

# Тора и Бизнес

Рав Шауль Вагшал

Эта электронная книга была создана автоматически из цикла публикаций [http://toldot.ru/cycles/cycles\\_75.html](http://toldot.ru/cycles/cycles_75.html) на сайте [toldot.ru](http://toldot.ru).

# Тора и бизнес. Запрет обмана

Еще задолго до того как власти многих стран осознали необходимость в законах, которые защищали бы интересы потребителя, еврейский коммерсант строго следовал закону Торы, запрещающему обманывать покупателя в какой бы то ни было форме.

Что считается обманом?

Любой предприниматель может сам для себя установить ту запретную зону, которая называется *обманом*, если — еще до выставления товара на продажу — задаст себе несколько честных вопросов. Вот эти вопросы:

- 1) Хочу ли я утаить что-либо от покупателя (например, скрытые дефекты)?
- 2) Верную ли цену я поставил?
- 3) Соответствует ли качество товара его описанию?

Впрочем, необъективный продавец согласится, что он не всегда может довериться собственному мнению, а поэтому ему необходимы практические знания Торы по этому вопросу.

Проиллюстрируем этот факт с помощью конкретных примеров.

*Пример 1. Смешение товаров высокого и низкого качества*

Продавцу, торгующему товарами разного качества, не следует их смешивать, например класть сверху высококачественный товар, выставляя его напоказ, а низкосортную продукцию держать снизу, — чтобы не создать у покупателя впечатления, будто вся партия одинаково хороша.

*Пример 2. Второсортные товары продаются как первосортные* Второсортные товары с небольшими дефектами или более низкого качества (которое незаметно покупателю) нельзя продавать, выдавая за товары первого сорта.

Подобным образом запрещено поступать, даже если продавец готов продать второсортные товары по более низкой цене, причем, со своей стороны, покупатель был бы рад заплатить предлагаемую цену и в том случае, если бы знал, что перед ним второсортные товары. Вывод: независимо от цены надо объявить, что продаваемый товар — второсортен.

*Пример 3. Дефекты в новых или подержанных товарах*

Механическое изделие, возвращенное покупателем из-за дефекта, нельзя продавать другому человеку, предварительно не сообщив ему об этом дефекте (например, электротовары или часы, имеющие хотя бы незначительную неисправность).

*Пример 4*

Дешевые подержанные товары, имеющие дефекты, нельзя продавать, предварительно не ознакомив покупателя с этими дефектами (пишущие машинки, швейные и стиральные машины, автомобили и т.д.).

*Пример 5. Ложные заявления*

Нельзя говорить покупателю: «Приобретая этот продукт, вы тем самым совершите чрезвычайно выгодную для себя покупку», — если на самом деле ему предлагается обычный товар по обычной цене.

### *Пример 6. Переплата*

Если покупатель предлагает заплатить более высокую цену за товар, который не обладает соответствующей ценностью (например, за антиквариат, ювелирное изделие или редкую почтовую марку), то продавец должен сообщить ему принятую цену за эту вещь.

### *Пример 7. Недоплата*

Если продавец не знает о высокой цене товаров, которые он предлагает на продажу (например, если речь идет о редком антиквариате, живописном полотне или старинных книгах), и просит заниженную цену, то покупатель должен сообщить ему истинную рыночную цену товара (если она ему известна), но не пользоваться незнанием продавца.

# Тора и бизнес. Завышенная цена

Тора не ограничивает предпринимателя в размере допустимой прибыли.

Во всех случаях для определения прибыли можно принять во внимание следующие расходы:

- а) стоимость сырья
- б) расходы на производство
- в) стоимость сбыта товаров
- г) накладные расходы.

## Продукты питания

Мудрецы установили максимальную прибыль на основные продукты питания в размере одной шестой их стоимости (что соответствует 20 процентам).

Контроль за уровнем прибыли обязателен лишь в том случае, если такой же контроль проходят все владельцы магазинов данной местности.

Эти ограничения не налагаются на еврейских продавцов за пределами Эрец Исраэль, где владельцы других магазинов могут взимать более высокую прибыль.

## Взимание завышенной цены

Понятие *завышенная цена* применимо в том случае, когда продавец взимает более высокую цену, чем принято, не сообщая об этом покупателю.

### *Пример*

Допустим, все рыбные продавцы договорились между собой продавать определенного вида рыбу в полукилограммовых упаковках по 5 шекелей за пакет. Это и будет рыночной ценой данного продукта. Если некий продавец начнет взимать 5 с половиной шекелей, то можно сказать, что он берет завышенную цену. Но если завтра продавцы сообщат установят такую же цену, как у него сегодня, то принятой ценой завтрашнего дня будут считаться именно 5 с половиной шекелей.

На практике понятие завышенной цены относится только к тем товарам, которые имеют более или менее фиксированную цену. Если цена колеблется в некотором диапазоне, между нижней и верхней границей, то проблема взимания завышенной цены не возникает, если продавец не назначает цену, выходящую за верхнюю границу.

## Право на рекламацию

Право требовать возвращения денег, выплаченных по завышенной цене, очень ограничено. Если покупатель переплатил в пределах одной шестой цены, он не может предъявить рекламацию (потребовать компенсации или расторжения сделки). Когда сумма переплаты превышает одну шестую часть, то в некоторых случаях он имеет право аннулировать покупку. При этом покупатель должен предъявить рекламацию сразу же,

как только обнаружит, что с него взяли лишние деньги. При задержке он может лишиться права на рекламацию.

### **Взимание завышенной цены по неведению**

Покупатель может предъявить претензии продавцу независимо от того, знал продавец, что его цена завышена, или не знал.

У продавца есть возможность защитить себя от обвинений в завышении цены, если в момент продажи он скажет покупателю: «Я заплатил столько-то за товар, у меня были такие-то расходы, и я рассчитываю получить такую-то прибыль». Если сказанное им — правда и если покупатель согласился с его ценой, то последний теряет свое право на претензию по завышенной цене, даже если уплаченная им цена выше, чем в других магазинах.

### **Недоплата**

а) Если покупатель вводит продавца в заблуждение, утверждая, что его цена на данный продукт выше, чем у других продавцов, хотя на самом деле это не так, и на основании этого утверждения продавец снижает цену, то о таком покупателе говорят, что он *недоплатил*.

Недоплата (со стороны покупателя) считается таким же серьезным прегрешением, как завышение цены (со стороны продавца). В их основе лежит один и тот же моральный изъян: участник сделки обманывает другого, нанося ему финансовый урон.

б) Покупатель, пользуясь предложением продавца купить у него товар по более низкой цене, чем у других<sup>[3]</sup>, совершает действие, относящееся к категории *недоплаты*. Долг покупателя — сообщить продавцу правильную цену.

в) Если продавец, согласившийся на заниженную цену (зная, что она занижена), ссылается на давление со стороны покупателя, он не считается пострадавшим от *недоплаты*.

### **Недоплата наемному работнику**

Если работодатель платит своему работнику меньше принятой нормы, его действие не считается *недоплатой*, даже если работник не знает установленной нормы оплаты труда. Тем не менее, работодатель не имеет права *обманывать* работника, говоря, что он платит ему по нормальным расценкам, в то время как расценки на самом деле выше.

Как *недоплата* будет классифицироваться тот случай, когда работодатель не платит ставку, о которой он договорился с работником, или если он отказывается оплатить сверхурочно отработанное время.

Взимание сверхнормативной платы за выполненную работу

Работник не имеет права взимать сверхнормативную плату за выполненную работу.

*Пример*

Часовщик, закройщик или автомеханик не могут устанавливать непомерно высокую цену

за мелкий ремонт часов, одежды или автомобиля.

# Тора и бизнес. Когда сделка считается состоявшейся?

Действие, после совершения которого продажа считается состоявшейся в соответствии с законом Торы, называется *кинъян* (по-еврейски *акт приобретения* />), *Кинъян* — это финал сделки, ее заключительный акт. О видах *кинъяна*, признаваемых законами Торы, см. ниже в этой главе.

Законным финалом сделки, в согласии с кодексом *Шульхан-Арух*, признается также любое действие, принятое в деловых кругах конкретной страны (*минъаг сохрим*, обычай торговцев) или обязательное по законам данной страны.

## *Примеры такого рода действий*

«Последний удар молотка» на аукционе, рукопожатие при заключении сделки, письменный заказ или устное коммерческое предложение фирмы, — если они считаются обязывающими действиями по гражданскому закону.

## **Недвижимость, земельный участок**

В случае с недвижимостью сделка считается окончательной только после оформления всех юридических документов.

## **Частные сделки**

Как известно, участники частных сделок (вне рамок торговых операций) не всегда следуют традициям делового мира (за исключением купли-продажи недвижимости). Поэтому только соответствующий *кинъян* может подвести черту под сделкой.

## *Пример*

Если частное лицо покупает из частных рук мебель, автомобиль или *сукку* (специальный шалаш, используемый в дни праздника Сукот), сделка считается окончательной только после совершения *кинъяна*.

## **Виды кинъяна**

В задачу автора не входит перечисление различных видов *кинъяна* и их подробный анализ. Достаточно сказать, что в случае с движимой собственностью одной оплаты недостаточно для завершения сделки, хотя следует признать, что отменить продажу после произведенной оплаты (даже частичной) бывает очень трудно.

## **Распространенный вид кинъяна: судар**

*Кинъян*, известный под названием *судар* [5]/>, — один из наиболее принятых способов приобретения вещи. В принципе, *судар* представляет собой форму бартерной (товарообменной) сделки. Заключается он в следующем: человек, желающий приобрести некий товар, или его уполномоченный представитель, протягивает владельцу товара кусок ткани (например, носовой платок или любой другой предмет [6]). После чего владелец товара приподнимает эту ткань (как минимум на 30 сантиметров над уровнем пола [7] или другой поверхности, например над столом) с намерением ее приобрести [8].

Тем самым в обмен на ткань продавец продает или отдает покупателю оговоренный сделкой товар. Аналогичным образом передается право на пользование подарком.

После совершения *кинъяна* ткань возвращают прежнему владельцу.

Эта форма завершения сделки применяется также при заключении контрактов или принятии обязательств, например при помолвке, предшествующей заключению брака. Жених и невеста поднимают по очереди *судар* с намерением приобрести его, тем самым давая обязательство вступить в брак. Обычно их родители тоже подкрепляют свои устные обещания относительно брака проведением указанной церемонии *кинъян-судар*.

### **Устное соглашение**

По закону Торы устное соглашение, не подкрепленное *кинъяном*, не считается обязательным. Тем не менее, невыполнение устного соглашения рассматривается как *нарушение доверия*. Поэтому, если человек дал обещание купить или продать некоторую вещь, он должен выполнить свое обещание даже в случае финансовых потерь [\[9\]](#). Впрочем, если издержки неоправданно велики, следует посоветоваться с раввином.

