- ЮРИДИЧЕСКИЙ АРХИВ -

Дата поступления рукописи в редакцию: 11.03.2026 г. DOI: 10.24412/2782-3830-2026-7-538-547
Дата принятия рукописи в печать: 13.07.2026 г.

АБДУЛЛАЕВ Рашад Абдул оглы,
магистр права,
Аспирант кафедры гражданского права и процесса
Академии труда и социальных отношений,
Управляющий партнер юридической компании «R&A Group Ltd.»,
e-mail: rashadabdullaev@inbox.ru

ДОГОВОР КАК МЕХАНИЗМ ЧАСТНОПРАВОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВОГО ОБОРОТА В ОСМАНСКОЙ ИМПЕРИИ

Аннотация. *В статье исследуется договор как основной механизм частноправовой организации торгового оборота в Османской империи. Актуальность обращения к данной проблематике обусловлена тем, что договорные отношения османского периода нередко рассматриваются либо как совокупность отдельных исламско-правовых конструкций, либо как элемент экономической и правовой истории, тогда как их системное значение для юридического оформления торгового обмена раскрыто недостаточно. Цель исследования заключается в выявлении функций, которые договор выполнял при возникновении, развитии и защите имущественных связей между участниками внутренней и внешней торговли. На основе формально-юридического, историко-правового, системного, функционального и сравнительно-правового методов анализируются купля-продажа, заемные и долговые отношения, товарищество, поручение, посредничество, хранение, перевозка, залог, поручительство и перевод долга. Предлагается функциональная классификация соответствующих конструкций на обменные, кредитно-расчетные, кооперационные, посреднические, логистические и обеспечительные. Обосновывается, что, несмотря на отсутствие в течение значительной части османского периода единой кодифицированной общей части договорного права, сопоставимой с европейской пандектной моделью, применявшиеся договорные формы образовывали взаимосвязанную обязательственную инфраструктуру торгового оборота. Через нее обеспечивались движение товаров, денежных средств и долговых требований, распределение коммерческих рисков, конкретизация обязанностей сторон и создание оснований для защиты нарушенного имущественного интереса. Сделан вывод, что договор в османской торговой практике сочетал частную инициативу участников оборота с требованиями исламского права, торгового обычая, судебной практики и публичного регулирования рынка, выполняя правооформляющую, регулятивную и стабилизирующую функции.*

Ключевые слова: *договор, торговый оборот, Османская империя, частноправовое регулирование, обязательство, исламское право, коммерческий риск, торговый обычай, имущественный интерес.*

ABDULLAEV Rashad Abdul oglu,
Master of Law. Postgraduate student of the Department
of Civil Law and Procedure of the Academy of Labour and Social Relations,
Managing Partner of the law firm “R&A Group Ltd”

CONTRACT AS A MECHANISM OF PRIVATE-LAW ORGANIZATION OF TRADE IN THE OTTOMAN EMPIRE

Annotation. *The article examines contract as a principal mechanism of private-law organization of trade in the Ottoman Empire. The relevance of the study derives from the fact that Ottoman contractual relations are frequently considered either as a set of separate Islamic legal arrangements or as an element of economic and legal history, while their systemic role in the legal organization of*

commercial exchange remains insufficiently explored. The purpose of the article is to identify the functions performed by contracts in the establishment, development and protection of property relations between participants in domestic and foreign trade. Using formal legal, historical legal, systemic, functional and comparative legal methods, the study analyses sale, loan and debt relations, partnerships, agency, intermediation, storage, carriage, pledge, suretyship and transfer of debt. The article proposes a functional classification of these arrangements into exchange, credit and settlement, cooperative, intermediary, logistical and security contracts. It is argued that, although Ottoman law for much of the period lacked a unified codified general part of contract law comparable to the European pandectist model, the contractual forms in use constituted an interconnected infrastructure of obligations. They ensured the movement of goods, money and claims, the allocation of commercial risks, the determination of the parties' duties and the creation of legal grounds for protecting infringed property interests. The author concludes that contracts in Ottoman commercial practice combined private initiative with the requirements of Islamic law, commercial custom, judicial practice and public regulation of the market, thereby performing formative, regulatory and stabilizing functions.

Key words: *contract, trade, Ottoman Empire, private-law regulation, obligation, Islamic law, commercial risk, commercial custom, property interest.*

Договор традиционно относится к числу центральных категорий частного права. Через договор участники имущественного оборота согласовывают свои интересы, определяют содержание взаимных прав и обязанностей, устанавливают порядок исполнения, распределяют риски и создают юридические основания для защиты на случай нарушения достигнутых договоренностей. И.А. Покровский связывал договор с осуществлением частной автономии, подчеркивая, что именно в договорной форме частные лица самостоятельно определяют содержание складывающихся между ними отношений [1]. В свою очередь, О.С. Иоффе рассматривал обязательство как одну из основных гражданско-правовых форм движения материальных благ, юридически оформляющую имущественные связи между конкретными субъектами [2, с. 5–20]. Этот подход получил дальнейшее развитие в отечественной теории договорного права, где договор понимается одновременно как юридический факт, правоотношение и средство индивидуального регулирования поведения сторон [3, с. 16–26].

