

А. В. Даньшин*

Конфуцианское учение о «благородном муже» и формирование правовой культуры купечества традиционного Китая

Официальная конфуцианская идеология всегда считала занятие торговлей делом второстепенным, а профессию торговца презираемой. Такое отношение к торговому сословию объяснялось, главным образом, тем, что в соответствии с классическим представлением конфуцианцев об идеальной личности, или так называемом «благородном (совершенном) муже» (*цзюньцзы* 君子), главными качествами которого являются человеколюбие, справедливость, сыновняя почтительность и верность, купцы по ряду причин и, прежде всего, в силу специфики их профессиональной деятельности, такими качествами обладать не могут. В частности, постоянно путешествуя по стране, они не могли, как следует, выполнять свои сыновние обязанности перед живущими или умершими родителями¹. Кроме того, торговцы, по мнению последователей Конфуция, показывали дурной пример социального успеха, которого они достигали не военной или гражданской службой, а простым накоплением богатств, что также было несовместимо с морально-этическими нормами конфуцианства.

В то же время, поскольку государство в традиционной трактовке конфуцианства ассоциировалось с телом монарха, а торговые пути — с его артериями, «с помощью чего пускают в обращение скопившиеся и залежавшиеся [товары]»², с купеческой деятельностью приходилось считаться как с необходимым злом. Однако императоры, по совету конфуцианцев, постоянно обязаны были поддерживать жесткие ограничения, как в торговой деятельности, так и в повседневной жизни купечества. При Ханьской династии (206 г. до н. э. — 220 г. н. э.) купцы не могли носить ценные меха и украшения, а также ездить в паланкине или верхом, а при династиях Суй (581—618 гг.) и Тан (618—907 гг.) они должны были ходить в такой же одежде, как у «подлых людей» (*цзяньжэнь* 贱人), к которым относились рабы, прислуга, актеры и проститутки. Одним из наиболее серьезных ограничений, действовавших до XIV в., был запрет участвовать в специальных экзаменах (*кэцзюй* 科舉) на соискание ученой степени, наличие которой открывало дорогу к государственной службе³, хотя в экзаменах могли участвовать даже ремесленники и крестьяне, чем в очередной раз подчеркивалось пренебрежительное отношение конфуцианского государства к «миру рынка и лотка».

Однако с IX—X вв. на большинство подобных ограничений, а также традиционно пренебрежительное отношение к купцам власти начинают смотреть более чем снисходительно, особенно если это касалось влиятельных торговых кланов, через которые коррумпированные чиновники вкладывали в прибыльные коммерческие операции свой личный капитал. Хотя чиновники, если это не касалось исполнения ими своих служебных обязанностей, даже не имели права посещать рынки, что формально было связано с запретом «конкурировать с простыми

* Заведующий кафедрой теории и истории государства и права Кемеровского института (филиала) Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, кандидат юридических наук, доцент.

¹ См.: Eberhard W. Social Mobility in Traditional China. Leiden, 1962. P. 239.

² *Хуань Куань*. Спор о соли и железе (Янь те лунь) / пер. с кит., введ. и коммент. Ю. Л. Кроля. СПб., 1997. Т. 1. С. 134.

³ См.: Twitchett D. C. Merchant, Trade and Government in Late T'ang // Asia Major. 1968. Vol. 14, part 1. P. 67—68.

людьми за прибыль»¹. Благоприятные для купечества изменения в их социальном и правовом статусе не могли начаться без поддержки со стороны конфуцианской идеологии, последователи которой все чаще высказывались в защиту купечества, используя для этого новые толкования учения о «благородном муже». Например, танский философ Лю Цзун-юань в одном из своих эссе подчеркнул, что торговля может быть нравственным занятием, если она хорошо организована и дальновидна, а все проблемы происходят лишь от мелочной жадности и недобросовестной конкуренции, что можно также встретить среди местной элиты, придворных чиновников и даже ученых². Выдающийся государственный деятель Ван Ян-мин, идеи которого доминировали в духовной жизни китайской интеллектуальной элиты XVI–XVII в., отмечал, что «четыре класса [китайского] народа³ имеют разные занятия, но единый путь», движение по которому должно для купцов заключаться в том, чтобы, занимаясь торговлей, не забывать прикладывать усилия к воспитанию и совершенствованию себя⁴.