То же самое относится к наемному работнику, принятому на работу по устной договоренности. Если, прежде чем работник приступит к работе, работодатель откажется от своего обещания его нанять, работник не сможет предъявить ему никаких юридических претензий. Но со стороны работодателя такое решение можно расценить как *нарушение доверия*.

Заметим, что, если отказ исходит от работника, указанное правило не действует. Другими словами, работник имеет право отменить устное соглашение, — правда, только в том случае когда он не причиняет своим отказом ущерб работодателю. Подобная привилегия дана работнику для сохранения за ним свободы, точнее чувства свободы от угнетения, которое признается неотъемлемым правом каждого человека.

# Тора и бизнес. Договорная цена

Договорную цену, на которую согласились обе стороны, необходимо строго соблюдать. То же самое относится к оплате труда на основе предварительного соглашения.

Надо знать, что, даже если покупатель (или заказчик работы) считает, что, выплатив часть, он заплатил продавцу (или работнику) «больше, чем следует», это не дает ему права удерживать даже малую часть суммы, установленной их соглашением и он в любом случае обязан выплатить всю сумму.

## Если оплата не была произведена в течение длительного времени

В случае, когда причитающаяся оплата не была произведена в течение длительного времени, нет оснований полагать, будто человек, которому причитается оплата труда (или деньги за проданный им товар), отказался от вознаграждения. Продавец (труда или товара) сохраняет за собой право требовать оплаты даже спустя много лет.

Это правило относится к любому долгу, включая ссуды и займы.

## Взимание скидки

Некоторые виды оплат предполагают автоматическую скидку. Но о ней надо договариваться заранее.

Если покупатель, получив товар, платит меньшую сумму, мотивируя свой поступок тем, что он расплачивается *своевременно*, но предварительной договоренности об этом у него с продавцом не было, то такое действие оправдано только там, где так *принято* поступать. Иначе будет считаться, что удержаны деньги, причитающиеся второй стороне. Данное положение сохраняется, даже если вторая сторона в принципе не возражает против скидки. (Так бывает, когда человек, например, не хочет ссориться с покупателем или работодателем, хотя предпочел бы получить всю сумму без удержания.)

## Сколько платить за работу, выполненную без предварительной оценки

Если работа выполнена без предварительной оценки, правильной оплатой будет считаться общепринятая сумма. Но если эта сумма, как часто бывает, неизвестна (поскольку разные торговцы устанавливают разные цены), то остается заплатить столько, сколько запросил продавец или наемный работник. И даже если после спора он согласится, в конце концов, взять меньше, чем требовал вначале, такое соглашение нельзя считать до конца справедливым. Поэтому еврейский мудрец и законоучитель Хафец-Хаим подчеркивал, что во всех случаях настоятельно рекомендуется *предварительно* договариваться о цене за товар или плате за труд, — за исключением тех случаев, когда покупатель (работодатель) готов заплатить сумму, которую с него запросят.

## Споры о цене

*Вопрос*

Сколько денег надо заплатить за товар, который доставлен прежде, чем достигнуто соглашение о цене?

*Ответ*

Все зависит от того, кто взял на себя инициативу по доставке. Если распоряжение о доставке товара идет от покупателя, то это означает, что он согласился с ценой, предложенной продавцом. Но если инициативу по доставке товара взял на себя продавец, можно считать, что он согласился на цену, предложенную покупателем.

# Тора и бизнес. Ошибки при покупке и продаже

Наиболее часто встречаемые ошибки в коммерческих операциях: переплата или недоплата, недопоставка (поставка неполного количества товара), избыточная поставка и т.д.

## *Проблема 1. Продавец недодал сдачу*

### *Вопрос*

Покупатель получил при оплате неполную сдачу. Ошибка замечена продавцом после того, как покупатель покинул магазин. Как следует поступить?

### *Ответ*

Долг продавца связаться с покупателем и дать ему правильную сдачу. Если покупателя невозможно найти (он покинул район или вообще неизвестен), продавцу остается лишь дать объявление (в газете или другим способом). Пример текста подобного объявления: «Человека, купившего такой-то предмет в такой-то день и час и получившего неправильную сдачу, просим зайти по такому-то адресу и получить причитающуюся сумму».

Даже если покупатель вернулся через несколько лет, ему все равно надо доплатить недостающие деньги или, по крайней мере, попросить его *простить* эту сумму.

Замечание: если ошибку допустил работник магазина, ему не разрешается покидать рабочее место, чтобы найти покупателя, без разрешения хозяина или управляющего, поскольку он находится на службе у своего работодателя (и ему оплачивают *время работы*).

## *Проблема 2. Пакет, оставленный на прилавке*

### *Вопрос*

Человек, купив товары в овощном или бакалейном магазине, заплатил за них, но, уходя, забыл пакет на прилавке. Как надо поступить с этим пакетом?

### *Ответ*

#### *а) На пакете (сумке) есть опознавательные знаки*

Надо положить пакет в надежное место в магазине, куда не имеют доступа посторонние. Если придет человек и попросит вернуть ему пакет (или сумку), указав опознавательный знак, следует, прежде чем его отдать, посоветоваться с раввином относительно проверки его принадлежности.

#### *б) На пакете (и внутри него) нет опознавательных знаков*

Если в обычном пакете лежит один вид обычного для данной ситуации товара, например хлеб или яблоки, либо один вид овощей, то наличие такого товара не считается *опознавательным знаком*. Поэтому пакет надо оставить там, где его обнаружили (не переносить его в другое место для сохранности). Если владельцу магазина еще не сообщили об оставленном пакете, то ни один работник не должен его брать. В таком случае содержимое пакета следует проверить, не поднимая его с места. Если некий

покупатель, вернувшись, заявит, что пакет его, он может его забрать. Но если продавец-еврей поднимет пакет (скажем, для проверки содержимого) или если владелец магазина узнает о нем, а также если в пакете обнаружатся, по крайней мере, два вида товаров, то оставленный пакет надо унести в надежное место, куда не имеют доступа посторонние. И если придет человек и потребует вернуть ему пакет, описав его содержимое, то в таком случае следует проконсультироваться с раввином, который поможет определить, является ли претендент на пакет его хозяином.

*Вопрос*

Может ли хозяин магазина продать вещи, забытые в его магазине покупателями?

*Ответ*

Хозяину разрешено продать оставленные покупателями товары по реальной цене, но при условии, что он будет готов вернуть деньги законному хозяину, запомнив все важнейшие признаки проданных товаров.

К таким признакам относятся следующие параметры:

- а) дата обнаружения
- б) содержимое сумки и вес товаров
- в) сумма, полученная от продажи этих товаров
- г) точное указание места, где они были найдены.

Деньги, вырученные от продажи товаров, хозяин магазина может использовать до поры до времени как собственные деньги.

Если речь идет о скоропортящихся товарах, он (в большинстве случаев) обязан продать их.

Если кто-либо потребует вернуть ему оставленную сумку, надо выяснить у раввинов, следует ли выплатить ему денежную компенсацию.

Вышеуказанное правило относится только к тем товарам, которые можно легко приобрести (они находятся в продаже в данное время года и в данной местности, не относясь к категории дефицита).

*Проблема 3. Получено больше, чем было заказано*

*Вопрос*

Производитель одежды заказал 500 метров ткани, а получил 506 метров. Обязан ли он уведомить об этом поставщика?

*Ответ*

Все зависит от степени точности, с которой измеряют большие количества товара. Расхождение в метр с четвертью на сто погонных метров может оказаться вполне допустимым. Но если обнаружено, что поставщик ошибся, покупатель должен его уведомить об этом.

Однако, если получено менее 500 метров, можно потребовать недостающую ткань либо

вычесть ее стоимость из оплаты, предварительно сообщив поставщику о допущенной ошибке. Во всех случаях, прежде чем предъявить рекламацию, надо во избежание споров и недоразумений произвести точные измерения и подсчеты.

#### *Проблема 4. Не получен счет*

##### *Вопрос*

В обычных условиях оплата в кредит производится по предъявлению счета или расценки. Как надо поступить, если ни счет, ни расценка не были получены в течение длительного времени?

##### *Ответ*

Покупатель должен либо уведомить своего поставщика-еврея, что он не получил счет, либо заплатить по своей инициативе.

# Тора и бизнес. Бракованные товары и недопоставка

При обнаружении дефекта в купленном товаре покупатель имеет право отменить покупку и потребовать возвращения денег (или замены товара на другой), но при условии, что он не пользовался изделием после обнаружения дефекта. Если же он продолжал им пользоваться, это означает, что он был готов оставить изделие у себя.

Если между продавцом и покупателем возник спор по поводу того, когда возник дефект (до или после покупки), *на покупателе* лежит обязанность доказать, что дефект имел место *в момент* приобретения изделия. Но если за товар еще не внесена плата, то следует обратиться за советом к раввину, поскольку бывают случаи, когда преимущество — на стороне покупателя, т.е. он имеет право вернуть товар, не доказывая, когда возник дефект.

## Возвращение дефектного товара

Если покупатель пользовался изделием до того как обнаружил дефект и лишь после обнаружения решил вернуть его продавцу, он должен заплатить ему установленную арендную плату за пользование. Продавец не обязан освобождать его от этой платы, в противном случае можно считать, что он как бы получил *процент*/>. Указанное положение об арендной плате теряет силу, если покупатель предпочитает заменить товар на другой и не требует возврата уплаченных денег.

Если стоимость товара за это время увеличилась, возникает вопрос, который надо задать раввину: может ли продавец вернуть покупателю больше первоначально уплаченной суммы?

## Трефная еда

Если человек, купивший еду, съел ее и лишь *потом* обнаружил, что она была трефная (запрещенная по закону Торы), он должен спросить у раввина, можно ли предъявить денежную претензию к тому, кто продал ему эту еду. (Например, у курицы, как выяснилось после ее приготовления и частичного использования за столом, оказался дефект, сделавший ее *некашерной*, т.е. запрещенной к еде по закону Торы.)

Если *некашерность* была обнаружена *до того* как еда была съедена, продажа считается недействительной и деньги подлежат возврату.

## Недопоставка или поставка не заказанного товара

Покупатель, которому недопоставили товар, т.е. прислали заказанный им товар в неполном количестве, не имеет права возвращать товар, заявив, что он расторгает сделку. Все, что он может сделать, — это попросить недостающий товар у продавца, который обязан выполнить его требование.

В случае, если получен товар другого сорта или сорвана договоренная дата поставки, следует (через раввинов) рассмотреть вопрос о том, может ли покупатель вообще отказаться от сделки.

