупного купечества такого рода «купецкая ловкость» была не столь характерна, хотя и здесь случались различные казу-

---

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта № 08.01.00443а.

сы, связанные, например, с поставками крупными партиями не вполне подходящего товара (1).

Мусульманские предприниматели тоже не были исключением в данном вопросе. Целью статьи является установить наличие или отсутствие связи между кораническими нормами ислама и деловой практикой представителей данного конфессионального сообщества; степень обусловленности делового поведения мусульманских торговцев теми морально-этическими правилами, которые диктует шариат – свод религиозных законов, широко регламентирующих повседневную жизнь представителей мусульманской конфессии.

С этой целью будет использован метод, заключающийся в выявлении типичных черт делового поведения мусульманских предпринимателей, связанных с религиозно-этическими ценностями рассматриваемого сообщества (2).

Территориальными рамками исследования является Нижегородская ярмарка, традиционно привлекавшая как мусульман Российской Империи, так и других государств мира, составлявших довольно значительное количество среди ярмарочных торговцев и покупателей. Так, в частности, во второй половине июля (наиболее оживленное время работы Нижегородской ярмарки) 1912 г. число вновь прибывших мусульман составляло примерно 801 чел. из 4266 чел. общего количества ярмарочного контингента (3). Редкий выпуск газеты «Ярмарочный телеграф» обходился без упоминания мусульман. Более того, в определенные годы татарский язык использовался на ярмарке наряду с русским, немецким и французским языками. По приказу руководства ярмарки часть его распоряжений переводилась на татарский язык и расклеивалась на видных местах торжища. Во второй половине XIX – начале XX в. среди татар России, в первую очередь среди купцов и торговцев, был известен термин «твоя прибыль Нижнего» («синен Нижний табышын») (4).

Теперь рассмотрим религиозные тексты, в которых содержатся духовно-нравственные нормы поведения, прежде всего законы шариата. Приводимые здесь предписания и запреты имеют различную степень важности и строгости соблюдения. Можно выделить восемь категорий действий.

«Фарз» обязывает человека в строгой форме выполнять предписания Шариата (за исполнение – награда, за неисполнение – наказание); «Важиб» – это обязанности, очень близкие к строго предписанным; «Суннат» – желательные действия, за исполнение которых предусмотрена награда, а за неисполнение наказание отсутствует, но в день суда нарушители не будут иметь заступника в лице пророка; «Мустахаб» – действия, которые совершаются лишь изредка (например, раздача милостыни (кроме закята) или дополнительный пост (за исполнение – награда, за неисполнение – нет наказания)); «Мубах» – нейтральные действия, за исполнение которых согласно предписаниям шариата нет как саваба (благости Аллаха), так за неисполнение нет и греха. Например, такие действия, как садиться, вставать, есть, пить; «Харам» – строго запрещенные действия. За исполнение предусматривается на-

казание, за неисполнение – награда; «Мустакрух» – действия, не являющиеся большим грехом, но показывающие большую невоспитанность человека (5); «Макрух» – нежелательные действия, согласно ханафитской школе подразделяются на «макрух тахрими» и «макрух танзихи». «Макрух тахрими» – действие, от совершения которого пророк велел воздерживаться посредством зани (не очень категорического свидетельства). Различие между макрух и харам таково, что тот, кто отрицает харам, становится кафиром (неверным), а тот, который отрицает макрух тахрими, кафиром считаться не может. И наказание за совершение макрух тахрими является меньшим, чем наказание за совершение харама. Правовое последствие совершения макрух танзихи таково, что тот, кто от него воздерживается, будет вознагражден, а тот, кто его совершает, не будет наказан (6).

При анализе содержания законов шариата любопытным здесь представляется то, что одновременно при существовании категоричного запрета на обман и объявлении его «харамом» здесь также перечисляются обстоятельства, при которых он становится допустимым. Так, в категорию «мубах» входит обман, используемый для «предотвращения несправедливости и тирании», для примирения поссорившихся, для «создания приятной атмосферы в семье», на войне для введения противника в заблуждение (7).

Теперь перейдем к категориальному анализу содержания Корана. Здесь слова «ложь», «обман», «коварство», «уловки» упоминаются более чем в 100 аятах 23-х сур.

В арабском языке выделяется несколько слов для обозначения обмана. Наиболее часто используется «кизб» (كذب) – ложь, неправда. Это слово и производные от него упоминаются примерно в 77 аятах, и в Коране представлен однозначный запрет на использования лжи-кизб и наказание за ее использование (3:94, 3:137, 5:10, 5:86, 6:11, 6:21, 6:31, 6:49, 6:157, 6:147, 7:37, 7:72, 7:40, 7:136, 7:146–147, 7:152, 7:176, 7:177, 7:182 и др.). При этом запрет на «кизб» сопряжен со словом «Аллах». То есть лжецами объявляются те, кто не уверовал в Бога (2:10, 3:61, 5:86, 6:49, 7:35, 7:40, 7:152, 10:45 и др.). Здесь показательным является следующий аят: «А тем, кто не уверовал в Аллаха, сочтя за ложь знамения Его, стать обитателями Ада!» (5:86). Наказание за «кизб» также предусматривается за объявление лжецами пророков и посланников Аллаха (6:11).

Далее идет слово «макр» (مكار) – коварство, хитрость, обман, козни, упоминающееся примерно в одиннадцати аятах. В одном из них также предусмотрено наказание для использующих «макр»: «Постигнет тех, которые согрешили, унижение пред Господом и наказание сильное за то, что они ухищрялись!» (6:124). Это наказание адресовано также тем, кто не уверовал в Бога и тем самым совершил грех.