Рекомендации, основанные на этих постулатах, можно обнаружить в получивших широкое распространение различных торговых пособиях, которые по существу являлись своеобразными корпоративными кодексами купечества. В одном из таких пособий XVII в. 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 воспитание в себе качеств «благородного мужа» является для купцов не только очень важным, но и жизненно необходимым условием их успешной коммерческой деятельности. Безнравственного купца, который не гнушается обманом покупателей и своих деловых партнеров, несмотря на его возможное временное преуспевание, ожидает возмездие Неба и неминуемый крах. Бизнес же высокоморального торговца рано или поздно пойдет в гору, даже если Небо не будет какое-то время благоволить ему⁵. Основная мысль большинства подобных сочинений, заключается в том, что торговцу необходимо если и не стать настоящим *цзюнь цзы*, то, по крайней мере, как можно ближе подойти к этому идеалу. Поэтому перечень содержащихся в них основных жизненных ценностей купечества во многом совпадает с классическим набором добродетелей «благородного мужа». Составитель другого торгового пособия минской эпохи – У Чжун-фу, перечисляя среди обязательных качеств торговца человечность, справедливость, мудрость и искренность, подчеркнул, что сам он всегда придерживался таких правил и имел от этого большую выгоду⁶: при их соблюдении его «богатство само сделает то, что от него, естественно, и ждут – преумножит прибыль»⁷.

К числу сочинений, сыгравших заметную роль в формировании правовой культуры купечества, можно отнести также сборники вопросов и возможных ответов на них для тех, кто готовился к сдаче государственных экзаменов на соискание ученой степени. Некоторые содержащиеся в них эссе можно считать настоящими

¹ См.: Twitchett D. C. Merchant, Trade and Government in Late T'ang // Asia Major. 1968. Vol. 14, part 1. P. 93.

² См.: Ibid. P. 88.

³ Ученые-чиновники (*ши* 士), крестьяне (*нун* 农), ремесленники (*гун* 工) и торговцы (*шан* 商).

⁴ Цит. по: Малявин В. В. Повседневная жизнь Китая в эпоху Мин. М., 2008. С. 156.

⁵ См.: The Cambridge History of China. The Ming Dynasty, 1368–1644. Vol. 8, part 1–2. Edited by D. Twitchett and F.-W. Mote. Cambridge, 1998. P. 704.

⁶ См.: Малявин В. В. Указ. соч. С. 159, 161–162.

⁷ The Cambridge History of China. Vol. 8. P. 704.

памятниками политико-правовой и философской мысли. Рассуждая, например, о том, соответствует ли природе «благородного мужа» стремление людей к накоплению денег, анонимный автор одного из таких сборников утверждает, что деньги являются необходимым звеном, без которого невозможно стать *цзюнь цзы*, доказывая это следующей логической цепочкой: «стремление к деньгам родственно телесным вожелениям, и оно — некоторым образом телесно — вызывает одышку, пот, оцепенение, а у иных и обморок, но по своей форме тяга к деньгам родственна тяге к знаниям», которые «быстрее и надежнее приобретает тот, кто уже владеет какими-то знаниями — в еще большей степени это относится к деньгам», разница же состоит лишь в том, что «знание, в отличие от денег, если поделиться им с другими, не уменьшится, а даже возрастет, правда, богатейшие купцы Поднебесной и владельцы крупнейших торговых домов ровно то же самое утверждают и о деньгах», наличие которых никогда не позволит человеку остаться в этом мире одиноким, «ибо, даже если у тебя не осталось ни родных, ни близких, но есть хотя бы один юань, ты ...еще можешь вступить в общение с первым встречным, купив у него что-нибудь, или, по крайней мере, поторговавшись»¹.