# Тора и бизнес. Споры

Споры обычно возникают из-за взаимного непонимания. Конфликтующие стороны часто по-разному интерпретируют обсуждаемую тему. Иногда речь идет о какой-то юридической тонкости, когда обе конфликтующие стороны утверждают, что их мнение ближе к закону. Надо знать, что причиной диспута редко бывает сознательный обман или желание заработать во что бы то ни стало. В идеальном случае решать конфликтные вопросы надо путем обсуждения спорных моментов на основе *мирного диалога*. Но если спор не удастся решить путем логики и доказательств, то обе стороны должны попытаться прийти к *компромиссному решению*, не обращаясь в *Дин-Тора* (раввинский суд, состоящий из трех судей) или в арбитраж, поскольку ни одна из конфликтующих сторон не может быть уверена в том, что выиграет дело.

Некоторые дела настолько сложны и доказать в них чью-либо правоту бывает настолько сложно, что спор остается нерешенным даже в суде. К тому же его участники неизбежно теряют престиж. Чем дольше тянется тяжба, тем больше вероятность широкой огласки, что не может не повредить обеим сторонам.

## Нееврейский суд

Если в споре участвуют евреи, ни при каких обстоятельствах нельзя передавать дело на рассмотрение в нееврейский суд, — за исключением тех случаев, когда одна из сторон отказывается идти в раввинский суд или принять его решение.

## Дин-Тора

Если все компромиссные пути решения конфликта исчерпаны и приходится обращаться в *Дин-Тора*, то выбор судей происходит следующим образом:

а) Обе стороны выбирают одного *даяна* (судью) или одного раввина.

б) Если в городе есть официальный *бет-дин* (суд раввинов), то обычно обращаются в него.

в) В общем случае конфликтующие стороны могут выбирать любой *бет-дгт* и любых раввинов по обоюдному усмотрению. Обычно каждая сторона делегирует в суд, призванный решить их казус, по одному равву, и затем эта пара раввинов выбирает третьего рава.

г) Если одна из сторон не участвует в выборе *бет-дина*, то другая сторона может обратиться в любой *бет-дин*, который в таком случае имеет все полномочия вызвать в суд другую сторону. Каждый соблюдающий заповеди Торы еврей обязан явиться в *бет-дин* по первому вызову.

Если человек отказывается явиться в *бет-дин* по трем вызовам, его дело может быть рассмотрено и в его отсутствии. Кроме того, *бет-дин* имеет право огласить (расклеив объявления или через прессу), что такой-то еврей отказывается прийти в *бет-дин*, а поэтому членам общины рекомендуется не вступать с ним в деловые отношения, пока он не откликнется на вызов. *Бет-дин* вправе также передать дело в нееврейский суд.

## **Стремление *бет-дина* к компромиссным решениям**

В Талмуде сказано, что компромисс является *идеальным* способом решения конфликтов.

## **Принятие постановлений *бет-дина***

Решение *бет-дина* считается обязательным для всех сторон. И если одна из сторон не выполняет его, *бет-дин* имеет право обратиться в нееврейский суд, чтобы тот подтвердил решение еврейского суда или заставил саботажника его выполнить.

# Тора и бизнес. Конкуренция и реклама

Любой житель города может избрать любой род деятельности или открыть любой бизнес, даже если он вступает при этом в конкурентную борьбу с другими жителями. Более того, он имеет право продавать такие же товары, что и его ближайший сосед. Подобная торговля не будет считаться покушением на заработок ближнего, — но при одном условии: нельзя переманивать в свой магазин покупателей конкурента.

Таков закон. Однако люди, стремящиеся придерживаться *праведной* линии поведения или не желающие трений, ставят моральную сторону вопроса выше финансовой выгоды, а потому открывают магазин подальше от потенциальных конкурентов.

## Реклама и привлечение покупателей

Можно пользоваться любыми *косвенными* методами для привлечения покупателей в рамках честной конкуренции.

Разрешается:

- а) сбивать цены
- б) предлагать покупателям подарки, гарантии и особые скидки
- в) предлагать бесплатную доставку товаров
- г) вести рекламную кампанию и рассылать проспекты.

## Реклама

Свои товары можно расхваливать каким угодно образом, но только— честно, избегая преувеличений. Разрешается подчеркивать достоинства товара, однако при этом нельзя создавать у потенциального покупателя ложное: впечатление о его качестве и прочих свойствах.

Ни в коем случае нельзя порочить конкурентные товары и дискредитировать конкурентов, даже если сказанное — правда. Можно подчеркивать, однако, более высокое качество своих товаров или их более низкую цену. Разрешается говорить: «Мой товар по качеству лучше, чем у конкурентов», — но нельзя говорить: «У них товары низкого качества», или: «Они взвинтили цены» и т.д.

## Рекомендации покупателям

Многие люди, включая продавцов, недостаточно сведущи в качестве товаров. Поэтому им не следует предлагать свои советы в областях, где они не являются специалистами. Например, портные и продавцы тканей далеко не всегда могут определить прочность и срок службы продаваемых ими материалов. Поэтому они ни в коем случае не должны заверять покупателя, желающего приобрести особо прочную ткань, что этот сорт «будет служить много лет».

# Тора и бизнес. Партнерство

Прежде чем вступить в партнерские отношения, рекомендуется во избежание конфликтов обсудить с будущим компаньоном все условия партнерства и другие важные моменты.

В первую очередь, надо урегулировать следующие вопросы:

- а) Какую сумму инвестирует каждая сторона — в деньгах или товарах.
- б) Сколько времени каждый из партнеров уделит общему бизнесу; какую конкретно работу он будет выполнять.
- в) Каковы условия предоставления выходных в праздники и другие дни с учетом семейных торжеств и пр.
- г) Каким образом будет осуществляться распределение доходов; каким будет время выплаты зарплат.
- д) На какой срок заключается партнерство: будет ли оно иметь постоянную основу, временным или с испытательным сроком.
- е) На какую степень ответственности согласны стороны в случае убытков. Если здесь возникнет вопрос, связанный с запретом о выплате процентов, надо посоветоваться с раввином.
- ж) В случае взятия банковских ссуд надо заранее договориться, какими они будут — общими или личными (т.е. на основе совместной ответственности или каждый компаньон будет отвечать за всю ссуду). Во избежание проблем, связанных с денежными процентами, надо, как и в предыдущем вопросе, обратиться за консультацией к раввину.
- з) Каковы условия расторжения договора о партнерстве, если возникнет такая потребность.

Все условия соглашения должны быть зафиксированы письменно.

В обычных условиях нельзя выйти из дела без согласия партнера. Если один из компаньонов желает расторгнуть соглашение до оговоренного в нем срока, его право на этот шаг надо обсудить с раввином.

# Тора и бизнес. Собственный интерес и интересы других людей

В этой главе мы обсудим вопрос о том, как следует себя вести, если твои интересы противоречат интересам других людей. В каких случаях разрешено учитывать в первую очередь свои интересы?

## Защита собственных интересов

Общее правило звучит так: человеку разрешается ставить на первое место свои личные денежные интересы при условии, что он ведет себя честно и не может получить такую же выгоду другим путем. Ниже мы рассмотрим этот вопрос подробнее (обратите внимание на последний раздел в этой главе — «Особые праведники»).

Сформулированное правило работает в случае, если, например, одну вещь стремятся приобрести несколько человек, но достаться она может только одному. Речь идет об ограниченном количестве товара, выставленном на продажу дома или вакантной должности.

## Как получить вакантную должность

Претендент на вакантное место может использовать любые честные методы воздействия на работодателя, чтобы склонить его в свою пользу. Если это *частная* фирма, то разрешается прибегать к протекции (использованию связей и знакомств, т.е. тому, что называется «блатом»).

При поступлении на работу в *государственное* (или общественное) учреждение протекция становится сомнительным методом. Те, кто отвечают за прием новых кадров в государственном учреждении, должны принимать решение, руководствуясь исключительно пользой дела. В противном случае они нарушают свой служебный долг, который обязывает их стремиться к максимальной защите интересов общества, ради которых их учреждение и работает.

## Можно ли предлагать свои услуги, чтобы заменить другого работника?

Запрещается предлагать свои услуги работодателю с целью получить должность, которая занята другим человеком. Так нельзя поступать, даже если работодатель недоволен нынешним работником. Исключение составляют случаи, когда работодатель приступил к активным поискам замены работника (с помощью объявлений и других методов).

Если фирма использует торгового агента на комиссионной основе, ни один другой агент не может вступать в контакт с этой фирмой, предлагая свои услуги, даже если он готов работать за меньшие комиссионные.

Можно ли претендовать на работу по объявлению после завершения переговоров с другим потенциальным работником?

Если речь идет о работе, предложенной в объявлении, опоздавшие могут претендовать

на нее даже после того, как все кандидаты уже прошли переговоры, но лишь в том случае, если переговоры между работодателем и потенциальным работником еще не завершились. Переговоры считаются завершенными, если договаривающиеся стороны пришли к соглашению об условиях работы и зарплате, — даже если окончательная договоренность еще не достигнута. После этого никто другой не имеет права предлагать свои услуги, даже если он готов работать за более низкую зарплату или при увеличенном рабочем дне. Но если сам работодатель предложил другому человеку эту должность, последний может принять предложение.

### **Редкая возможность**

Все вышесказанное действует при условии, когда опоздавший кандидат имеет возможность получить работу в другом месте, если будет активно ее искать. Поэтому он не должен подрывать шансы более раннего кандидата.

Но если шансы получить другую работу отсутствуют, опоздавшему разрешается предложить свои услуги даже после завершения переговоров с первым кандидатом, если тот фактически еще не принят работодателем.

*Примеры отсутствия серьезных шансов получить работу:*

В период высокой безработицы; в условиях маленького города, где работы очень мало; при поиске редкой должности (например, раввина или руководителя ешивы).

### **Переговоры с торговым агентом**

Если ведутся переговоры с подрядчиком или торговым агентом о предстоящей работе и уже согласованы условия и денежные вопросы, ни один другой подрядчик или торговый агент не имеет права вмешиваться, предлагая свои услуги, даже если окончательное решение еще не принято.

### **Выбор работодателя**

Работодатель или человек, дающий работу подрядчику, волен обращаться к другим заинтересованным лицам, даже если он завершил переговоры с первым кандидатом, но еще не сообщил ему свое окончательное решение.

Работодателю не следует создавать впечатление, будто он намерен дать работу какому-то конкретному человеку, до тех пор пока не принял твердое решение. Это избавит его от неловкости — если в последний момент он предпочтет другого кандидата.

Можно ли покупать товар, если у продавца уже достигнута договоренность с другим клиентом?

Разрешается проявлять интерес к покупке товаров или недвижимости при условии, что переговоры продавца с другим претендентом еще не завершены. Но как только стороны договорятся о цене, никто другой не может вступать в контакт с продавцом, даже если новый покупатель готов предложить более выгодную цену. Продавцу нельзя искать выгоду в ущерб первому покупателю.