Обращение к османскому правовому материалу позволяет рассмотреть эти положения в исторически иной нормативной среде. На протяжении значительной части своей истории Османская империя не знала ни единого гражданского или торгового кодекса, ни общей части договорного права, ни формализованной системы обязательств, сопоставимой с современными континентальными правопорядками. Вместе с тем это не означает, что имущественный обмен шел стихийно или оставался вне юридического регулирования. Торговая практика опиралась на совокупность признанных договорных конструкций, через которые оформлялись передача товаров, предоставление денежных средств, объединение капитала и труда, посредничество, представительство, перевозка, хранение и обеспечение исполнения обязательств.

Для цивилистического исследования принципиально важно разграничивать отсутствие общей части договорного права — в той абстрактной и систематизированной форме, которая впоследствии сложилась в европейской пандектной традиции, — и отсутствие договорного регулирования как такового. Исламское право, оказавшее существенное влияние на османский правопорядок, было не только религиозно-нормативной системой, но и комплексом юридических принципов и институтов, регулировавших имущественные отношения, договоры и способы защиты интересов участников оборота [4, с. 97–109]. В российской литературе по исламскому договорному и торговому праву также отмечается, что эта модель регулирования объединяла требования справедливости обмена, определенности условий, добросовестности и недопустимости неправомерного обогащения [5, с. 101–108].

В отличие от пандектной системы, в которой общие положения о сделках и обязательствах предшествуют регулированию отдельных договорных типов, исламско-правовая традиция развивалась преимущественно через конкретные модели имущественных сделок. Каждая из них обладала собственными условиями допустимости, особенностями предмета и порядком возникновения прав и обязанностей. При этом стороны, волеизъявление и предмет сделки составляли устойчивые элементы договорной связи, а требования определенности, справедливости обмена и недопустимости обмана задавали пределы правомерного коммерческого поведения [6, p. 50–86].

Османская торговая практика должна была решать те же функциональные задачи, которые возникают в любом развитом имущественном обороте: обеспечить определенность предмета и

цены, передачу товара, внесение платежа, возврат долга, сохранность имущества, доставку груза, распределение прибыли и убытков между партнерами, а также защиту кредитора при неисполнении обязательства. Поэтому договорные конструкции следует оценивать не только по их принадлежности к исламско-правовой доктрине, но и по той функции, которую они выполняли в системе торговых отношений. Реальное содержание договорного регулирования в Османской империи складывалось во взаимодействии исламского права, султанского законодательства, торгового обычая, судебной практики, локальных рыночных правил и соглашений самих участников оборота. Суд кадия не только разрешал имущественные споры, но и удостоверял сделки, долговые признания и иные юридически значимые обстоятельства [7, p. 33–54]. Обычай позволял учитывать сложившийся порядок расчетов, передачи товаров, посредничества и распределения расходов. Публичные предписания воздействовали на качество товаров, меры и весы, цены и порядок рыночной торговли. Договор, таким образом, был инструментом частного взаимодействия, но действовал внутри более широкой, многоуровневой нормативной системы.

В научной литературе отдельные договорные конструкции исламского и османского права исследованы достаточно подробно. Значительное внимание уделяется купле-продаже, партнерским отношениям, кредитным операциям, запретам riba и gharar, судебной фиксации долгов, а также позднеосманской кодификации. Однако последовательное описание отдельных договоров само по себе еще не позволяет раскрыть их общую роль в торговом обороте. За пределами подобного анализа остается вопрос о том, образовывали ли эти конструкции функционально связанную систему частноправовой организации торговли или были лишь совокупностью самостоятельных юридических форм.

Цель настоящего исследования — определить место договора в механизме частноправовой организации торгового оборота Османской империи и выявить системную связь между основными договорными конструкциями, применявшимися в коммерческой практике. Для этого необходимо раскрыть юридическое значение договора в османском торговом обороте; определить функции основных договорных конструкций; предложить их функциональную классификацию; установить характер соотношения частной инициативы сторон с исламско-правовыми, обычными, судебными и публично-регулятивными ограничениями.

Методологическую основу исследования составляют формально-юридический, историко-правовой, системный, функциональный и сравнительно-правовой методы. Историко-правовой метод позволяет установить условия, в которых складывалась договорная практика, но не подменяет цивилистическую квалификацию исследуемых отношений. Системный и функциональный методы дают возможность рассмотреть отдельные договорные модели как взаимосвязанные элементы организации торгового оборота.

Научная новизна исследования состоит в обосновании того, что применявшиеся в Османской империи договорные формы составляли функционально связанную обязательственную инфраструктуру торгового оборота. В зависимости от их роли в обороте предлагается выделять обменные, кредитно-расчетные, кооперационные, посреднические, логистические и обеспечительные договорные конструкции.