Слово «кайд» – обман, козни, уловка – используется примерно в трех аятах (8:19, 21:70, 86:15). В одном из них также обнаруживаем наказание за «обман-кайд»: «И пожелали они против него хитрости, а Мы сделали их по-

терпевшими великий убыток (для души. – К.Г.)» (21:70). Здесь речь идет о пророке Ибрахиме (Аврааме), и наказание соответственно предусмотрено для тех, кто выступал против божьего посланника.

Примерно такое же количество раз, как «обман-кайд», упоминается слово «хида'а» (خداع) – обман, надувательство, нечто иллюзорное. Интересно, что здесь уже не содержится никакого наказания для творящих обман: «Они пытаются обмануть Аллаха и тех, которые уверовали, но обманывают только самих себя и не знают» (2:8). «Поистине, лицемеры пытаются обмануть Аллаха, тогда как Он обманывает их!» (4:141) «А если они захотят обмануть тебя, то довольно с тебя Аллаха; Он – тот, кто подкрепил тебя Своей помощью и верующими» (8:64).

Дополнительно о словах «макр», «кайд» и «хида'а», необходимо сказать, что они упоминаются в Коране как действия, совершаемые самим Аллахом. Так, в шести аятах говорится о том, что Аллах совершает «макр»: «И хитрили они, и хитрил Аллах, а Аллах – лучший из хитрецов» (3:47). «Разве ж они в безопасности от хитрости Аллаха – только люди, потерпевшие убыток!» (7:97). «Они ухищряются, и ухищряется Аллах. А ведь Аллах – лучший из ухищряющихся!» (8:30). «Ухитрились те, которые были до них, но у Аллаха – вся хитрость» (13:42). «...Они хитрили своей хитростью, но у Аллаха вся их хитрость, хотя бы от хитрости их и горы двигались» (14:47). «Они замышляли хитрость, и Мы замышляли хитрость, а они не знали» (27:51).

В трех аятах Аллах использует обман-кайд (7:182; 68:45; 86:15-16), в одном – обман-хида'а (4:141). Также Аллах вводит в заблуждение – «дала'ла»: «...А кого сбивает Аллах, тому нет водителя!» (13:33).

Таким образом, из коранического текста следует, что строжайший запрет наложен на лжесвидетельство против Аллаха и его посланников. Также строжайший запрет наложен на обман «кизб». Но по отношению к словам «макр», «кайд» и «хида'а» уже нет такого категоричного запрета, поскольку он смягчен тем, что действия «макр», «кайд» и «хида'а» совершаются самим Аллахом. Это тем самым разрушало однозначное понимание обмана как греха и давало возможность совершавшему его сослаться на аналогичные действия самого Бога.

Что касается другого арабского синонима слова «обман» – «хиля» (حيله) – хитрость, уловка, выдумка, увертка, – то запрет на него не встречается ни в Коране, ни в Сунне (8). Тем самым существовала возможность применения обмана-хиля без нарушения моральных и юридических запретов.

Рассмотренные арабские слова находились в повседневной речи российских мусульман, о чем свидетельствует материал, в частности, татарско-русского словаря дореволюционного издания, содержащий в себе, судя по его объему, наиболее часто употреблявшиеся слова. Здесь «хиля» переводится как хитрость, обман; «макр» – коварство и «кизб» – ложь (9). Этот факт говорит о том, что данные коранические синонимы не были для чи-

тающих Священный текст мертвой буквой и смысл каждого слова неизбежно должен был отражаться в поведении правоверных последователей исламской религии, в частности мусульманских предпринимателей Российской Империи. Для них должно было быть очевидным, что ни в коем случае нельзя возводить наветы и ложь на Аллаха, пророков, исказить смысл Священного писания, но по отношению к своим партнерам и клиентам возможность совершения обмана сохранялась, и он мог рассматриваться уже как проявление смекалки и выдумки.

В Коране достаточно большое внимание уделяется и торговому делу. Речь о нем ведется примерно более чем в двадцати аятах. В соответствии с кораническими правилами торговые операции должны производиться при свидетелях (2:282) и при взаимном желании обеих сторон (4:29). Особое внимание заостряется на соблюдении точности веса и меры. О необходимости быть честными в этом вопросе говорится примерно в шести аятах (6:152, 7:85, 11:84–85, 17:35, 83:1–3).

При этом в шариате отсутствует однозначная оценка подобных действий. Так, в одном месте шариата говорится, что при купле, продаже, взвешивании запрещается нарушать справедливость с целью присвоения чужого имущества, денег. Нарушивший запрет совершает харам. В другом месте говорится о том, что запрещается взвешивать товар с посудой с целью включения ее веса в реализуемый вес. Но подобное действие квалифицируется уже как макрух, то есть поступок, который не влечет такого сильного наказания, как за харам, при его исполнении, даруя правоверному награду за его неисполнение (10). Подобного рода неоднозначность породила возможность обходить запрет и при определенных обстоятельствах совершать его, формально не нарушая коранических норм.

Каким образом мусульманским предпринимателям Российской Империи удавалось это осуществлять, рассмотрим путем анализа поведения мусульманских предпринимателей, торговавших на Нижегородской ярмарке в начале XX столетия.

Среди материалов Нижегородского Ярмарочного Биржевого Комитета в период с 1909 по 1912 г. было выявлено 27 дел, в которых рассматривались конфликтные ситуации с участием мусульманских торговцев. Из них только два дела посвящены разбору претензий, возникших между самими единоверцами. Подавляющее же большинство остальных дел связано с урегулированием спорных вопросов между представителями мусульманской и других конфессий – православными, иудеями др. партнерами. Если рассматривать споры, в которых участвуют представители мусульманской и другой конфессии, видно, что количество жалоб, поступивших в Ярмарочный Биржевой Комитет на мусульман, практически равно количеству жалоб, поступивших от мусульман.