Того, кто (после принятия решения о продаже) пренебрегает интересами покупателя,

пришедшего раньше других, можно обвинить в безнравственном поведении. Он попадает под определение «безнравственный человек» (по-еврейски *раша*).

Все вышесказанное имеет отношение к частному покупателю, пришедшему, например, купить дом. В повседневном бизнесе кодекс поведения несколько иной: как только покупатель проявит интерес к товару и свяжется с продавцом, другие люди не должны вмешиваться.

### **Редкая возможность**

Если на продажу выставлены товары, которые невозможно приобрести в другом месте (рукопись, антиквариат, дом в определенном районе и пр.), то разрешается обратиться к продавцу с более выгодным для него предложением, но при условии, что продавец еще не принял окончательного решения с первым покупателем.

### **Можно ли претендовать на сдаваемое в наем жилье, если кто-то другой уже договорился о его съеме?**

Правила съема жилья — такие же, что и при поступлении на работу или покупке товаров: если домовладелец и съемщик договорились об условиях съема, никто другой не может предлагать домовладельцу свои условия, даже если еще не достигнута окончательная договоренность с первым кандидатом.

### **Привлечение работников других фирм**

#### *Вопрос*

Можно ли обращаться к работнику другой фирмы с предложением работы?

#### *Ответ*

Так поступать разрешается только в случае, когда этот работник выполняет работу или оказывает услуги, которые невозможно получить ни от кого другого.

Если вакансия была представлена в объявлении и на нее претендует работник другой фирмы, его можно принять на работу, хотя это нанесет ущерб прежнему работодателю.

### **Особые праведники**

До сих пор мы говорили о законе, позволяющем отстаивать свой интерес перед интересами других. Но, слава Б-гу, есть в нашей среде люди, которых называют *особыми праведниками*, поскольку мораль ими ставится выше финансовых интересов и они предпочитают не пользоваться своими юридическими привилегиями или правами, если это доставляет неприятности другим людям.

# Тора и бизнес. Обязанности работодателя

Главная обязанность работодателя по отношению к нанятому работнику — своевременно платить тому все причитающиеся выплаты.

Если работодатель не уверен, что сможет платить зарплату вовремя, он должен известить кандидата об этом еще до того, как тот приступит к работе. Если кандидат примет такое условие (с задержкой в выплате), работодатель свободен от обязанности своевременной оплаты его труда. Но и в таком случае работодатель обязан приложить все необходимые усилия для аккуратной выплаты заработка, даже если для этого ему придется затратить много сил. Понятно, что, если работник не предупрежден заранее о такого рода трудностях работодателя, последнему просто не надо было его нанимать.

## Время выплаты жалования

а) Время выплаты жалования устанавливается в процессе переговоров между работодателем и будущим работником. В случае отсутствия подобной договоренности надо следовать общепринятой практике данного города или страны, т.е. платить раз в неделю, месяц и т.д.

б) Плата за труд производится в последний день договорного периода. Причем платить надо именно в этот день, не позже. (См. ниже «Оплата до захода солнца»).

в) Надо сделать так, чтобы заработанные деньги работник мог получить в установленное время. Например, если работодатель отправляет чек в день зарплаты (не договорившись с работником), такая выплата может оказаться запоздалой.

## Нерегулярная работа

Если наемный работник выполняет работу нерегулярно и у него с работодателем нет особой договоренности о времени выплаты жалования, он должен получать деньги в обычный день зарплаты на этой фирме.

## Оплата до захода солнца

В Торе сказано, что платить работнику надо *до захода солнца* в день зарплаты. Если работа выполняется ночью, то платить следует, соответственно, до рассвета.

## Обязанность платить зарплату вовремя

Оплата труда в назначенный срок («день получки») считается обязательной, но только в том случае, если работник сам получает плату по установленным дням. Другими словами, работодатель не обязан доставлять зарплату непосредственно работнику, — тот должен сам позаботиться о ее получении.

Впрочем, на практике у каждого работодателя, как правило, есть своя выработанная система, определяющая форму и срок выдачи зарплаты.

## Своевременная оплата на добровольной основе

Как мы уже отмечали, нет обязанности выдавать зарплату в назначенный срок, если работник сам о том не просит. Однако работодателю стоит придерживаться именно такой системы оплаты, ибо тем самым он будет выполнять заповедь, помогая работнику, который нуждается в деньгах.

### *Пример*

Однажды в некоторой фирме, где зарплату было принято выдавать по пятницам, работники ушли домой, не получив денег, потому что конверты с зарплатой были доставлены на их рабочие места слишком поздно. В этом случае работодатель не обязан развозить конверты по домам своих работников. Но если он хочет выполнить заповедь Торы, которая обязует нас проявлять заботу о людях, то ему следует приложить дополнительные усилия — и отправить деньги работникам на дом.

### **Если у работодателя нет денег для выплаты зарплаты в установленный срок**

Если по независящим от работодателя обстоятельствам в день зарплаты у него не оказалось денег для выплаты работникам, он не считается нарушившим заповедь о своевременной оплате труда. Другими словами, он не обязан занимать деньги, чтобы расплатиться с работниками в этот день. И все же ему рекомендуется поступить именно так — по моральным соображениям.

### **Оплата чеками**

Чек, если говорить о требовании своевременно платить зарплату, имеет такой же статус, что и деньги, — но только при одном условии: работник должен иметь возможность обменять его на наличные деньги в день зарплаты. Если чек выдан после закрытия банков, можно считать, что работодатель не заплатил работнику в срок.

Большинство наемных работников готовы получать чеки вместо наличных, но они могут потребовать, чтобы при получении ими чеков в день зарплаты у них еще оставалось время перевести чеки в деньги в тот же день.

Во всех случаях рекомендуется объяснить работнику систему выдачи зарплаты еще до того, как он приступит к работе.

Из вышесказанного следует, что чек с зарплатой, отправленный по почте, должен прибыть к работнику в установленный срок и в такой час, когда еще можно перевести его в деньги.

### *Пример*

Если чек был доставлен работнику на дом в день зарплаты в час, когда сам работник находился на работе, то считается, что чек не прибыл вовремя, если у работника нет возможности получить по нему деньги до окончания работы, когда все банки уже будут закрыты.

### **Выдача зарплаты банковским переводом**

Если работодатель желает выдавать зарплату банковским переводом, он может это сделать, но деньги должны поступить на счет работника не позже установленного дня

зарплаты.

### *Пример*

Если установленный день зарплаты выпадает на пятницу, то деньги должны быть переведены заранее в среду.

### **Уважительное обращение с работником**

Работодатель не имеет права неуважительно обращаться с наемными работниками, а также третировать их, превращая в бесправных рабов.

Впрочем, еврею даже к рабам запрещено относиться неуважительным образом. Вот что пишет великий мыслитель Рамбам:

*«Нельзя унижать своего раба, заносчиво поднимая на него руку. Запрещено высокомерно разговаривать с ним или позорить его. Нельзя кричать на него и обращаться к нему в гневе. Говорить с рабом надо мягко и уважительно».*

Если так следует относиться к рабу, то что можно сказать о наемном работнике, который является свободным человеком!

# Тора и бизнес. Плата за выполненную работу

Любой работающий человек имеет право получить всю причитающуюся ему плату за проделанную работу в тот день, когда он ее завершил. Но, до тех пор пока изделие, заказанное к поставке или отданное в ремонт, не поставлено или остается в мастерской, платить за работу необязательно.

Сказанное касается рабочего и мастерского, которые имеют право на оплату труда и пришли взять деньги. Если такой работник пришел в дом работодателя и все понимают, что он ждет своей платы, то можно считать, что он ее действительно просит (хотя ничего не говорит). В случае ремонта дома или квартиры платить следует в день окончания работы — при условии, что работник сам пришел за платой.

Но если работник не пришел за деньгами, а вместо этого отправил по почте счет за работу, который обычно прибывает через день-два после завершения работы, у заказчика нет юридической обязанности платить в тот же день, даже если работник после этого сам придет за деньгами. Такое правило объясняется тем, что день завершения работы миновал, а поэтому заказчик (клиент) больше не обязан произвести выплату в самый кратчайший срок. И все же ему надо постараться заплатить как можно скорее. Ни в коем случае нельзя затягивать срок выплаты. Например, не следует говорить работнику, который пришел просить плату: «Приходи завтра». Причем на следующий день ему снова говорят: «Ну уж завтра тебе точно будет уплачено». И т.д. Такое обращение с работником считается тяжелым грехом.

## Своевременное внесение платы за съем помещения

Заповедь своевременной выплаты денег за труд распространяется и на плату за съем недвижимости, будь то жилье или любое другое помещение, например банкетный зал или номер в гостинице. То же самое относится к прокату движимой собственности: автомобиля, мебели, столовых приборов для гостей и пр. Оплата за аренду производится в конце ее договорного срока. Если вы договорились внести аванс, то так и надо поступить человеку, который уважает собственные обязательства.

## Учет обстоятельств при аренде, найме или выдаче заказа на работу

Далеко не каждый и не во всех случаях может предвидеть свои финансовые обстоятельства. Может случиться, что в день, когда назначена выдача зарплаты или оплата за съем, у человека не оказывается денег. Поэтому рекомендуется заранее внести в соглашение пункт: «Без обязательства заплатить в назначенный день». Понятно, что подобная оговорка допустима лишь с согласия другой стороны.

Приведем список часто встречаемых случаев, когда расчет должен производиться в день окончания работы:

- а) приходящая няня (*babysitter*)
- б) частный учитель, репетитор и преподаватель (в том числе учитель Торы)
- в) учитель музыки
- г) владелец частных яслей или сада, куда вы водите своего ребенка

д) домработница

е) любой работник по вызову.

# Тора и бизнес. Обязанности работника

Работник не имеет права непродуктивно тратить время, отведенное ему для работы. Он должен стараться работать с полной эффективностью, что возможно при выполнении следующих условий:

- \* начинать работу вовремя
- \* работать сосредоточенно
- \* не покидать рабочее место до конца рабочего дня
- \* перед рабочим днем хорошо отдохнуть, чтобы усталость не сказалась на качестве труда
- \* сытно завтракать и обедать, чтобы иметь достаточно сил и энергии для работы в течение всего дня
- \* не покидать рабочее место без согласия работодателя.

## **Обязанности работника перед работодателем в свете выполнения им заповедей**

Работник не имеет права использовать рабочее время для выполнения личных заповедей, включая почитание родителей, помощь ближнему, благотворительность, беседы со сборщиком пожертвований и пр. Нельзя раньше времени покидать рабочее место, чтобы успеть на молитву в синагоге или зажечь ханукальные свечи. На все эти вещи требуется конкретное и недвусмысленное разрешение со стороны работодателя — в противном случае нельзя ни уйти на молитву, ни даже произнести кадиш в *йорцайт* (годовщину смерти близкого родственника) перед группой молящихся. Как правило, большинство работодателей проявляют в таких случаях чуткость, — если, конечно, позволяют обстоятельства.