Можно увидеть, что авторы подобных сочинений целенаправленно используют авторитет конфуцианства для защиты экономических интересов купечества, причем делают это достаточно успешно. Это говорит о глубоком знании ими классических конфуцианских произведений. Для убеждения читателей в том, что стремление к прибыли и богатству не противоречит принципам «благородного мужа», в арсенале авторов этих сборников были, например, авторитетные мнения выдающегося конфуцианского философа XII в. Чжу Си, который считал прибыль вполне приемлемым явлением, если ею делиться с другими людьми², и даже самого Конфуция, считавшего богатство одним из важнейших средств самосовершенствования человека³.

Развивая эти мысли, корпоративные кодексы утверждали, что получение прибыли и накопление богатства не является безнравственным делом, лишь бы это происходило честным путем и не превышало разумных пределов. Поскольку эти «разумные пределы» в законах не были указаны, они определялись торговыми обычаями. Следование этим обычаям напрямую зависело от уровня правовой культуры торговцев, формирование которой и являлось главной задачей подобных сочинений. Например, ставки по долгосрочным кредитам на личные или коммерческие нужды не должны были, в соответствии с обычаями делового торгового оборота, превышать 20–30 % годовых, хотя в исключительных случаях можно было установить и ставку в 70–80 %, лишь бы это не рассматривалось людьми как явная несправедливость. Составители торгового пособия «Приведение купцов в чувство» советовали к этому все же не прибегать, т. к. из-за несостоятельности должника можно было совсем лишиться своих денег⁴. По-видимому, они имели в виду широко распространенную в Китае практику кончать жизнь самоубийством у дома своего обидчика.

Хотя конфуцианство и не поддерживает самоубийства, оно допускает его в исключительных случаях, чтобы, например, избежать позора или добиться

¹ Два ларца: бирюзовый и нефритовый / пер. А. К. Секатского. СПб., 2008. С. 23.

² См.: *McDermott Joseph P.* Family Financial Plans of the Southern Sung // *Asia Major*. 1991. Vol. 4, part 2. P. 42.

³ См.: *Вебер М.* Конфуцианство и пуританизм / пер. с нем. А. Кустарева // *Неприкосновенный запас* : электрон. журн. 2011. № 5. URL: <http://www.magazines.russ.ru/nz/2011/5/ve5.html> (дата обращения: 13.12.2012).

⁴ См.: *The Cambridge History of China*. Vol. 8. P. 704.

справедливости, когда для этого не остается других возможностей. Один из создателей конфуцианского учения философ Мэн-цзы еще в III в. до н. э. отмечал: «Я хочу жить, и я стремлюсь к справедливости. Если я не смогу осуществить оба этих желания, я скорее откажусь от жизни, избрав справедливость»¹.

Самоубийство должника приводило к долгой судебной волоките, которая заканчивалась, как правило, тюремным заключением кредитора или, в лучшем случае, его полным разорением. В пекинском «Столичном вестнике» за 1892 г. была опубликована статья о длительной вражде между двумя торговцами, которые не хотели уступать друг другу в конкурентной борьбе, что нередко приводило к их потасовке на глазах окружающих. После очередной ссоры один из купцов 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 обвиненным в убийстве, не трогал тело, которое все это время лежало у прилавка, отпугивая всех 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 ляннов (лян 兩) серебра². От десяти до двадцати ляннов должны были также заплатить и его соседи за то, что не помешали конфликту между купцами³.

Для того чтобы взыскание долгов с должника не противоречило основным принципам конфуцианства, пособие XVII в. «Основы торгового дела» предлагало использовать следующую тактику: «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»⁴. Такие действия кредитора предполагали длительную и, чаще всего, бесперспективную борьбу за возврат долга. Этот совет не мог, однако, устраивать купцов, и в торговых пособиях XVIII в. уже не исключается возможность применить в отношении особо злостного неплательщика «более жесткие меры, до тех пор, пока он не выплатит долг»⁵. Подобные примеры начинают встречаться все чаще, что говорит о появлении в правовой культуре купечества таких тенденций, в которых явно проявляются их узко коммерческие интересы в ущерб идеалам конфуцианского «благородного мужа».