Договорные формы позволяют отчетливее всего увидеть частноправовое содержание османского торгового оборота. Торговля шла не в абстрактной экономической форме, а через конкретные имущественные связи между продавцами и покупателями, кредиторами и должниками, участниками товариществ, доверителями и представителями, владельцами товаров, хранителями и перевозчиками. Каждое такое отношение предполагало определение сторон, предмета, встречного предоставления, порядка исполнения и последствий нарушения.

В позднеосманский период многие положения ханафитской правовой традиции, относившиеся к имущественному обороту, получили кодифицированное выражение в Маджалле — Mecelle-i Ahkâm-ı Adliye. Значение Маджаллы состояло не в создании договорных отношений заново, а в переводе уже существовавших доктринальных и практических конструкций в более определенную нормативную форму. В турецкой и зарубежной литературе этот акт обоснованно рассматривается как один из важнейших результатов позднеосманской кодификации, соединивший содержание ханафитской доктрины с формой государственного законодательства [8, s. 93–124; 9, p. 121–146].

Однако договорное регулирование существовало задолго до завершения Маджаллы. Оно развивалось через конкретные виды сделок, судебную фиксацию имущественных отношений, торговый обычай и практику участников рынка. Исламское коммерческое право охватывало широкий круг институтов и не сводилось к западным категориям договора и обязательства, хотя решало сопоставимые задачи — организацию обмена и защиту имущественного интереса [6, p. 50–86].

Согласование воли сторон не было единственным условием правомерности сделки. Юридическое значение имели допустимость предмета, определенность цены и количества, возможность исполнения, а также отсутствие обмана и чрезмерной неопределенности. Тем самым частная автономия участников признавалась, но действовала в установленных правопорядком пределах.

Договор в османском торговом обороте выполнял несколько взаимосвязанных функций. Во-первых, он преобразовывал фактическое перемещение имущества в юридически значимую связь. Во-вторых, закреплял принадлежность прав и обязанностей конкретным лицам. В-третьих, позволял распределить коммерческие риски. В-четвертых, создавал основание для последующего предъявления требования и судебной защиты. Наконец, договор согласовывал частный интерес с правилами рынка, требованиями исламского права, торговыми обычаями и публичным порядком.

Именно эти функции дают основание рассматривать совокупность османских договорных конструкций не как случайный набор отдельных сделок, а как обязательственную инфраструктуру торгового оборота. Ее элементы различались по предмету и правовой природе, но совместно обеспечивали заключение сделки, финансирование, объединение ресурсов, перемещение и сохранность товаров, расчеты и защиту интересов кредитора.

Основной договорной формой торговых отношений была купля-продажа. Через нее передавались продукты питания, ткани, металлы, сырье, ремесленные изделия, животные и иные объекты оборота. Купля-продажа соединяла интерес продавца в получении цены с интересом покупателя в приобретении товара и потому точнее всего выражала сущность торгового обмена.

Правовая устойчивость такого отношения зависела от определенности предмета, цены, количества, качества и порядка передачи имущества. Неопределенность этих условий могла обернуться имущественными потерями и конфликтом сторон. Поэтому требования ясности предмета и встречного предоставления выполняли не только формально-юридическую, но и стабилизирующую функцию: они ограничивали возможность одной стороны использовать недостаток информации или неопределенность сделки в ущерб контрагенту [6, p. 54–67; 10, с. 55–62].

Купля-продажа в османской торговой практике существовала внутри организованной рыночной среды. Несмотря на частноправовой характер соглашения продавца и покупателя, на содержание сделки воздействовали правила о качестве товаров, мерах и весах, порядке торговли и допустимом ценообразовании. Поэтому договор не был изолированным актом частной воли — он встраивался в систему публично организованного рынка, в которой защита интереса отдельного покупателя одновременно служила поддержанию доверия к торговому обороту в целом.

Сделка могла предполагать одновременную передачу товара и цены или исполнение с временным разрывом. При отсрочке платежа покупатель становился должником, а продавец — кредитором. Тем самым отношение купли-продажи соединялось с кредитно-расчетной связью. Особый вес такая конструкция приобретала при крупных закупках, межрегиональной торговле, морских и караванных перевозках, когда немедленный расчет не всегда был возможен.

Долг в османском торговом обороте возникал не только из займа. Его основанием могли стать отсрочка оплаты товара, неполный расчет, распределение результатов партнерства, поручение, перевозка, хранение или признание ранее возникшей обязанности. Поэтому долг следует рассматривать как самостоятельную юридическую категорию, связывавшую различные договорные формы и обеспечивавшую продолжение имущественного отношения после передачи товара или совершения иных действий.

Заемные отношения обладали особой спецификой из-за запрета riba, не допускавшего имущественного приращения из одного лишь факта предоставления денег. При этом коммерческий оборот объективно нуждался в кредите, оборотном капитале, отсрочке расчетов и иных формах финансирования. Возникшее противоречие разрешалось не отказом от кредита, а поиском юридических конструкций, при которых получение дохода связывалось с товарной операцией, риском, участием в предпринимательской деятельности или иным действительным имущественным основанием.