# Тора и бизнес. Отношения между домовладельцем и арендатором

## Что входит в состав продаваемого жилья?

Обязанности арендатора жилья и домовладельца подробно рассмотрены в кодексе еврейских законов *Шульхан-Арух*. Там учтены, в частности, такие вопросы, как:

- \* ремонт
- \* предупреждение о прекращении контракта
- \* условия повышения квартплаты
- \* право на сдачу в поднаем.

В настоящей книге не представляется возможным детально обсудить все эти вопросы. Достаточно сказать, что в большинстве стран положения гражданского кодекса, защищающие арендатора и формулирующие права домовладельца, во многом аналогичны законам *Шульхан-Арух*. Важно только, чтобы ни арендатор, ни домовладелец не пытались взять закон в свои руки. Иначе они придут к конфликту не только с положениями кодекса *Шуль-хан-Арух*, но и с государственными законами.

Надо помнить, что в большинстве спорных вопросов, относящихся к данной области, *Шульхан-Арух* более склоняется к общепринятой традиции, т.е. к закону страны, чем к законам, разбираемым в Талмуде.

## Что включается в продажу дома или квартиры?

Вопрос достаточно подробно изложен в кодексе *Шульхан-Арух*.

В принципе, законы продажи дома распространяются на всё, что относится к дому (строению как таковому), например: встроенные шкафы, раковина в ванной комнате или на кухне, даже если они были установлены хозяином, продающим дом. Вопрос о том, может ли продавец снимать добавочные настилы с пола (ковровые покрытия, паласы и пр.), осветительную арматуру и т.п., скорее относится к компетенции адвоката, оформляющего сделку, чем к специалисту в области еврейского права. Так или иначе, в настоящее время условия продажи жилья принято включать в текст контракта, который составляется юристом.

Но в случае сомнений, безусловно, следует обращаться к компетентному раввину.

# Тора и бизнес. Взять в долг без согласия владельца

## Предисловие

Запрет на кражу не ограничивается простыми случаями воровства, когда похититель забирает что-то у другого человека без его разрешения и не возвращает. Запрещено также брать чужой предмет *на время*, т.е. с возвратом, или в шутку.

## Взять вещь в долг без согласия владельца

- а) Нельзя пользоваться предметом, который принадлежит другому человеку, без предварительного разрешения хозяина. Иначе такое действие может быть классифицировано как воровство.
- б) Заявлений типа: «если бы я попросил, он бы согласился», — явно недостаточно, чтобы разрешить пользоваться чужим предметом.
- в) Если хозяин в прошлом неоднократно разрешал просителю пользоваться своей вещью, то у последнего есть основание полагать, что и на этот раз он получит разрешение. Поэтому ему разрешено взять тот же самый предмет уже без спроса, но при соблюдении двух добавочных условий. Первое: разрешение действует только в доме владельца вещи, т.е. нельзя ее выносить из дома без спросу. Второе условие: если хозяин находится поблизости, разрешение все-таки придется попросить, ибо такова психология людей: я недалеко — обратиться ко мне с просьбой.
- г) Предметом, взятым в долг на определенный срок, нельзя пользоваться дольше этого срока.
- д) Взятый в долг предмет можно использовать только для той цели, для которой владелец согласился его дать; например, если автомобиль или велосипед взяты для короткой поездки, на них нельзя уезжать далеко.

## Примеры

- 1. Человеку, пришедшему на работу без плаща, надо в обеденный перерыв ненадолго отлучиться. На улице идет дождь, и он решает «позаимствовать на пару минут» плащ приятеля, висящий в гардеробе. Подобное действие запрещено!
- 2. Студенты, живущие в одной комнате общежития, не имеют права «занимать» друг у друга вещи без разрешения. (См. выше пункт «в».)
- 3. Нельзя брать чужие книги без разрешения хозяина.
- 4. Если в синагоге или общественном гардеробе долгое время висит чье-то неостребованное пальто, им нельзя пользоваться даже временно.

## Дать в долг предмет, который уже взят в долг

- а) Обычно взятым в долг предметом разрешается пользоваться только тому, кто его взял. Человек, взявший вещь в долг, не имеет права давать ее в долг другим людям — даже на срок действия договора с владельцем вещи, поскольку не исключено, что владелец доверяет им меньше, чем ему.

б) Взрослые члены одной семьи могут пользоваться взятым в долг предметом (исключение составляют дети моложе возраста 12—13 лет<sup>[31]</sup>), поскольку, как правило, разрешение дается автоматически всем членам семьи просителя.

### **Взять деньги в долг без разрешения владельца**

а) Тот, кто имеет доступ к деньгам, принадлежащим другому человеку, не имеет права одалживать другим даже небольшую их часть по своему усмотрению и даже на короткое время. Запрет относится, в первую очередь, к продавцам магазина, кассирам и инкассаторам, а также ко всем работникам, выполняющим финансовые операции, для выполнения которых им выдаются деньги, принадлежащие фирме, учреждению или банку.

б) Предприниматель, получивший деньги на хранение, может пользоваться ими в личных целях по своему усмотрению, но при условии, что сможет вернуть их по первому требованию. Причина разрешения заключается в разумном предположении, что владелец денег понимает, что предприниматель постоянно нуждается в «живых» деньгах, а поэтому знает, что тот будет их использовать, т.е. тем самым как бы сознательно дает ему разрешение (с условием возврата по первому требованию).

в) Как только доверенное лицо начинает пользоваться хотя бы частью чужих денег, оно несет ответственность за всю сумму. Теперь в случае потери денег, ему придется возместить их, даже если потеря произошла по причинам, от него не зависящим (чего можно было бы избежать, если бы доверенное лицо эти деньги не трогало).

г) Когда очевидно, что человек, давший деньги на хранение, не хочет, чтобы ими пользовались, положение «б» не действует; например, пачка денег была плотно завернута, из чего следует, что хозяин хочет получить ее в той же упаковке.

д) Если владелец денег дал ясно выраженное разрешение, например, сказал: «Вы можете пользоваться этой суммой», — то на получившего деньги человека возлагается полная ответственность за них еще прежде чем он начнет ими пользоваться.

### ***Замечание***

Человек, которого просят передать деньги другому лицу, не может взять их в долг без разрешения хозяина. Причина: владелец желает, чтобы деньги были без промедления доставлены адресату, и не согласен идти на риск задержки.

# Тора и бизнес. Одалживание предметов

Тот, кто дает предмет займа другому человеку, аннулирует свое право на владение им до конца срока займа. Такой владелец не может потребовать возвращения предмета до конца срока займа, даже если остро в нем нуждается.

## Охрана взятого в долг предмета

а) Взывший предмет в долг обязан его хранить. Он несет полную ответственность за сохранность предмета, если перепоручит его охрану другому лицу (даже на короткое время), за исключением взрослых членов своей семьи.

### *Пример*

Человек сидит в приемной, читая одолженную книгу. Если ему требуется ненадолго отлучиться, нельзя отдать ее на кратковременное хранение другому человеку.

б) Взывший предмет в долг не может разрешить им пользоваться другим людям (см. также главу 15). Но если кто-то хочет воспользоваться предметом в его присутствии, то так сделать разрешено.

в) Нельзя чрезмерно эксплуатировать одолженный предмет, например перегружать стиральную машину или автомобиль.

г) Возвращая одолженный предмет, его надо вручить владельцу или жене владельца, но не кому-то другому — для передачи владельцу.

д) Нельзя посылать ребенка моложе возраста *бар-мицвы* с поручением вернуть одолженный предмет, поскольку ребенку нельзя доверить чужую собственность.

# Тора и бизнес. Случайная подмена предметов или одежды

Выше уже говорилось, что нельзя пользоваться собственностью другого человека по своему усмотрению. Истинная проверка духовной стойкости человека начинается в тот момент, когда он следует принципам Торы, даже если это связано с большими трудностями. Приведем примеры.

а) Человеку, который по ошибке взял чужую вещь, полагая, что она принадлежит ему, не разрешается ее использовать с того момента, как только он понял, что ошибся. Причина: у него нет никаких указаний, что владелец дал ему разрешение ею пользоваться. Больше того, хозяин, наверное, даже не знает о подмене. Этот запрет остается в силе и в том случае, когда взявший чужую вещь по ошибке не может отыскать свою собственную.

б) Как только ошибка обнаружена, надо предпринять все необходимое, чтобы вернуть вещь ее законному владельцу.

## *Примеры*

- 1) Некто случайно взял чужое пальто, шляпу или зонтик. Их надо срочно вернуть.
- 2) Прачечная или химчистка, где большинство клиентов — евреи, ошибочно выдала одному из них чужую одежду. Ему нельзя пользоваться этой одеждой (ссылаясь на то, что ошибся не он).
- 3) Кто-то забыл в чужом доме свое пальто (или другой предмет одежды). Нельзя пользоваться этим пальто. Надо сделать все возможное, чтобы вернуть его владельцу в соответствии с заповедью *возвращать потери*.

# Тора и бизнес. Не желать того, что принадлежит другому

Частная собственность человека (дом, мебель, книги, антикварные предметы и т.п.) обычно не предназначена для продажи. Тот, кто загорается страстью приобрести чужое личное имущество, нарушает запрет Торы. Если кому-то удалось получить их, используя уговоры или давление, он считается нарушителем запрета, а его действия граничат с кражей.

Причина запрета заключается в том, что владелец вещи, ставшей предметом чужого желания, и продавший эту вещь под давлением, возможно был ослеплен выгодным предложением (например, заманчивой ценой) и согласился в момент предложения сделки продать свою вещь, но потом пожалел об этом. Почему пожалел? Потому что людям свойственно испытывать привязанность к своим вещам, и, если они продали что-либо не по своему твердому желанию, а под давлением, то им будет казаться, будто их обманули.

а) Тора не знает ни одного исключения для того, чтобы обойти запрет *«никакой вещи ближнего не желай»*. Поэтому нельзя пользоваться помощью посредников: запрещено попросить, скажем, некое влиятельное и авторитетное лицо уговорить владельца дать согласие на наше предложение продать свою вещь.

б) Некоторые люди не видят ничего зазорного в том, чтобы «купить» чужую вещь без согласия владельца, платя за них хорошие деньги. Речь идет о серьезном злоупотреблении, которое невозможно оправдать никакими доводами типа: «Любой непременно согласился бы с моим предложением и взял бы эту сумму», или: «Если бы он знал, как мне нужен этот предмет, он бы непременно пошел мне навстречу».