Для начала рассмотрим конфликтные ситуации, возникшие между самими мусульманскими предпринимателями. Из них одно связано с недора-

зумением, возникшем при продаже каракуля, между партнерами (11). Однако внимания, на наш взгляд, заслуживает второе дело, связанное с фигурой такого крупного оренбургского купца, как М.Г. Хусаинов.

В августе 1909 г. в Ярмарочный Биржевой Комитет поступило заявление ташкентского сарта Абдулсаттара Абдрахманова о том, что им было продано 54 тюка козчины (шкуры коз), приказчику М.Г. Хусаинова С.Ш. Еникееву по 1 руб. 45 коп. за 1 козчину. За это Абдрахманову следовало получить 5666 руб. 60 коп. На другой день в конторе ему был выдан задаток в 500 руб. и была предложена на подпись какая-то бумага, которую он «по малограмотности» подписал не читая. Когда он пришел в контору Хусаинова для получения следующей выплаты, ему сказали, что ему «приходится в расчет» гораздо меньшая сумма, чем он просил, так как им, якобы, выдана расписка, что «козчину» он продал не по 1 руб. 45 коп., а по 45 коп.

Принимавший посредническое участие в покупке товара свидетель Хайбуллин подтвердил, что сделка состоялась все же по цене 1 руб. 45 коп. за штуку.

Проведенный осмотр товара при участии старшего ярмарочного биржевого маклера позволил установить, что цена на товар не может быть ниже цен, бывших в Тюмени, – 1 руб. 30 коп. К тому же необходимо учитывать и транспортные расходы, составившие дополнительно 5–6 коп. за штуку (12).

Как мы видим, С.Ш. Еникеев, пользуясь невнимательностью А. Абдрахманова, дал подписать ему расписку, в результате чего получилось, что продавец должен был получить от своих клиентов оплату за товар гораздо меньшего размера, чем было оговорено изначально, и вообще чем могла стоить «козчина». Данная махинация в глазах представителей Ярмарочного Биржевого Комитета выглядела однозначно как аморальный поступок. Исламский шариат, казалось бы, поддерживает эту линию. Он категорически запрещает «продавцу, умышленно занизив цену, нанести кому-либо ущерб». Это действие относится к категории «харам зулми» (13). Однако по отношению к покупателю ничего подобного не утверждается. В результате при очевидной непорядочности описанного поведения оказывается, что приказчик Хусаинова не преступил религиозных норм ислама, поскольку в законах шариата предусматривается запрет на понижение цены, если это наносит ущерб другому лицу, лишь для *продавца*, но не для *покупателя*, каким и был Еникеев.

Теперь рассмотрим группу конфликтов, возникших между мусульманами и представителями других конфессий. Здесь необходимо выяснить, были ли отличия в деловом поведении мусульманских предпринимателей в их хозяйственных отношениях с представителями других конфессий. В документах, раскрывающих этот аспект, затрагивается проблема качества товара. В девяти случаях из девятнадцати мусульманских торговцев обвиняют в торговле браком.

Так, в продаже недоброкачественной продукции обвинялись доверенные и приказчики уже упомянутого купца М.Г. Хусаинова. В прошении ку-

печеских сыновей из Болхова Александра Петровича, Анатолия Ивановича и Николая Михайловича Елисеевых говорилось, что «9 августа 1910 г. у М.Г. Хусаинова нами куплено две партии сухих просоленных кож, одна партия 403 шт. кож, а другая 963 шт. на вес. Первая по 14 руб. 50 коп. за пуд, а вторая 15 руб. 25 коп. за пуд. Причем дано было задатка 500 руб. При покупке этих кож было осмотрено первой партии две пачки, а второй пять пачек и на наше желание показать больше, доверенные Хусаинова и его приказчики заверили, что весь товар будет соответствовать согласно показанным пачкам, заявив, что больше показывать некогда.

10 августа при приемке партии 963 кож оказалось, что недосмотренные кожи не соответствуют показанным, ввиду чего прием означенной партии был прекращен» (14).

Другое прошение было составлено мещанином И.И. Маминым по делу с Нур-Тазар Бекеным и Губаевым, у которых 20 августа 1912 г. был куплен товар – «5 тыс. шт. конских выметок по 3 руб. 50 коп. и 750 шт. по 2 руб. 50 коп. с надметом (увеличением цены) на 2% на сто с условием перепаковать весь товар за счет продавцов, доставить в Кукавино, браковать, если найдутся прелье и вообще негодные штуки» (15).

«Весь товар был куплен мной по образцам, – пишет И.И. Мамин, – а между тем при осмотре товар оказался совершенно несоответствующим предложенным мне образцам – каждая штука дешевле копеек на 80 или даже на рубль».

Здесь мы видим, что мусульманские продавцы – приказчики купца М.Г. Хусаинова, а также Бекен и Губаев продали клиентам некачественный товар.

Рассматривая вопрос о продаже брака, необходимо сказать, что законы шариата не предусматривают запрет на продажу некачественного товара, но содержат статьи, предусматривающие запрет на продажу без предупреждения о недостатках товара. Так, к категорически запрещенным действиям («харам зулми») относится умалчивание о недостатках своего товара и продажа испорченного, бракованного товара как хорошего и по цене, установленной за качественный товар. К обязательному действию («важиб») относится сообщение покупателю о недостатках своего товара, и действие «макрух» запрещает продавцу клясться в хорошем качестве товара (16).