Исследования финансовых институтов Османской империи показывают, что религиозные ограничения не прекратили развитие торгового кредита, а повлияли на способы его правового оформления [11, p. 7–32]. Это уточняет смысл запрета riba: он не исключал финансирования торговли, но проводил границу между правомерной коммерческой прибылью и доходом, не связанным с реальным встречным предоставлением или предпринимательским риском.

Особую роль играла судебная фиксация долга. Внесение признания или соглашения в судебный регистр повышало определенность требования и облегчало его последующую

защиту. Для кредитора такая запись служила доказательством существования и размера обязательства, тогда как для должника определяла предел принятой обязанности. Долговое отношение тем самым выходило за рамки личного доверия и входило в институционально поддерживаемый оборот.

Обменные и кредитно-расчетные конструкции были тесно связаны между собой. Купля-продажа обеспечивала движение товара, а долг, отсрочка и заем поддерживали движение денежных средств и требований. В совокупности они образовывали базовый уровень обязательственной инфраструктуры османской торговли.

Развитый торговый оборот не мог ограничиваться двусторонним обменом между продавцом и покупателем. Торговля на дальние расстояния, крупные закупки, караванные операции и морской обмен требовали объединения капитала, труда, коммерческих знаний, связей и готовности принять риск. Эти потребности обслуживали партнерские конструкции.

В исламско-правовой традиции использовались различные формы партнерства, среди которых особое место занимали mudaraba и musharaka. В наиболее общем виде mudaraba предполагала соединение капитала одного лица и предпринимательских усилий другого. Прибыль распределялась на заранее согласованных условиях, а имущественные потери при отсутствии виновного поведения управляющего участника относились на предоставленный капитал. Musharaka и близкие к ней конструкции предполагали совместное участие сторон в капитале и результатах деятельности [6, p. 78–85; 12, p. 109–119].

Османские судебные материалы подтверждают практическое значение партнерских отношений в коммерческой среде [12, p. 109–119]. Их использование показывает, что договорное регулирование было способно оформлять не только разовую передачу товара, но и длительные организационно-имущественные связи. В таких отношениях требовалось определить вклад каждого участника, объем полномочий лица, ведущего торговое дело, порядок распределения прибыли, основания возложения убытков и последствия недобросовестного поведения.

Партнерство выполняло кооперационную функцию. Оно позволяло преодолеть ограниченность имущества и профессиональных возможностей отдельного купца, объединить различные ресурсы и распределить коммерческий риск между несколькими лицами. Договор в этом случае не просто оформлял обмен уже существующими благами, а создавал юридическую основу совместной хозяйственной деятельности.

В XIX в. наряду с традиционными партнерскими конструкциями в османское право стали проникать европейские организационные модели. Эволюция законодательства о предпринимательской деятельности выражалась в постепенном переходе от личностно-доверительных партнерств к более формализованным торговым товариществам и компаниям [13, p. 703–738].

Особую роль сыграл Османский торговый кодекс 1850 г., принятый под влиянием французского торгового законодательства. Его положения закрепляли формы торговых объединений, близкие к полному и коммандитному товариществам, а также анонимному обществу [14, p. 8–13]. Вместе с тем было бы неточно видеть в этом процессе прямое превращение mudaraba или musharaka в европейскую компанию. Скорее сосуществовали две правовые логики: традиционная договорно-партнерская и новая корпоративная, рассчитанная на привлечение более крупного капитала и относительное отделение коммерческого предприятия от личности отдельных участников.

С кооперационными отношениями смыкались поручение и представительство. Территориальные масштабы империи, удаленность торговых центров и участие иностранцев означали, что купец не всегда мог лично заключить сделку, получить товар, рассчитаться или взыскать долг. Договор wakala позволял одному лицу действовать в интересах и в пределах полномочий другого [15, с. 74–79].

Представительство расширяло территориальные и субъектные пределы торгового оборота. Купец мог поручить агенту приобрести или реализовать товар в другом городе, кредитор — получить долг, а иностранный торговец — действовать через переводчика, местного представителя или иное доверенное лицо. Тем самым договор преодолевал ограничения, которые накладывали расстояние, недостаток сведений и невозможность личного присутствия.

Оборотной стороной представительства был риск злоупотребления полномочиями. Представитель мог выйти за пределы поручения, скрыть часть полученной выгоды, неверно распорядиться имуществом, а то и использовать зависимость доверителя в собственных интересах. Поэтому особый вес приобретали содержание полномочий, возможность их подтвердить, обязанность действовать добросовестно и ответственность за нарушение интересов доверителя.

От представительства следует отличать посредничество. Посредник мог не выступать от имени какой-либо из сторон и не иметь полномочия совершить сделку вместо нее. Задача его

была иной: свести контрагентов, передать сведения, помочь согласовать цену, проверить товар и установить доверие между сторонами.

Особенно востребовано посредничество было в многонациональной и многоязычной империи. Когда стороны принадлежали к разным региональным, конфессиональным или правовым средам, посредник становился не только экономическим, но и коммуникативно-правовым звеном между ними. Его знание языка, местных обычаев, документов и порядка расчетов позволяло сторонам оценить условия сделки и сопутствующие риски.