# Тора и бизнес. Уважение к чужой частной жизни

- а) Уединясь в собственном доме, в кругу своей семьи, человек реализует право на частную жизнь. В том и состоит одна из функций *своего дома* — чтобы у человека было место, где он может заниматься личными делами без постороннего вмешательства. Посягательство на эту частную сферу (например, намеренное «подсматривание» за тем, что происходит в чужом доме) расценивается как нарушение запрета *наносить ущерб ближнему*.
- б) Аналогичный запрет действует на работе и в бизнесе.
- в) Нельзя преднамеренно заглядывать в частные и деловые письма, лежащие на столе в чужом доме, даже если вы находитесь в нем по приглашению.
- г) Следует избегать подслушивания чужих телефонных разговоров.
- д) Если два человека живут или работают в одном помещении, им не следует проявлять интерес к личным делам соседа.
- е) Если вы входите в богатый магазин, где прилавки буквально ломятся от обилия товаров, постарайтесь воздержаться от замечаний на этот счет. Не следует проявлять зависть.

# Тора и бизнес. Не брать закон в свои руки

а) В случае конфликта ни одна из сторон не должна брать закон в свои руки (т.е. поступать по своему усмотрению, как будто дело уже решено судом в пользу этой стороны).

## *Пример*

Если покупатель недоволен приобретенным товаром, а продавец не согласен с его претензиями, то первый не имеет права вернуть товар и отказаться платить, поскольку он уже приобрел этот товар, взяв его в руки, т.е. совершил *кинъян*, акт приобретения (см. главу 3). Конфликт должен быть рассмотрен в раввинском суде.

б) Если без тени сомнений ясно, что кто-то незаконно завладел чужой собственностью и хозяин может доказать этот факт на суде, то хозяину разрешено самолично вернуть свою собственность, даже если для этого ему придется употребить силу.

в) Если у кого-то есть финансовая претензия к другому человеку, который, несмотря на неоспоримость претензии, отказывается платить, то пострадавшему нельзя взимать долг силой. Но если он все-таки взыскал долг, ему разрешено оставить деньги у себя (до судебного разбирательства, возбужденного по инициативе второй стороны).

## *Пример*

Если некий человек повредил или украл товар, принадлежащий торговцу, последний не может взыскать с него плату силой.

# Тора и бизнес. Заповедь давать в долг

Есть два типа людей, берущих в долг:

## *Первый тип*

Человек находится настолько в тяжелом финансовом положении, что нет очевидных шансов на скорое улучшение ситуации.

## *Второй тип*

Человек нуждается в займе, причем имеет возможность его выплатить.

В первом случае нет заповеди, которая обязала бы нас дать нуждающемуся деньги в долг, поскольку нет гарантии, что заем будет возвращен. Тем не менее, помочь такому человеку мы обязаны — правда, в рамках выполнения другой заповеди: оказать безвозмездную помощь (по-еврейски *цдака*).

Надо подчеркнуть, что тот, кто просит деньги в долг, отказываясь от безвозмездной помощи, является, как правило, приличным человеком, попавшим в тяжелую ситуацию, — ему, скорее всего, просто трудно попросить людей о благотворительности. Следует с уважением отнестись к его достоинству. Поэтому совершает большую заповедь тот, кто предложит ему ссуду, сказав: «Можете не торопиться с ее возвращением. Не надо беспокоиться, вернете, когда сможете». В подобной ситуации сумма, которая дается такому человеку, определяется благотворительными возможностями дающего.

## **Когда применима заповедь, обязывающая давать в долг**

а) Обязанность давать деньги в долг действует лишь в том случае, если заимодавец знает, что заем будет возвращен.

б) Размер и продолжительность займа определяются финансовыми возможностями дающего.

в) Согласно Торе, деньги даются в долг человеку, нуждающемуся в займе, независимо от того, насколько он богат или беден.

г) Если у нас нет уверенности в том, что получатель ссуды сможет ее выплатить, можно попросить у него гарантию в форме ценного залога, закладной или привлечения лиц, гарантирующих выплату.

д) Обязанность давать в долг существует только для тех, кто имеет свободные деньги. Чтобы выполнить эту заповедь, нет необходимости снимать деньги с накопительных счетов или извлекать их с торговых и прочих операций, имеющих отношение к бизнесу. Но тот, кто так поступил, совершил благое дело, независимо от размеров потери в ожидаемых прибылях, от которых он таким образом отказался.

## **Порядок предпочтений**

Если возникает вопрос, кому в первую очередь надо выдать ссуду, то следует руководствоваться таким порядком предпочтений:

- 1) Заем для *спасения* бизнеса, оказавшегося на грани банкротства, или помощь человеку в организации собственного дела.
- 2) Заем для обеспечения элементарных нужд бедняка.
- 3) Заем для оказания помощи в организации свадьбы для бедной невесты.
- 4) Заем в помощь человеку, нуждающемуся в *укреплении* своего дела.

*Примечание*

Заем бедняку считается более предпочтительным, нежели заем тому, кто не беден.

# Тора и бизнес. Возврат долга

## Брать в долг — соразмерно своим возможностям

Тому, кто берет в долг, надо ограничиться суммой, которую он наверняка сможет выплатить. Иначе он рискует прослыть человеком, не возвращающим ссуду из-за легкомыслия или неуважения к другим (Тора называет такого — *раша*, злоумышленник).

## Документы

Дающий в долг должен настоять, чтобы ссуда имела документальное подтверждение, даже если берущий известен как порядочный человек, поскольку всегда есть шанс, что он может забыть о взятом долге. Достаточно написать в расписке: «Я, имярек, должен такому-то такую-то сумму», — и поставить дату. После выплаты долга эту расписку надо вернуть должнику или порвать. Частичные выплаты тоже надо записывать.

## Изменение условий использования займа

Если заем выдан с условием, что он будет использован для какой-то определенной цели (например, для открытия надежного дела), нельзя применять его для других целей (например, для проведения рискованных операций). Деньги, одолженные для бизнеса, нельзя использовать в личных интересах (например, чтобы купить автомобиль или выдать замуж дочь), если на это нет согласия заимодавца.

## Своевременный возврат долга

Получатель займа обязан выплатить его в установленный срок. Однако он не обязан занимать деньги или брать дополнительную работу, чтобы вернуть долг, если не обязался поступить именно таким образом, когда брал заем. Если у него нет свободных денег, но есть сбережения (например, в виде ценных бумаг, ювелирных изделий, дорогих книг и т.п.), он не может утверждать, что не в состоянии выплатить заем. И если заимодавец требует расплатиться с ним, то он должен либо перевести свою собственность в деньги и отдать заимодавцу, либо оплатить свой долг имеющимися у него ценностями.

## Право требовать возврата займа

Заимодавец имеет право попросить выплаты займа, — но только если он знает, что получатель займа располагает либо деньгами, либо достаточным имуществом для возвращения долга. Если у получателя нет средств для выплаты одолженных денег, нельзя требовать от него платы, поскольку такое требование ни к чему не приведет, доставив несостоятельному должнику душевную боль.

Если заимодавец не располагает точными сведениями, может ли получатель займа расплатиться с ним, т.е. достаточно ли у того средств для такой расплаты, он может напомнить ему о долге такими словами: «Я не прошу вернуть мне долг немедленно, но не забудь обо мне, когда у тебя появится возможность заплатить».

Заимодавец должен проявлять деликатность к чувствам получателя займа, если тот не в

состоянии выплатить долг. Ему надлежит избегать с ним встреч, чтобы не поставить его в неловкое положение или смутить.

# Тора и бизнес. Продажа некошерной еды

Еврейский предприниматель не имеет права торговать продуктами, которые запрещено употреблять в пищу по закону Торы. Однако он может зарабатывать на продовольственных товарах, запрещенных не Торой, но нашими мудрецами.

## *Практические примеры*

а) Еврей не может являться единственным владельцем некашерного заведения (ресторана, детского учреждения или гостиницы), где неевреев кормят продуктами, запрещенными евреям в пищу, либо заниматься распределением *трефной* пищи. Еврею, владельцу предприятия, нельзя содержать некашерную столовую для своих работников-неевреев, если вся прибыль от предприятия достается ему одному. По вопросу о том, можно ли участвовать на паях в торговле *трефной* едой, следует обратиться к раввину.

б) Еврею разрешается торговать одеждой, которая содержит *шаатнез* (смесь льна и шерсти) при условии, что он не продает эту одежду частным клиентам-евреям, которые не боятся нарушать запрет на ношение *шаатнеза*; иначе он будет косвенно способствовать нарушению евреями запрета Торы.

в) Еврей, владелец торговой фирмы или предприятия, должен продать до Песаха весь имеющийся в его распоряжении *хамец*/>.

г) Еврей, имеющий ценные бумаги предприятий, занятых продажей или производством *хамеца* (например, сети продовольственных магазинов или объединения нееврейских гостиниц), должен, продавая *хамец*, включить в список продаваемых продуктов и свои акции.

# Тора и бизнес. Частный бизнес и запрет на уединение

Тора запрещает мужчине и женщине, которые не состоят друг с другом в браке, *уединяться* в отдельном помещении, куда, по их расчетам, не могут войти другие люди. Запрет действует независимо от их семейного положения: женатые и холостяки должны соблюдать его в равной степени. Этот закон имеет особое значение в частном бизнесе, где заняты женщины. Еврейка, поступающая на службу к мужчине-работодателю, еврею или нееврею, прежде чем дать согласие, должна проверить, в какой мере на новой работе возможна ситуация, чреватая нарушением запрета на уединение.

Цель настоящей главы состоит лишь в том, чтобы сообщить читателю главные положения запрета на уединение (*уединение* — по-еврейски *йихуд*). Подробнее с этой темой можно ознакомиться, обратившись к [специальной литературе](#).

## Ситуации, когда может возникнуть *йихуд* (уединение)

Самым вероятным местом, где может возникнуть *йихуд*, по праву можно считать любой рабочий кабинет, который принято закрывать по соображениям безопасности.

Другая ситуация *йихуда* возможна, например, в случае, когда торговый агент приходит на дом к одиноко живущей женщине.

## Как предотвратить *йихуд*

Запрет на уединение мужчины и женщины, не состоящих друг с другом в браке, не распространяется на те помещения, куда в любую минуту могут войти посторонние люди. Чтобы предотвратить ситуацию, попадающую под запрет, следует в комнате, где находятся такие мужчина и женщина, оставить незапертой дверь, создав тем самым вероятность, что называется, неожиданного вторжения.

# Тора и бизнес. Суббота и бизнес

## Предисловие

Наши мудрецы учат, что субботний покой означает не только отказ от выполнения работ. Цель субботы состоит в том, чтобы добиться состояния полного отдыха и покоя, освобождая тем самым силы для духовной работы. Но такого состояния можно добиться только при абсолютном освобождении от всего, что связывает человека с его ежедневными делами, в частности с бизнесом. В субботу нельзя зарабатывать деньги, нельзя обсуждать деловые вопросы, больше того — нельзя даже побуждать нееврея сделать работу вместо еврея.