Тексты прошений не содержат информации о «клятвенном» заверении мусульманских продавцов в высоком качестве своего товара. Тот же факт, что первая партия кож, проданная работниками М.Г. Хусаинова, шла по несколько более низкой цене, чем вторая, а мещанин И.И. Мамин сверх скидки получил от продавцов Н.-Т. Бекина и Губаева еще и надбавку в размере 2% на сто штук второй партии «конских выметок», свидетельствует о том, что покупатели были поставлены в известность об имеющихся дефектах. Другое дело, что качество купленного товара оказалось еще более низким, чем о нем было сказано, но формально получается, что требования шариата были соблюдены.

Аналогичная ситуация сложилась в конфликте между А.С. Батрашенным и У.С. Ильязовым, с одной стороны, и неким «г-ном Короткиным» – с другой. 23 августа 1910 г. в Нижегородский Ярмарочный Биржевой Комитет от мусульманских купцов. Короткин принял не весь товар. Он отказался вы-брал 200 шт. самого худшего опойка (11 пудов) и заставлял продавцов взять их обратно. «Между тем, – пишут истцы, – у нас назначено по условию при-нять весь товар без сортировки, гуртом, как мягкий. Затем в расписке оста-вил вместо условленных 20 руб. лишь 19 руб. 45 коп. на что мы согласиться не можем» (17).

В свою очередь, Короткин объяснил, что им действительно был куплен товар у жалобщиков на изложенных ими условиях, но при приемке товара оказалось, что процент брака выше. Потому между продавцами состоялось соглашение о скидке с первоначально установленной цены в 20 руб. четвер-така с пуда и возврат им излишка, который окажется против веса в 9 пудов 20 фунтов в сотке (18).

Особую группу партнеров мусульманских предпринимателей составля-ли представители иудейской конфессии. Евреи были связаны с лейпцигской меховой торговлей и покупали у мусульманских предпринимателей мех. В свою очередь, мусульманские клиенты приобретали у иудейских партне-ров мануфактурный товар (19). Деловые контакты между представителями двух конфессий сопровождались конфликтами – примерно 41% имеющих-ся в Ярмарочном Биржевом Комитете заявлений, связанных с торговлей му-сульман, содержат претензии представителей мусульманских и иудейских сообществ друг к другу.

Как и в случаях с представителями православной и других конфессий, основным предметом спора оставался вопрос о качестве товара, в результате чего покупатели-евреи, так же как и русские, получали скидку.

Примером может служить спор между покупателем Ароном Цодиковым Коган и продавцом Каримом Ханафеевым, в результате которого последний вынужден был уступить по 25 коп. за каждую сотню кож (20). 25 августа 1912 г. в Биржевой Ярмарочный Комитет поступило прошение от А.Ц. Ко-гана следующего содержания: «У Карима Абдуллатиповича Ханафеева, жи-вущего в № 58 Уральского подворья, мною куплено 332 штуки конских вы-меток и дано задатку 50 руб. при чем был осмотрен лишь один тюк, так как Ханафеев уверил, что весь товар одинакового качества.

Когда я явился за получением товара, то Ханафеев предложил принять товар, но по осмотре двух тюков я убедился, что товар другого, худшего ка-чества...» (21).

Таким образом, обстоятельства спора между мусульманскими и иудей-скими предпринимателями выглядят аналогично конфликту между мусуль-манскими и православными партнерами. Однако при анализе документов нами была выявлена и отличительная особенность. Она заключается в том, что в ответ на претензии со стороны иудеев мусульмане вели себя активнее,

выдвигая встречные обвинения в умышленном оттягивании расчета под предлогом нежелания принимать некачественный товар.

Так, в свою очередь, К.А. Ханафеев подал ответное заявление следующего содержания: «Суть дела такова. Господин Коган явился во двор уральского подворья и осмотрел один тюк конских выметок, я же ему предложил осмотреть и остальные тюки. Коган категорически заявил, что смотреть больше не будет, сказав, что товар должен быть весь одинакового качества... Сделка состоялась. Должен упомянуть, что с 14 по 18 августа выметка была в спросе и на них стояли даже немного выше проданной господину Когану цены. Господин Коган за этот период времени товар не брал. И таким образом оттянул расчет, когда сделки ослабли» (22).

В этом заявлении видно, что Коган намеренно отказался от полного осмотра товара с очевидным намерением в дальнейшем при приеме товара указать на брак с целью оттянуть момент расчета, дождавшись понижения цен на принятый товар.

Другим отличием мусульманско-иудейских деловых отношений от мусульманско-православных было то, что в отличие от русских предпринимателей покупателям-евреям не всегда удавалось доказать «несоответствующее качество» товара.

Так, в журнале Ярмарочного Биржевого Комитета за 1909 г. содержится заявление жителя Терской области Шемту Садыкова от 13 августа 1909 г. о том, что 3 августа господин Мандельштам, осмотрев 17 тюков сухой овчины и предложив продать их ему по 81 коп. за штуку, выдал задаток в размере 300 руб., расписку и уверил о произведении расчета в ближайшие последующие дни. Однако несмотря на то что товар был полностью принят, расчет произведен не был. Напротив, Мандельштам вместо внесения необходимой за овчину суммы заявил о том, что отказывается от сделки, указывая на то, что «товар оказался несоответствующего качества». Садыков, со своей стороны, отказался от приема товара, заявив, что часть товара господином Мандельштамом уже пересортирована и опломбирована своей пломбой и, кроме того, время работы ярмарки почти прошло, и овчина в связи с этим сильно упала в цене.