Поручение и посредничество следует относить к функционально самостоятельной группе договорных конструкций. Их назначение состояло не в самой передаче товара или денег, а в том, чтобы сделать участие в обороте возможным через действия других лиц. Они расширяли рынок, но одновременно усиливали роль доверия, добросовестности и юридической определенности полномочий.

Для исполнения торгового договора было недостаточно согласовать товар и цену. Имущество требовалось сохранить, переместить, передать надлежащему лицу и защитить от рисков утраты или повреждения. Эти задачи решали хранение и перевозка.

Хранение опиралось на конструкцию wadīʿa, предполагавшую передачу имущества другому лицу на сбережение. Ее не следует смешивать с близкой по написанию конструкцией waḍīʿa — разновидностью доверительной продажи товара с убытком. В торговом обороте имущество могло находиться на складе, в лавке, караван-сарае, порту, у посредника или перевозчика. Временное размещение было необходимо в ожидании покупателя, прибытия каравана или судна, завершения расчетов или прохождения таможенных процедур [16, с. 200–203].

Хранитель обязывался сберечь имущество на согласованных условиях. Его ответственность могла зависеть от причин утраты, соблюдения правил хранения, наличия виновного поведения и выхода за пределы предоставленных полномочий. Поэтому хранение было не фактической услугой, а самостоятельным обязательственным отношением, распределявшим имущественный риск [16, с. 200–203].

Для караванной, межрегиональной и морской торговли особенно важна была перевозка. В ней участвовали купцы, перевозчики, охранники, посредники, владельцы складов и иные лица. Между ними возникали вопросы о сроках доставки, маршруте, расходах, сохранности товара и последствиях утраты, повреждения или задержки.

Исследования торговли Алеппо показывают, что караванный обмен поддерживался устойчивыми коммерческими институтами, кредитными отношениями, посредничеством и правовыми практиками [17]. Поэтому перевозка не сводилась к физическому перемещению имущества — она была звеном сложной договорной цепочки, соединявшей продавца, покупателя, перевозчика, хранителя и кредитора.

Еще более сложные риски возникали при морской перевозке. Гибель судна, повреждение груза, пиратство, военные действия, задержка доставки и споры о принадлежности товара требовали определения ответственности и юрисдикции. Исследование разбирательств о судах и грузах в османских судах раннего Нового времени подтверждает, что такие конфликты имели развитое юридическое измерение [18, p. 701–726].

Хранение и перевозку следует квалифицировать как логистическую группу договорных конструкций. Они обеспечивали пространственное движение и физическую сохранность товара, без которых исполнение основной торговой сделки было бы невозможно.

Особое место занимали способы обеспечения имущественных требований и облегчения исполнения обязательств: rahn — залог, kafala — поручительство и hawala — перевод долга. Потребность в них объяснялась тем, что само заключение договора еще не гарантировало его исполнения.

Залог давал кредитору дополнительный имущественный источник удовлетворения. Поручительство позволяло опереться на обязанность и платежеспособность третьего лица. Перевод долга облегчал расчеты между участниками оборота, допуская замену обязанного лица без прекращения экономического содержания обязательства.

Наибольшую роль такие конструкции играли при сделках между лицами, находившимися в разных городах, принадлежавшими к разным общинам или не имевшими устойчивой истории делового взаимодействия. В подобных ситуациях они восполняли недостаток личного доверия и снижали риск неисполнения.

Обязательственная инфраструктура османской торговли, таким образом, охватывала не только основные договоры, прямо направленные на обмен, но и вспомогательные конструкции, обслуживавшие их исполнение. Хранение и перевозка обеспечивали сохранность и движение товара, тогда как залог, поручительство и перевод долга укрепляли положение кредитора и упрощали расчеты между участниками оборота.

Правовое значение договора определялось не только содержанием согласованного обяза-

тельства, но и возможностью доказать его существование. Судебные регистры позволяют установить, какие сделки, долговые признания и имущественные требования фиксировались участниками оборота: османские шариатские суды не только разрешали возникшие споры, но и придавали имущественным отношениям юридическую определенность [7, p. 33–54].

Сделка или признание долга, удостоверенные судом, приобретали более устойчивое доказательственное значение. Для торговли это было принципиально важно: спор мог касаться самого факта заключения соглашения, размера задолженности, объема полномочий представителя, передачи товара или наступления срока исполнения.

Документирование договорных отношений не всегда означало обязательную письменную форму договора в современном понимании. Однако расписки, судебные записи, таможенные документы, квитанции и охранные грамоты создавали доказательственную основу для защиты имущественного интереса.

Роль документов возрастала при торговле с иностранным элементом. Иностранные купцы действовали внутри разветвленной системы торговых соглашений, таможенных документов, охранных грамот и процедур разрешения споров [19, p. 34–68]. Документ в таких отношениях мог разом подтверждать сделку, статус лица, полномочия представителя, право на перемещение товара и наличие определенной привилегии.