Особенно активно этот процесс происходит в период империи Цин (1644–1911 гг.), как следствие существенного усиления в экономической жизни страны роли купечества. Во многих наставлениях для них конфуцианская идеология отходит на второй план, нередко уступая место таким рекомендациям: «Если вы

¹ Рубин В. А. Личность и власть в древнем Китае : сб. трудов. М., 1999. С. 125.

² Примерно 8–9 кг.

³ См.: Все о Китае: культура, религия, традиции. М., 2003. С. 528–529.

⁴ Цит. по: *Малявин В. В.* Указ. соч. С. 168.

⁵ The Cambridge History of China. Vol. 8. P. 250.

будете вести себя [честно], как в прежние времена, даже духи не придут к вам»¹. В то же время, как бы не замечая явных противоречий, торговые пособия настойчиво рекомендуют вести себя достойно, как подобает настоящему *цзюнь-цзы*, т. к. только воспитав в себе нравственную добродетель «благородного мужа», «можно обойти всевозможные ловушки, расставленные повсюду недобросовестными конкурентами и преступниками»². Однако в отличие от корпоративных кодексов минской эпохи, в которых утверждается, что само Небо рано или поздно обязательно оценит такое поведение и «одарит богатством и славой»³, пособия цинского периода уже не говорят об абсолютной зависимости успеха в коммерческой деятельности от воли высших сил, подчеркивая, что «богатство является результатом кропотливой работы, а не судьбы или Неба»⁴. Такой прагматический подход просматривается и в большинстве других торговых пособий, которые уже не делают упор на воспитание внутренней потребности следовать высоким конфуцианским идеалам, а подсказывают, как их лучше всего использовать в своих личных целях, фактически формируя у купцов особую корпоративную правовую культуру, где на первое место выходят не качества «благородного мужа», а чисто коммерческие интересы.

В процессе своей практической деятельности ряд конфуцианских ценностей многими торговцами игнорировались, и поэтому реальное влияние корпоративных кодексов на их повседневную жизнь не всегда было таким, как рассчитывали их составители. Российский дипломат и ученый 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 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 гг.) называл китайских торговцев лихоимцами и льстецами «без веры и верности, а все сие производят под видом доброты для изобретения способа к обману и прибыли»⁵. И хотя речь в данном случае идет о практике общения китайских торговцев с иностранцами, что объясняется обычным представлением о них жителей Поднебесной как о варварах, подобными примерами далеко не конфуцианского поведения между самими китайскими купцами изобилует классическая художественная литература Китая, позволяя сделать вывод о серьезном отличии правовой культуры зажиточной элиты китайского купечества и неграмотных мелких торговцев, знакомых с конфуцианством лишь понаслышке⁶.

В то же время, хотя корпоративные кодексы были рассчитаны, прежде всего, на торговую элиту, они помогли всему купеческому сословию осознать то, что самым надежным путем к успеху в их профессиональной торговой деятельности может быть только следование базовым конфуцианским ценностям. Учитывая то обстоятельство, что вплоть до начала XX в. в Китае не было гражданского и торгового

¹ The Cambridge History of China. Vol. 8. P. 249.

² *Lufrano R.-J.* Honorable Merchants: Commerce and Self-Cultivation in Late Imperial China. Studies of the East Asian Institute. Honolulu, 1997. P. 51.

³ *Малявин В. В.* Указ. соч. С. 164.

⁴ *Lufrano R.-J.* Op. cit. P. 84.

⁵ *Трусович Х.* Посольские и торговые сношения России с Китаем (до XIX века). М., 1882. С. 282.

⁶ См., напр.: Цветы сливы в золотой вазе, или Цзинь, Пин, Мэй / пер. с кит. В. Манухина. М., 1993; Прodelки праздного дракона / пер. с кит. В. Шкловского. М., 1966; Удивительные истории нашего времени и древности / пер. с кит. В. Вельгуса и И. Циперовича. М., 1988 и др.

кодексов и основной гарантией исполнения договорных обязательств были честность и порядочность партнеров по бизнесу, именно торговые пособия и корпоративные кодексы, основу которых составляло конфуцианское учение о «благородном муже», не только сыграли решающую роль в формировании правовой культуры китайского купечества, но и являлись одними из главных источников правового регулирования торгово-экономических отношений в традиционном Китае.