Разъясним некоторые субботние законы, актуальные для еврейского предпринимателя. Ввиду ограниченного объема книги рассмотрим только самые общие положения.

## Деловой разговор

В субботу запрещено обсуждать деловые вопросы и разговаривать о купле-продаже. Нельзя также касаться темы работ, которые будут сделаны после окончания субботы: "В воскресенье я напишу письмо", или: "Позвоню тебе завтра", или: "Мне надо будет продать (купить) такую-то вещь" и т.д.

## Чтение деловых материалов

Нельзя читать деловые материалы, включая корреспонденцию, счета, финансовые документы и журналы, а также деловые публикации в прессе, рекламу и объявления.

## Осмотр мест, представляющих деловой интерес

Нет специального положения, запрещающего *думать* о работе (в частности, о бизнесе). Но следует воздерживаться от любой деятельности, совершаемой ради бизнеса, даже если она не является частью запрещенной работы. Например, нельзя производить осмотр имущества фирмы или своего рабочего места, чтобы определить, нет ли необходимости в будущем сделать ремонт или ввести какие-либо усовершенствования. Не следует рассматривать предлагаемое на продажу имущество, чтобы решить, покупать его или нет. Не стоит даже разглядывать (с деловым интересом) товары, выставленные на витрине.

## Заработок в субботу

Еврей, совершающий *разрешенную* работу в субботу, должен уклониться от того, чтобы принять за нее плату (даже в другой день недели). Это касается, в первую очередь, приходящей по субботам няни или официанта, работающего только по субботам. Впрочем, если оплата производится целиком за неделю, включая субботу, то она разрешена: например, человек, получающий зарплату раз в неделю или месяц, может взять более крупную сумму, включающую в себя оплату его работы в субботу.

Но если расчет зарплаты производится каждый раз на основе фактически отработанных часов или дней, то в таком случае нельзя учитывать работу, выполненную в субботу.

## **Купля, продажа и прием оплаты**

Купля, продажа и другие формы деловых операций не разрешены в субботу, даже если они производятся исключительно в устной форме. Например, запрещено платить за товары и услуги, принимать плату, сдавать в аренду жилье, наниматься самому или нанимать работника.

### *Практические примеры*

- Квартиранин-нееврей, снимающий квартиру у еврея, приносит плату в субботу. Хозяину не стоит даже намеком показывать, что он готов получить от него деньги. Но если тот оставляет деньги в доме еврея или, например, опускает их в его почтовый ящик, то вины хозяина здесь нет, поскольку квартирант проявляет собственную инициативу.
- Нееврей пришел к еврею, чтобы получить причитающиеся ему деньги (скажем, за работу). Еврею запрещено не только заплатить ему своими руками, но даже показать, где лежат деньги, предлагая тем самым, чтобы нееврей взял их сам. В случае, когда заранее известно, что нееврей придет за деньгами в субботу и невозможно избежать этого визита, следует проконсультироваться с раввином.
- Еврей ведет торговлю у себя дома. Если в субботу к нему приходит нееврей, чтобы купить или получить купленные до субботы товары либо заплатить за уже полученные товары, то нельзя его обслуживать. Надо вежливо объяснить пришедшему, что религиозные евреи не занимаются делами в субботу.

## **Часовая или дневная такса при аренде**

Выше уже говорилось, что еврей не может зарабатывать деньги, если оплате подлежит только то, что он сделал в субботу. Но там, где платят не по часовому или ежедневному тарифу, а за более продолжительный период времени, например понедельно, за каждые десять дней или месяц, разрешается принимать во внимание также услуги, оказанные в субботу. Правило распространяется на все виды работ и оплат.

Для примера покажем, как это правило действует при аренде.

### *Разрешенный способ*

Человек, сдающий в аренду свою собственность на несколько дней, включая субботу, даже если этих дней всего два, может сказать арендатору (тому, кто берет вещь напрокат): "За два дня тебе надо заплатить такую-то сумму".

### *Неразрешенный способ*

Нельзя сказать при сдаче в наем: "Дневная аренда стоит такую-то сумму денег; поэтому за два дня, пятницу и субботу, ты должен заплатить вдвое больше". При такой формулировке становится очевидно, что арендатор взимает плату за пользование арендованной вещью в субботу.

## **Аренда накануне субботы**

Любой предмет, который используется для выполнения запрещенной в субботу работы: автомобиль, рабочие инструменты, станок и пр., - запрещено сдавать в аренду нееврею

накануне субботы (т.е. в пятницу). В остальные дни недели этот запрет не действует. Например, все подобные предметы можно сдавать в аренду в любой день, начиная с воскресенья и до четверга включительно, даже если известно, что нееврей будет пользоваться арендованной собственностью в субботу. Что касается сдачи в аренду нерелигиозному еврею, то она разрешена, только когда у нас есть сомнение относительно того, будет ли он их использовать для работы в субботу или праздник.

## **Суббота и партнерство с неевреем**

Если еврей вступает в партнерские отношения с неевреем, он еще до заключения делового соглашения должен поставить условие, согласно которому он свободен от работы по субботам и еврейским праздникам, даже если речь идет не больше, чем об исполнении административных или контрольных функций. Вопрос о том, надо ли еврею компенсировать такой пропуск в работе трудом в другие дни недели, партнеры решают между собой. Но каким бы образом они ни договорились, прибыль должна распределяться в соответствии с еврейским законом. Поэтому еще на начальном этапе ведения переговоров надо обратиться к компетентному раввину, который посоветует, как составить контракт, чтобы не потерять напрасно прибыли, и как делить ее в процессе совместной работы.

## **РАБОТА НЕЕВРЕЯ**

Еврею запрещено поручать нееврею делать за него работу в субботу или еврейский праздник (за исключением случаев, связанных с болезнью). Впрочем, в особых случаях можно позволить ему работать — при условии, что он будет трудиться *по своей инициативе*, или когда он заинтересован выполнить работу в субботу или праздник для собственного заработка. Такое условие называется *работой ради личного интереса*.

### **Примечание**

Всё, сказанное до конца этой главы, относится именно к нееврею, но не относится к нерелигиозному еврею. Последнего нельзя попросить сделать любого вида работу для другого еврея. Запрещено позволить ему нарушить субботу или праздник - даже если он готов их нарушить по собственной инициативе.

### **Работа ради личного интереса**

Здесь возможны три варианта:

- 1) Нееврей работает исключительно по своей личной инициативе.
- 2) Нееврей получает указания в субботу или праздник.
- 3) Нееврей получает указания перед субботой или праздником.

#### **1. Нееврей работает по личной инициативе**

Нееврея, работающего для еврея по собственной инициативе, не надо останавливать, если еврей не получает *прямой выгоды* от его работы, но такого работника необходимо остановить, если налицо прямая выгода для еврея.

### *Примеры прямой выгоды*

Включение света (которым пользуется еврей); приготовление или разогревание пищи (если она предназначена еврею) и т.д.

### *Примеры косвенной выгоды*

Выключение газа или уменьшение пламени на газовой плите; выключение электрического света; вскрытие письменных конвертов и т.д.

### *Практический пример*

Еврей забыл выключить свет или включить систему сигнализации, когда уходил с работы в пятницу. Сторож-нееврей, заметив эту оплошность в субботу, выключил свет (включил сигнализацию). Нет нужды запрещать сторожу поступать так и впредь.

Но если сторож спросил в субботу у еврея, обязан ли он выключить свет (включить сигнализацию), нельзя давать ему утвердительный ответ ("да, сделай"); следует ответить уклончиво, например: "поступай, как считаешь нужным".

### **Косвенный намек**

Мы уже знаем, что нееврею в субботу разрешено по собственной инициативе выполнять работу для еврея, если последний получает от этой работы косвенную выгоду. Это разрешение можно распространить и на случай, когда еврей дает нееврею *косвенный намек*, из которого тот делает вывод, что еврей будет рад, если имеющаяся в виду работа будет выполнена. В подобной ситуации мы продолжаем считать, будто нееврей выполнил работу по личной инициативе.

### *Практический пример*

Если в субботу горит свет, который нам мешает, можно, используя намек, сказать нееврею: "Жаль, что мы забыли выключить свет", или: "Мы теряем столько электроэнергии", или: "Сегодня у нас суббота, и евреям не разрешается выключать свет", или: "Нам этот свет вовсе не нужен". Однако нельзя говорить впрямую: "Выключи свет, пожалуйста".

## **2. Как давать указания в субботу**

В субботу нельзя давать нееврею прямое распоряжение сделать какую-либо работу, независимо от того, когда ее требуется выполнить - в субботу или после субботы.

### *Конкретные примеры*

#### *а) Вопрос*

Перед наступлением субботы у автомобиля отказал стартер, и машину не удалось поставить в гараж. Она стоит на улице. Можно ли в субботу попросить соседа-нееврея перегнать машину в надежное место?

#### *Ответ*

Нельзя просить об этом прямо, но можно рассказать ему о случившемся. И, если он сам проявит инициативу, ему разрешено перевезти автомобиль в надежное место, но не в

гараж или во двор самого еврея.

б) Нельзя просить нееврея отправить почтой письмо.

в) Если к еврею в субботу пришел строитель или торговец, чтобы обсудить детали работы, которая будет делаться после субботы, запрещено вступать с ним в разговоры на эту тему. Но разрешено, например, сказать: "Может быть, зайдешь после субботы?" Однако ни в коем случае не говорить прямо: "Приходи после субботы".

### **3. Как поручить работу нееврею перед субботой или праздником**

Нельзя до наступления субботы или праздника давать рабочее задание нееврею и требовать, чтобы тот выполнил его в субботу или праздник. Так запрещено поступать, даже если еврей не говорит прямо, чтобы тот работал в субботу или праздник, но из его разъяснений видно, какой день недели имеется в виду.

#### *Вопрос*

Каким образом можно перед субботой или праздником поручить нееврею выполнить в субботу или праздник определенную работу?

#### *Ответ*

Работу можно давать нееврею в течение всей недели, в том числе непосредственно перед наступлением субботы или праздника, даже если существует вероятность, что тот выполнит ее в субботу или праздник, — но только при условии, что еврей при этом не указывает конкретно на субботний день или праздник и что нееврею известно, что он получит плату за выполненную работу.

Почему так поступать разрешено? Потому что работник будет работать в субботу по своей инициативе, т.е. он преследует собственную выгоду, или, другими словами, хочет как можно быстрее выполнить работу, не откладывая ее на другой день, и получить плату.