Ярмарочный комитет, рассмотрев жалобы сторон, вынес постановление в пользу Ш. Садыкова, обязав Мандельштама принять товар и произвести расчет с продавцом в ближайшее время (23).

Другой документ рассказывает о том, что 24 августа 1911 г. продавцом Мухамеджаном Курмашевым еврею Возлинскому была продана партия жеребятих шкур по цене 2 руб. 65 коп. за штуку. Окончательный расчет должен был быть произведен вечером того же дня. Однако при явлении М. Курмашева за деньгами Возлинский попросил о скидке в размере 97 руб., сказав, что «товар плох». М. Курмашев сумел доказать доброкачественность своего товара в результате его повторного осмотра при свидетелях, а Ярмарочный Биржевой Комитет принял решение отказать Возлинскому в скидке (24).

Таким образом, мы выяснили, что мусульманские предприниматели на Нижегородской ярмарке торговали кожаными и меховыми товарами зачастую невысокого качества, что неоднократно вызывало недовольство со стороны покупателей. Однако ряд этих претензий, выдвигавшихся со стороны еврейских покупателей, удавалось оспаривать. Подобных случаев не происходило с русскими покупателями. Отсюда следует сделать вывод, что мусульманские предприниматели, зная заранее о готовности иудейских партнеров «торговаться до последнего», предусмотрительно рассортировывали наличный не высококачественный товар, выбирая из него лучшее с тем, чтобы, предоставив его партнеру-иудею, избежать возможных претензий и отсрочки платежа.

Доказательством данного вывода может служить заявление торгового дома «И.М. Калин и К<sup>о</sup>» по делу с торговым домом «Братья Кассумовы» следующего содержания: «Торговый дом «Бр. Кассумовы» запродавал нам 9 июля 1912 г. 32 кипы ширазской мерлушки № 7 (фигурной) по цене 53 руб. за десяток. Кассумовы, получив товар, показали нам образцовую кипу, назвав ее № 7, и предложили нам принять согласно этому образцу все 32 кипы. Так как означенная образцовая кипа не есть № 7, а представляет самый низкий сорт, то мы отказались от принятия такого товара. Кассумовы утверждают, что показанный товар есть их седьмой номер и другой товар не хотят нам сдать. Между тем у нас имеются достоверные сведения о том, что господа Кассумовы продали господину Эйтингону пять кип ширазской мерлушки по цене 59 руб. Хотя Кассумовы назвали товар № 0, но это есть, несомненно, тот седьмой номер, от сдачи которого они отказались» (25).

В акте по жалобе торгового дома «И.М. Калин и К<sup>о</sup>», в свою очередь, говорилось: «Эксперты произвели осмотр товара, купленного М.И. Эйтингонем. Оказалось на оболочках в одном месте номер 0, на другом месте кипы ясно значился номер 7. По вскрытии двух тюков товар оказался ширазской мерлушкой номер 7, хотя невысокого качества и на внутренней оболочке тюка (мешка) значится арабская цифра “семь”. Представитель Московского акционерного общества Эйтингона заявил, что товар сторгован и куплен как № 7, но при приеме товара на таре оказался переделанный знак “0”. На вопрос, почему значится на кипе не седьмой номер господин Бачир Кассумов заявил, что номер на таре им переделан и просил о покупке никому не говорить» (26).

Как мы видим, мусульманские предприниматели осуществили заблаговременное распределение имевшейся у них ширазской мерлушки седьмой категории на две части. Отобрав наиболее качественные экземпляры, они обозначили сформированную партию товара условным знаком «ноль». В соответствии с законами шариата для каждой из двух имеющихся групп различного по качеству товара были установлены разные цены – 59 руб. за кипу для более качественной и 53 руб. – за кипу для менее качественной партии товара.

При осуществлении торговой операции мусульманские предприниматели более качественную партию мерлушки предпочли продать именно еврейскому предпринимателю, оставив для русского покупателя менее качественный товар.

Конфликтные ситуации между иудеями и мусульманами возникали также при отправлении товара наложенным платежом. В документах Ярмарочного Биржевого Комитета находится документ, рассказывающий о недобросовестности еврейского продавца, отправившего покупателю-татарину мешок соломы вместо купленной одежды. В исковом прошении на сумму в 1000 руб. предъявленном самарским купцом Мустафой Гыйзатуллиним, говорится следующее: «29 июля 1911 г. я купил в магазине М.В. Беренбаума товар, готовое платье разнородного формата и материала, мужское и дамское, на сумму 622 руб. 50 коп. с таким расчетом: задатку по векселям 347 руб. 50 коп., наложенный платеж на этот же товар 175 руб., а всего на сумму 622 руб. 50 коп. Я попросил отправить товар на мое имя в г. Бузулук наложенным платежом. 28 августа в г. Бузулуке я получил означенный товар – два платья в деревянных ящиках весом 8 пудов 16 фунтов. Упаковки обмотаны новой бичевой, прочные и целые, пломба фирмы Беренбаума целая... но когда я тщательно осмотрел, то по шаткости в ящиках и по звуку и, принимая во внимание недопрорядочность еврея Беренбаума, сомневаясь при сем для вскрытия ящиков пригласил представителя Полицейского подразделения Г.Б. Апполонова и двух понятых. По вскрытии обнаружилась в большом ящике старая рогожа, мешок соломы весом 3 пуда, а товара не оказалось» (27).