Способ оформления обязательства зависел от масштаба и риска торговой операции. На локальном рынке многое по-прежнему значили личное доверие и репутация. В межрегиональной торговле возрастала роль посредников и письменных подтверждений. В отношениях с иностранцами особый вес приобретали консульские, таможенные и судебные документы.

Договорные отношения были тесно связаны и с профессиональной организацией рынка. Ремесленные и торговые объединения поддерживали требования к качеству товаров, порядку производства и поведению участников. Турецкие гильдии выполняли экономические, административные и социальные функции, связывая деятельность отдельных ремесленников и торговцев с общим порядком городской торговли [20, p. 28–50].

Профессиональная среда снижала договорные риски за счет репутации, внутренних стандартов и механизмов контроля. Принадлежность торговца или ремесленника к известной профессиональной группе повышала доверие контрагентов, а нарушение обязательства могло обернуться не только судебными последствиями, но и утратой деловой репутации.

Тем самым договор не существовал изолированно от судебных и социальных институтов. Его действенность поддерживали возможность официальной фиксации, профессиональный контроль и устойчивые ожидания участников рынка.

Договор в османском торговом обороте был формой частной инициативы, но инициатива эта не была абсолютной. Участники сами решали, вступать ли в имущественное отношение, выбирали контрагента и определяли основные условия. Вместе с тем содержание сделки должно было соответствовать исламско-правовым требованиям, обычаям рынка и публичным предписаниям.

К числу основных ограничений относились запреты riba, чрезмерной неопределенности — gharar, обмана и иных форм недобросовестного извлечения выгоды. Видеть в них одно лишь препятствие развитию торговли было бы неверно: они выполняли структурирующую функцию — поддерживали определенность условий, справедливость обмена и доверие между участниками [6, p. 62–77].

Внутренняя связь частного и публичного начал особенно отчетливо проявлялась в купле-продаже на городском рынке. Продавец и покупатель действовали как самостоятельные участники имущественного отношения, однако качество товара контролировалось, меры и вес проверялись, а отдельные цены регулировались. При нарушении обязательства спор передавался на рассмотрение суда.

На договорное отношение воздействовала и денежная среда. Цена, долг, прибыль, возмещение и исполнение обязательств предполагали признаваемый платежный инструмент. Нестабильность монеты или различия между региональными платежными практиками могли изменить реальную ценность исполнения и породить конфликт сторон [21, p. 1–18]. Поэтому определенность валюты, суммы и срока платежа входила в число условий устойчивого договорного оборота.

В литературе высказывается позиция, согласно которой отдельные особенности исламского права, в том числе ограниченность классических партнерских форм и отсутствие корпорации европейского типа, могли сдерживать развитие крупных коммерческих организаций [13, p. 703–738]. Однако оценивать османскую договорную систему исключительно через степень ее сходства с европейской корпоративной моделью было бы методологически неточно. Судить о ней следует по тому, насколько она была способна обслуживать нужды конкретного исторического оборота.

Османская система обеспечивала обмен через куплю-продажу, кредитование — через

долговые и допустимые финансовые конструкции, объединение ресурсов — через партнерство, действие на расстоянии — через поручение и посредничество, перемещение товара — через перевозку, а защиту требований — через обеспечительные конструкции и судебную фиксацию. Тем самым при меньшей степени формализации она обладала собственной функциональной целостностью.

Позднеосманская кодификация придала этим отношениям более систематизированное выражение. Маджалла переработала положения исламского права в форму государственного кодифицированного акта, не устранив их доктринальную основу [8, s. 93–124; 9, p. 121–146]. Поэтому переход к законодательной формализации следует понимать не как возникновение договорного права на пустом месте, а как институциональное преобразование ранее сложившейся практики.

Договор связывал частную инициативу с требованиями общего правового порядка. Его содержание определялось сторонами, но действительность, пределы и способы защиты зависели от взаимодействия религиозных норм, торгового обычая, суда, профессиональной среды и публичного регулирования. В этом проявлялась специфика османской модели: частноправовая форма действовала внутри нормативно организованного торгового пространства.

Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие выводы.

Во-первых, договорные конструкции в Османской империи были основным средством придания торговым отношениям юридической формы. Через договор фактическая передача товара, денег или иного имущества преобразовывалась в обязательственную связь, в которой конкретизировались права, обязанности и риски сторон.

Во-вторых, эти договоры образовывали не случайную совокупность, а функционально связанную инфраструктуру торгового оборота, объединявшую обменные, кредитно-расчетные, кооперационные, посреднические, логистические и обеспечительные конструкции. Купля-продажа обеспечивала имущественный обмен; заемные и долговые отношения обслуживали кредитование и расчеты; товарищество позволяло объединить капитал, труд и коммерческий риск; поручение и посредничество расширяли возможности участия в торговле; хранение и перевозка отвечали за сохранность и перемещение товара; залог, поручительство и перевод долга укрепляли положение кредитора.