Из прошения мы видим, что покупатель-мусульманин уже заранее с подозрением отнесся к порядочности продавца-еврея и предусмотрительно пригласил полицейского и понятых для вскрытия ящика. Ожидания оправдались, и вместо купленной у продавца М.В. Беренбаума одежды М. Гыйзатуллин обнаружил посторонние предметы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что мусульмане, вступая в партнерские отношения с иудеями, заранее были готовы психологически к возникновению конфликтной ситуации и предпринимали заблаговременно меры для ее решения.

Справедливости ради необходимо сказать, что вопрос несоответствия присланного товара изначально купленному являлся предметом спора также между мусульманскими покупателями и православными продавцами.

Так, в прошении Шаинрам Шахидаятова говорится следующее: «В ярмарку минувшего 1911 г. мною куплено у торгового дома “Спирин и Ершов” 130 пудов 34 фунта “возжинки” на 523 руб. 60 коп. с отправкой в Ташкент и Перовск. Расчет произведен наличными. По вскрытии кулей в Ташкенте и Перовске оказалось, что выслали товар совершенно другого, мне даже неизвестного по названию и мне не нужного. Тотчас после получения я написал торговому дому о неправильной высылке, но ответа не получил» (28).

В прошении от крестьян вятской губернии Мулланура Валпеева и Ахмедьяна Даутова от 7 августа 1910 г. также говорится: «8 августа минувшего 1909 г. нами было куплено на Нижегородской ярмарке у И.И. Зыкова по 10 кусков бумази с тем, чтобы они были Зыковым упакованы и отправлены по месту нашего проживания, что им и было сделано через пароходство Любимова. По получении от Любимова двух кип товара, мы при вскрытии их при присутствии свидетелей не досчитались, хотя упаковка повреждена не была, по четыре куска материи из каждой кипы, а всего восемь кусков. Покорнейше просим Ярмарочный Биржевой Комитет вызвать господина Зыкова для объяснения и предложения ему уплатить деньги за не доложенные восемь кусков материи. Всего 28 руб. 80 коп.» (29).

Из приведенных примеров видно, что с русскими торговцами, так же как и с евреями, происходили накладки при отправке ими товара, и обман с их стороны также был ожидаемым для мусульманских покупателей как со стороны иудеев, что вынуждало их использовать по отношению к обоим предупредительные меры, такие, например, как приглашение официальных лиц для распаковывания купленного товара.

В свою очередь, со стороны российских мусульман таких грубых случаев обмана, связанных с подменой товара, нами зафиксировано не было. Как мы видим, мусульмане могли продавать некачественный товар, но даже в этом случае действовали осторожно, балансируя между дозволенным и запретным в шариатском законодательстве. На откровенные же и грубые нарушения, связанные с подменой товара и, соответственно, нарушением коранических норм, мусульманские предприниматели не шли.

Другой выявленной нами чертой делового поведения мусульманских предпринимателей явилась практика расторжения заключенной сделки с целью продажи товара другому покупателю. Рассмотрим заявление приказчика Акционерного общества Глушковской суконной фабрики Н.О. Терещенко: «21 августа 1911 г. Акционерным обществом Глушковской суконной фабрики закуплено через комиссионера Бетрабина Каримовича Апанаева у Чугучакского сарта Турсуна Хаджиевича Измаилбаева разной шерсти на 1 тыс. 900 руб. по цене 9 руб. 50 коп. Причем расчет должен был быть учинен на одну треть наличными, а остальные сроком 11 месяцев. Настоящая шерсть была куплена у Измаилбаева в конторе Апанаева. Причем письменного условия сделано не было. Срок сдачи был назначен на 29 августа сего года. Причем хозяева мои уехали, предоставив мне право принять шерсть. Шерсть означенного числа сдана не была, так как Измаилбаев запродавал уже новому лицу» (30).

В свою очередь, Измаилбаев подтвердил, что, действительно, первоначально согласился на эту сделку. Однако затем он посоветовался с другими и решил избежать риска, связанного с выдачей данному клиенту крупной партии товара в кредит, отказавшись от сделки.

Биржевой комитет решил возникшую конфликтную ситуацию не в пользу Измаилбаева, обязав его выполнить составленный между ними договор (31).

Таким образом, светский суд квалифицировал действия мусульманского предпринимателя как противозаконные. Однако с точки зрения религиозных норм ислама Исмаилбаев не совершил ничего противоправного. В соответствии с законами Шариата его действие попадает под категорию «мустахаб», предусматривающую возврат продавцу товара в случае, если тот хочет это сделать. Купивший вещь должен, в свою очередь, вернуть ее продавшему, не выдвигая никаких условий и не требуя вознаграждения (32).

Что касается самого заключенного договора, то в Коране помещены следующие строки: «И если ты предательства боишься от людей, отбрось все обязательства свои по договору перед ними, чтоб с ними быть на равном основанье, – Аллах, поистине, предателей не любит!» (8:58) (33). Таким образом, коранические нормы предусматривают право одной стороны на разрыв договора, если с ее точки зрения вторая сторона не вызывает доверия и не внушает уверенности в своей готовности соблюдать обозначенные условия. Исмаилбаев решил, что Терещенко может не выполнить свои обязательства по погашению кредита, и предпочел продать товар другому, более надежному партнеру.

С именем Исмаилбаева связан еще один документ – «Заявление Потомственного Почетного гражданина Николая Павловича Пошехонова». В нем содержится следующая информация: «1 сентября сего 1911 г. Т.Х. Исмаилбаев продал мне три пуда китайского хлопка марки № 25 по цене 10 руб. 50 коп. за пуд и марки № 26 и 27 – 700 пудов по цене 9 руб. 50 коп. на срок 12 месяцев, расчет векселями. 2 сентября Т.Х. Исмаилбаев явился ко мне и заявил, что он может сдать мне хлопок при условии прибавки ему по марке № 26, 27 по 50 коп. за пуд (34).

В ходе рассмотрения дела Т.Х. Исмаилбаев подтвердил, что записка им была, действительно, выдана, и объяснил свое поведение тем, что он получил депешу от отца, в которой «отец считает продажу такой партии в одни руки много и советует подумать...». Сам же Т.Х. Исмаилбаев заявил, что он лицо несовершеннолетнее и его действия не могут считаться действительными.

Однако несмотря на этот аргумент, Комитет счел обязанным Исмаилбаева сдать товар согласно торговой записке. В противном случае ему предстояло бы ответить по суду за все убытки, которые Пошехоновым будут понесены при неисполнении состоявшейся между ними сделки (35).

Как мы видим, сделка была расторгнута Исмаилбаевым с целью повышения цены на уже фактически проданный товар. С точки зрения светского законодательства требовать от покупателя оплаты товара по более высокой цене, чем это было оговорено при заключении сделки, неправомочно. В связи с этим истец вполне закономерно требовал реализации договора на первоначальных условиях.

Что касается религиозных норм, то в законах шариата также у подобного поведения отсутствует положительная оценка – продавец не имеет права повышать цену товара в то время, когда стороны приступили к обсуждению

цены. Этот поступок попадает под категорию «макрух тахрими» – действия, «уменьшающие благодать Аллаха», хотя и не влекущие за собой такое суровое наказание, как «харам». Тем не менее, совершать его продавцы избегали, судя по количеству зафиксированных случаев, – из просмотренных нами дел Ярмарочного Биржевого Комитета было зафиксировано только два подобных случая, и связаны они были с именами не самих владельцев товара, а их дети, один из которых (Т.Х. Измаилбаев) прямо заявил о своем несовершеннолетии.

Вопрос о совершеннолетии продавца имеет значение в мусульманском предпринимательстве, поскольку в соответствии с законами шариата невыгодную сделку можно объявить недействительной. Дело в том, что шариат запрещает заключать торговые сделки с детьми, а родители в данном случае не несут за это ответственности, как и в случае, если несовершеннолетний окажется посредником между покупателем и продавцом (против этого шариат не возражает). Последнее означает, что в случае, например, потери денег или товара ни ребенок, ни его родители не должны компенсировать пострадавшему никаких убытков (36).

Таким образом, благодаря использованию метода выявления черт делового поведения мусульманских предпринимателей в корреляции с системой религиозно-этических ценностей рассматриваемого сообщества нам удалось установить наличие тесной связи между данными величинами. Продолжая сохранять высокий уровень религиозности, мусульманское население России применяло религиозно-этические нормы поведения и в торговой сфере.

Анализ религиозных исламских текстов позволил выявить существование так называемых «слабых мест» священных писаний, благодаря которым обман становится, при определенных условиях, допустим в повседневной жизни мусульманина. Однако используя его в своем деловом поведении, мусульманские предприниматели действовали осторожно, лишь в пределах данных узких рамок-лазеек, стараясь не переходить ту тонкую грань, которая разделяла так называемый «допустимый» обман от запретного. И хотя в рамках светского представления мусульмане действовали незаконно («подкладывая» некачественный товар, отказываясь от поставки товара и разрывая торговые сделки и пр.), с точки зрения духовных норм данные действия были допустимы. Они не могли воспрепятствовать спасению души мусульманского предпринимателя, что, безусловно, оставалось приоритетным в сознании данной части населения и не могло конкурировать с желанием обогатиться любой ценой в земном мире, который представляет собой согласно тексту Корана «лишь сладостный обман, что будет временем рассеян» (42:20).

Материалы Ярмарочного биржевого Комитета показали существование конфликтных ситуаций как между мусульманами и партнерами, представлявшими иные конфессии, так и между партнерами внутри мусульманского

религиозного сообщества. Однако в отношении с представителями различных этноконфессиональных групп существовало дифференцированное деловое поведение. Так, при рассмотрении проблемы качества продаваемого мусульманами товара было выявлено отсутствие претензий по данному поводу между представителями самой мусульманской конфессии, что дает возможность говорить об отсутствии и практики обмана единоверцами друг друга в этом вопросе. Что же касается деловых отношений между мусульманами и православными, а также иудеями, то здесь количество жалоб на мусульманских продавцов со стороны православных и иудеев одинаково – по четыре жалобы от каждой стороны.

Заметной особенностью является то, что претензии иудейских партнеров, в отличие от православных, мусульмане старались оспаривать, доказывая их неправомочность. В свою очередь, зная об обычае иудеев добиваться значительных скидок за счет оттягивания расчета, мусульманские продавцы, стремясь не давать повод иудеям ссылаться на недоброкачество товара и тем самым затягивать оплату, старались продавать им более качественный товар из имеющегося в наличии. Православным покупателям, от которых не исходило подобной угрозы, доставался товар менее качественный.

При приеме же товара, купленного у иудеев и православных, мусульмане проявляли одинаково повышенную осторожность, предусмотрительно вскрывая посылку при присутствии официальных лиц.

Несмотря на то что мусульмане неоднократно страдали от злостного обмана со стороны своих иудейских и православных партнеров при приеме товара наложенным платежом, сами мусульмане на подобный откровенный обман не решались, поскольку, видимо, не находили необходимого обоснования в Коране и шариате данному поведению.