В-третьих, отсутствие единого кодифицированного договорного права в ранний и классический периоды не означало отсутствия обязательственной системности: она складывалась во взаимодействии исламско-правовой доктрины, соглашений сторон, торгового обычая, профессиональной практики, судебной фиксации и публичных правил рынка.

В-четвертых, исламско-правовые ограничения договорной автономии выполняли не только запретительную, но и упорядочивающую функцию: запреты riba, gharar и обмана исключали неправомерное обогащение, поддерживали определенность условий сделки и доверие между участниками оборота.

В-пятых, договор следует рассматривать как один из основных механизмов частноправовой организации османской торговли. Он соединял самостоятельный имущественный интерес участников с общими требованиями правового порядка, служил движению благ, распределению риска, доказуемости требований и защите нарушенного права. Именно договорные формы отчетливее всего подтверждают обязательственную и частноправовую природу торгового оборота Османской империи.

Список литературы:

[1] Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. М.: Статут, 2013. 351 с.

[2] Иоффе О.С. Обязательственное право. М.: Юридическая литература, 1975. 880 с.

[3] Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. 2-е изд., испр. М.: Статут, 1999. 848 с.

[4] Сюкияйнен Л.Р. Исламское право в правовых системах мусульманских стран: от доктрины к законодательству // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2008. № 2. С. 97–109. DOI: 10.17323/2072-8166.2008.2.97.109.

[5] Амиров А.Т., Семёнкин И.В., Якимова Ж.А. Основные начала исламского договорного и торгового права // Коммерческое право. Научно-практический журнал. 2021. Т. 40. № 1. С. 101–108.

[6] Ercanbrack J.G. Islamic Commercial Doctrine and Classical Commercial Transactions // The Transformation of Islamic Law in Global Financial Markets. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. P. 50–86. DOI: 10.1017/CBO9781107447929.004.

[7] Baldwin J.E. Islamic Law and Empire in Ottoman Cairo. Edinburgh: Edinburgh University Press, 2017. XII, 232 p.

[8] Osmanağaoğlu Karahasanoğlu C. Mecelle-i Ahkâm-ı Adliyye'nin Yürürlüğe Girişi ve Türk Hukuk Tarihi Bakımından Önemi // OTAM Ankara Üniversitesi Osmanlı Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi Dergisi. 2011. No. 29. S. 93–124. DOI: 10.1501/OTAM_0000000568.

[9] Ayoub S. The Mecelle, Sharia, and the Ottoman State: Fashioning and Refashioning of Islamic Law in the Nineteenth and Twentieth Centuries // Journal of the Ottoman and Turkish Studies Association. 2015. Vol. 2. No. 1. P. 121–146. DOI: 10.2979/jottturstuass.2.1.121.

[10] Амиров А.Т. Типы и виды договоров купли-продажи в исламском праве // Законодательство. 2021. № 2. С. 55–62.

[11] Pamuk Ş. The Evolution of Financial Institutions in the Ottoman Empire, 1600–1914 // Financial History Review. 2004. Vol. 11. No. 1. P. 7–32. DOI: 10.1017/S0968565004000022.

[12] Gerber H. The Muslim Law of Partnerships in Ottoman Court Records // Studia Islamica. 1981. No. 53. P. 109–119.

[13] Ağır S., Artunç C. Set and Forget? The Evolution of Business Law in the Ottoman Empire and Turkey // Business History Review. 2021. Vol. 95. No. 4. P. 703–738. DOI: 10.1017/S000768052000094X.

[14] Code de commerce de l'Empire Ottoman. Constantinople: Indicatore Bisantino, 1850. URL: https://books.google.com/books?id=vJk7AAAAcAAJ (дата обращения: 22.06.2026).

[15] Амиров А.Т. Договор агентирования в исламском праве // Законодательство. 2022. № 6. С. 74–79.

[16] Амиров А.Т., Кудинов В.В. Договор хранения в исламском торговом праве // Право и государство: теория и практика. 2023. № 6 (222). С. 200–203.

[17] Masters B. The Origins of Western Economic Dominance in the Middle East: Mercantilism and the Islamic Economy in Aleppo, 1600–1750. New York; London: New York University Press, 1988. 240 p.

[18] White J.M. Litigating Disputes over Ships and Cargo in Early Modern Ottoman Courts // Quaderni storici. 2016. Vol. 51. No. 3 (153). P. 701–726. DOI: 10.1408/86401.

[19] Fleet K. European and Islamic Trade in the Early Ottoman State: The Merchants of Genoa and Turkey. Cambridge: Cambridge University Press, 1999. X, 204 p.

[20] Baer G. The Administrative, Economic and Social Functions of Turkish Guilds // International Journal of Middle East Studies. 1970. Vol. 1. No. 1. P. 28–50. DOI: 10.1017/S0020743800023898.

[21] Pamuk Ş. A Monetary History of the Ottoman Empire. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. 276 p.

Spisok literatury:

[1] Pokrovskii I.A. Osnovnye problemy grazhdanskogo prava [Fundamental Problems of Civil Law]. Moscow: Statut, 2013. 351 p. (In Russ.).