Таким образом, можно заключить, что черты делового поведения мусульманских предпринимателей обуславливались религиозно-этическими нормами, что в некоторых случаях создавало проблему, при которой мусульмане не находили возможности отплатить своему недобросовестному партнеру той же монетой, ответив обманом на обман, поскольку не находили адекватных морально-этических норм в собственных религиозных текстах.

Проделанная работа демонстрирует эффективную работу используемого метода, заключающегося в анализе воздействия религиозно-этической системы на нормы и институты, определявшие предпринимательскую практику. Не вызывает сомнения, что такой теоретико-методический комплекс вполне может стать важным инструментом для дальнейших исследований проблем деловой культуры этноконфессиональных предпринимательских сообществ России.

## ПРИМЕЧАНИЯ

- (1) См. об этом: *Преображенский А.А., Перхавко В.Б.* Купечество Руси IX–XVII века. – Екатеринбург, 1997. – С. 99–101; *Мельников А.П.* Очерки бытовой истории Нижегородской ярмарки: Столетие Нижегородской ярмарки (1817–1917). – Нижний Новгород, 1993. – С. 248–251.
- (2) См. об этом: *Керов В.В.* Конфессиональные основы деловой культуры и делового поведения // Вестник РУДН. Сер. История России. – 2008. – № 3. – С. 51–64.
- (3) Подсчитано по: Ярмарочный телеграф. Приложение. – 15–31 июля 1912 г.
- (4) Нижегородская ярмарка и татары // Гасырлар авазы – Эхо веков. – 2004. – № 2. – С. 260.
- (5) Исламский Шариат // [http://free-book.ru/news\\_page,1,1134,1.htm](http://free-book.ru/news_page,1,1134,1.htm)
- (6) *Ахмад Кутти.* Ислам для всех // <http://islam.com.ua>
- (7) [http://uighur.narod.ru/islam/osnowy\\_shariata.html](http://uighur.narod.ru/islam/osnowy_shariata.html)
- (8) *Игнатенко А.А.* Обман в контексте арабо-исламской культуры средневековья (по материалам «княжских зеркал») // Одиссей. Человек в истории. 1993. Образ «другого» в культуре. – М., 1994. – С. 143.
- (9) Татарско-русский словарь. – Казань, 1913.
- (10) [http://uighur.narod.ru/islam/osnowy\\_shariata.html](http://uighur.narod.ru/islam/osnowy_shariata.html)
- (11) ЦАНО. – Ф. 491. – Оп. 288. – Д. 286. – Л. 66–67.
- (12) Центральный архив Нижегородской области (ЦАНО). – Ф. 491. – Оп. 288. – Д. 286.
- (13) [http://uighur.narod.ru/islam/osnowy\\_shariata.html](http://uighur.narod.ru/islam/osnowy_shariata.html)
- (14) ЦАНО. – Ф. 491. – Оп. 288. – Д. 305. – Л. 93.
- (15) Там же. – Д. 311. – Л. 29.
- (16) [http://uighur.narod.ru/islam/osnowy\\_shariata.html](http://uighur.narod.ru/islam/osnowy_shariata.html)
- (17) ЦАНО. – Ф. 491. – Оп. 288. – Д. 298. – Л. 57.
- (18) Там же. – Л. 58.
- (19) *Мельников А.П.* Очерки бытовой истории Нижегородской ярмарки: Столетие Нижегородской ярмарки (1817–1917). – Н. Новгород, 1993. – С. 187.
- (20) ЦАНО. – Ф. 491. – Оп. 288. – Д. 311. – Л. 21.
- (21) Там же.
- (22) Там же.
- (23) Там же. – Д. 286. – Л. 6.
- (24) Там же. – Оп. 288. – Д. 305. – Л. 86.
- (25) Там же. – Д. 311. – Л. 10.
- (26) Там же. – Л. 12.
- (27) Там же. – Д. 305. – Л. 41.
- (28) Там же. – Д. 311. – Л. 40.
- (29) Там же. – Д. 298. – Л. 103.
- (30) Там же. – Д. 305. – Л. 39–39 об.
- (31) Там же.
- (32) [http://uighur.narod.ru/islam/osnowy\\_shariata.html](http://uighur.narod.ru/islam/osnowy_shariata.html)
- (33) Коран. Перевод смыслов и комментарии Иман Валерии Пороховой. – М., 2009. – С. 213.
- (34) ЦАНО. – Ф. 491. – Оп. 288. – Д. 305. – Л. 33.
- (35) Там же. – Д. 305. – Л. 33 об.–34.
- (36) *Керимов Г.М.* Шариат: Закон жизни мусульман. Ответы Шариата на проблемы современности. – СПб., 2009. – С. 221.

**«NO LIES – NO MERCHANCIZE?» THE PROBLEM OF DECEPTION  
IN THE MUSLIM ENTREPRENEURS' BUSINESS CULTURE  
OF RUSSIAN EMPIRE IN THE END OF THE 19<sup>TH</sup> –  
BEGINNING OF THE 20<sup>TH</sup> CENTURIES**

**G.G. Kornoyhova**

Department of Russia History  
Peoples Friendship University of Russia  
*Miklukho-Maklay Str., 10-2, Moscow, Russia, 117198*

The article is devoted to revelation of religious factors of Muslim entrepreneurs' business culture of Russian empire in last 19<sup>th</sup> – early 20<sup>th</sup> centuries. The traits of business conduct – like the commerce with spoilage, refusal of bargaining etc. – were exposed for researching of mechanism of that influence in the correlation between system of these Muslim community's values. Also the article reveals the difference in the attitude to representatives of different confessions – Orthodox and Judaic partners.

**Key words:** Muslim entrepreneurs, business culture, Russian Empire, business conduct, commerce, Religious community's values, deception.