[2] Ioffe O.S. Obyazatel'stvennoe pravo [Law of Obligations]. Moscow: Yuridicheskaya literatura, 1975. 880 p. (In Russ.).

[3] Braginskii M.I., Vitryanskii V.V. Dogovornoe pravo. Kniga pervaya: Obshchie polozheniya [Contract Law. Book One: General Provisions]. 2nd ed. Moscow: Statut, 1999. 848 p. (In Russ.).

[4] Syukiyainen L.R. Islamskoe pravo v pravovykh sistemakh musul'manskikh stran: ot doktriny k zakonodatel'stvu [Islamic Law in the Legal Systems of Muslim Countries: From Doctrine to Legislation] // Pravo. Zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki [Law. Journal of the Higher School of Economics]. 2008. No. 2. P. 97–109. DOI: 10.17323/2072-8166.2008.2.97.109. (In Russ.).

[5] Amirov A.T., Semenkin I.V., Yakimova Zh.A. Osnovnye nachala islamskogo dogovornogo i torgovogo prava [Fundamental Principles of Islamic Contract and Commercial Law] // Kommercheskoe pravo. Nauchno-prakticheskii zhurnal [Commercial Law. Scientific and Practical Journal]. 2021. Vol. 40. No. 1. P. 101–108. (In Russ.).

[6] Ercanbrack J.G. Islamic Commercial Doctrine and Classical Commercial Transactions // The Transformation of Islamic Law in Global Financial Markets. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. P. 50–86. DOI: 10.1017/CBO9781107447929.004.

[7] Baldwin J.E. Islamic Law and Empire in Ottoman Cairo. Edinburgh: Edinburgh University Press, 2017. XII, 232 p.

[8] Osmanağaoğlu Karahasanoğlu C. Mecelle-i Ahkâm-ı Adliyye'nin Yürürlüğe Girişi ve Türk Hukuk Tarihi Bakımından Önemi // OTAM Ankara Üniversitesi Osmanlı Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi Dergisi. 2011. No. 29. P. 93–124. DOI: 10.1501/OTAM_0000000568. (In Turk.).

[9] Ayoub S. The Mecelle, Sharia, and the Ottoman State: Fashioning and Refashioning of Islamic Law in the Nineteenth and Twentieth Centuries // Journal of the Ottoman and Turkish Studies Association. 2015. Vol. 2. No. 1. P. 121–146. DOI: 10.2979/jottturstuass.2.1.121. 2

[10] Amirov A.T. Tipy i vidy dogovorov kupli-prodazhi v islamskom prave [Types and Forms of Sale Contracts in Islamic Law] // Zakonodatel'stvo [Legislation]. 2021. No. 2. P. 55–62. (In Russ.).

[11] Pamuk Ş. The Evolution of Financial Institutions in the Ottoman Empire, 1600–1914 // Financial History Review. 2004. Vol. 11. No. 1. P. 7–32. DOI: 10.1017/S0968565004000022.

[12] Gerber H. The Muslim Law of Partnerships in Ottoman Court Records // Studia Islamica. 1981. No. 53. P. 109–119.

[13] Ağır S., Artunç C. Set and Forget? The Evolution of Business Law in the Ottoman Empire and Turkey // Business History Review. 2021. Vol. 95. No. 4. P. 703–738. DOI: 10.1017/S000768052000094X.

[14] Code de commerce de l'Empire Ottoman. Constantinople: Indicatore Bisantino, 1850. Available at: https://books.google.com/books?id=vJk7AAAAcAAJ (accessed: 22.06.2026). (In Fr.).

[15] Amirov A.T. Dogovor agentirovaniya v islamskom prave [Agency Contract in Islamic Law] // Zakonodatel'stvo [Legislation]. 2022. No. 6. P. 74–79. (In Russ.).

[16] Amirov A.T., Kudinov V.V. Dogovor khraneniya v islamskom torgovom prave [Deposit Contract in Islamic Commercial Law] // Pravo i gosudarstvo: teoriya i praktika [Law and State: Theory and Practice]. 2023. No. 6 (222). P. 200–203. (In Russ.).

[17] Masters B. The Origins of Western Economic Dominance in the Middle East: Mercantilism and the Islamic Economy in Aleppo, 1600–1750. New York; London: New York University Press, 1988. 240 p.

[18] White J.M. Litigating Disputes over Ships and Cargo in Early Modern Ottoman Courts // Quaderni storici. 2016. Vol. 51. No. 3 (153). P. 701–726. DOI: 10.1408/86401.

[19] Fleet K. European and Islamic Trade in the Early Ottoman State: The Merchants of Genoa and Turkey. Cambridge: Cambridge University Press, 1999. X, 204 p.

[20] Baer G. The Administrative, Economic and Social Functions of Turkish Guilds // International Journal of Middle East Studies. 1970. Vol. 1. No. 1. P. 28–50. DOI: 10.1017/S0020743800023898.

[21] Pamuk Ş. A Monetary History of the Ottoman Empire. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. 276 p.