#### *Конкретные примеры*

- Можно отнести обувь сапожнику, сдать костюм в химчистку или отправить машину в ремонт незадолго до субботы, но при этом нельзя просить (что называется прямым текстом), чтобы работа была выполнена к концу субботы.
- Если в пятницу есть товар, готовый к отправке, нельзя обращаться в транспортную контору со словами: "Заберите товар завтра".
- Не разрешается заказывать ремонт станков на субботу или еврейский праздник, даже если предприятие расположено в нееврейском квартале.
- Нельзя вызывать в учреждение или на предприятие уборщиков для работы в субботний или праздничный день.
- Не разрешается просить покупателя перед субботой или праздником, чтобы он приобрел товары в этот день.
- Нельзя просить работника-нееврея, чтобы он встретился в субботу или праздник с клиентом, который не может прийти в другой день недели.

- Торговый агент-нееврей, работающий за комиссионные, может продавать товары еврейской фирмы даже в субботу или праздник, но при этом нельзя требовать от него, чтобы он торговал в субботу, и нельзя разрешать ему получать в субботу товары на еврейском складе.

### **Запрещается работа в еврейском здании**

Во всех случаях, когда нееврею разрешено выполнять оплачиваемую работу для еврея в субботу или праздник, ему нельзя работать в здании, принадлежащем евреям, будь то частный дом, учреждение или производственное предприятие. Запрет вызван тем, что работа в еврейском здании может вызвать подозрение, будто неевреи специально наняты евреями для запрещенной субботней или праздничной работы.

#### *Ряд практических примеров*

- Транспортной фирме было поручено забрать товары перед наступлением субботы, но ее экспедиторы, опоздав, приехали именно в субботу. Их нельзя допускать к товарам.
- Еврей, договорившись с подрядчиком-неевреем о строительстве дома или предприятия, не может ему разрешить заниматься этой работой в субботу. Если такой запрет вызывает проблемы, надо посоветоваться с раввином.
- Декораторы-неевреи, украшающие деловые здания перед ежегодными праздниками, не должны работать на евреев в субботу, хотя они трудятся ради личной выгоды и заинтересованы в скорейшем завершении работы.
- Нельзя разрешать нееврейским рабочим выполнять ремонтные работы в субботу для квартиросъемщиков-неевреев (если здание, принадлежит еврею).

### **Субботний покой**

По указанию мудрецов, для ощущения полного покоя в субботу надо представить себе, будто все дела завершены до наступления субботы. Пояснение комментаторов Нового времени: законодатели, сделав такое указание, вовсе не рассчитывали, что за минуту до наступления субботы человеку удастся убрать из своего сознания все деловые мысли. Они лишь хотели, чтобы мы научились планировать свою трудовую деятельность, включенную в недельный цикл: перед субботой наши дела должны подойти к определенному этапу завершенности, — и тогда наше сознание освободится от будничных деловых проблем, а "освободившееся место" займут размышления о еврейской субботе.

# Тора и бизнес. Можно ли писать в полупраздник.

## Написание текстов для нужд полупраздника

Обычное письмо (создание текста) считается работой, не требующей квалификации. Поэтому в *холь-амозд* разрешается делать записи для нужд этих дней: составлять список покупок, писать рецепты (которые будут использованы в *холь-амозд*), списки гостей, приглашенных на праздничные или полупраздничные дни, и т.п. Владельцу магазина разрешается вносить в карточку постоянного покупателя счет за приобретенные им товары.

## Письма

Написание записок или писем друзьям и родственникам относится к категории разрешенных в *холь-амозд* действий. Тем не менее, принято чуть изменить форму строк, например написать первую строчку письма с измененным наклоном букв.

## Для совершения разрешенной покупки разрешается в *холь-амозд* выписать чек.

Некоторые детские игры требуют ведения записи очков (счета, бонусов и пр.). В *холь-амозд* разрешено делать записи подобного рода.

Человеку, если он не квалифицированный специалист в машинописи, разрешено печатать на машинке. Но считается, что такое разрешение вряд ли распространяется на опытную машинистку.

Пользование калькулятором считается не квалифицированным, а значит, разрешенным в *холь-амозд* занятием.

## Писание для предотвращения потерь

Разрешается писать, если это необходимо, чтобы избежать убытки.

### *Примеры*

а) Владелец магазина может вести письменный учет товаров, продаваемых в кредит и за наличные. Ему также разрешается выписывать квитанции.

б) Наемному работнику разрешено писать и печатать в *холь-амозд*, если это входит в его повседневную работу и отказ грозит ему увольнением.

## Составление деловых бумаг

В *холь-амозд* нельзя писать несрочные деловые письма.

Нельзя также заполнять рабочие бланки. Но разрешено писать и печатать для предотвращения возможных потерь.

# Тора и бизнес. Закон о беспроцентной ссуде

## Общие сведения

Один из 613 основных законов Торы повелевает давать еврею деньги в долг (если он в них нуждается и просит об этом) *без взимания процентов*. Запрет взимания процентов распространяется на все случаи, независимо от материального состояния берущего (богат он или беден).

Торе противна сама идея использования займа для получения финансовой выгоды. Более того, поскольку цель Торы — морально возвысить евреев, закон о процентах с этой точки зрения занимает особое место в общей системе моральных правил, ибо помогает человеку достигнуть более высокого уровня *сострадания* и сопричастности к нуждам и чувствам окружающих людей. Даже если берущий деньги в долг добровольно предлагает вернуть взятые деньги с процентом, заимодавцу запрещено принимать его условие.

Указанная заповедь наглядно иллюстрирует высокую этику законов Торы, в которой сказано (Дварим 4:8): *«У какого другого великого народа законы так же справедливы!»*

## Запрет взимания процента относится ко всем сторонам, участвующим в финансовой операции

Запрет взимания процента распространяется на всех лиц, участвующих в выдаче ссуды (займа, кредита): на заимодавца, получателя ссуды, гарантов сделки, свидетелей, составителей документа и всех прочих, которые помогают в получении ссуды. Особенно об этом надо помнить нерелигиозным участникам операций по займу: светскому адвокату и его секретарям; лицам, работающим в еврейских кредитных компаниях, и т.д.

## Если взята процентная ссуда

Допустим, некий еврей взял в долг (или дал в долг) деньги под процент, не зная, что так поступать запрещено. Как только он узнает об этом запрете, ему нельзя платить (или принимать) проценты.

Прежнее обязательство выплаты процента автоматически аннулируется. Возвратить можно только сам капитал минус уже уплаченный процент.

## Возврат полученного процента

Если еврей успел получить процент от предоставленной им ссуды, то возникает вопрос, должен ли он его вернуть или нет.

## Вещевые займы и процент

Запрет взимания процента распространяется не только на денежные ссуды, но и на вещевые займы (продукты питания, промтовары и пр.), т.е. на все те случаи, когда вещи или полностью используются должником (обещавшим вернуть замену), или подлежат возврату.

## *Пример*

Женщина, одолжившая крупу у соседки, или торговец, взявший товар в займы у другого торговца разрешенным способом, не обязаны возвращать большее количество товара, чем они заняли.

## **Ссуда, взятая на очень короткое время**

Запрет взимания процента распространяется также и на те ссуды, которые были взяты на очень короткое время, буквально на несколько часов.

## **Дополнительные выплаты в случае сомнения**

Если вы не помните точный размер своего долга, вам разрешается вернуть более крупную сумму. Проблема взимания процента здесь не возникает, даже если затем выяснится, что в действительности вы выплатили больше, чем взяли.

# Тора и бизнес. Этер-иска — партнерство при займе

## Пояснение осведомленному читателю

Знатоки, возможно, удивятся, почему мы пишем об *этер-иска* еще до того, как познакомили читателя с основными законами процентной прибыли. Причина проста: мы хотим показать, что *этер-иска* можно использовать для решения почти любых проблем, связанных с взиманием процента. Не беда, если для этого иногда требуется внести изменения в текст стандартных документов, исходя из учета конкретной ситуации, — квалифицированные специалисты всегда помогут справиться с такой несложной задачей.

Без знания положений о взимании процента с капитала практически невозможно предвидеть все многочисленные ловушки, которые поджидают еврейского бизнесмена даже в самых безобидных ситуациях. *Этер-иска*, если верно пользоваться этим принципом, становится надежным щитом, оберегающим нас от столь тяжелого нарушения, как получение или дача ссуды под процент.

Как уже говорилось в главе 1, предоставление беспроцентной ссуды является заповедью, не утратившей своей актуальности поныне. Она всегда соблюдалась во всех еврейских общинах всего мира. И соблюдается по сей день.

Однако реальная жизнь вынудила раввинов ввести особый порядок, который разрешает получать прибыль с денег, одолженных в виде ссуды. Этот порядок и называется *этер-иска*.

### Для чего нужно оформлять *этер-иска* (предыстория вопроса)

За последние несколько столетий по мере бурного развития экономики усилилась зависимость предпринимателей от кредитных капиталов. Потребность в беспроцентных ссудах стала значительно опережать возможность их получения. Понятно, что еврейские предприниматели, имеющие свободные капиталы, всегда предпочтут использовать их для выдачи займов (нееврейам) на коммерческой основе. В результате религиозным евреям стало трудно заниматься бизнесом.

В последнее время эта проблема еще больше обострилась. Большинство коммерческих предприятий действуют с элементами процентной прибыли, такими как банковская или залоговая ссуда, покупка в кредит, кредитное ценообразование, выплата аванса и т.д.

В деловых контактах между евреями возникло так много опасностей, связанных с взиманием процента, что еще до Второй мировой войны раввины посоветовали предпринимателям, ведущим коммерческие дела с другими евреями, ввести *этер-иска* на постоянной основе.

### Суть *этер-иска*

*Этер-иска* позволяет давать кредит и одновременно получать прибыль от части денег. Это достигается следующим образом: из суммы, выданной заимодавцем, лишь *половина* считается ссудой; другая половина рассматривается как капиталовложение в бизнес получателя со стороны заимодавца, что позволяет последнему извлекать из нее

прибыль. Формула такой сделки записывается в документ, утвержденный обеими сторонами в качестве основы их сотрудничества.

Надо, однако, заранее предусмотреть варианты на случай отсутствия прибыли или потери капитала, — чтобы человек, давший деньги, не потерял их и не лишился причитающегося ему дохода.

Для этого в текст соглашения между финансовым партнером (тем, кто дает деньги) и работающим партнером (тем, кто эти деньги использует для получения прибыли) следует добавить параграф, обязывающий работающего партнера предпринять следующие действия:

- а) в случае необходимости он должен доказать с помощью двух свидетелей, что потери произошли не по его вине;
- б) торжественно заявить (дать клятву) о наличии или отсутствии прибылей;
- в) взять на себя ответственность за потери, вызванные кражей или другими аналогичными причинами.

Как видим, может случиться так, что работающий партнер будет вынужден привести двух свидетелей или дать клятву. Но если он не хочет, то может обойтись без свидетелей и клятвы; правда, в таком случае ему придется возместить половину капитала (в дополнение к возвращению займовой половины капитала) и плюс к этому уплатить условленную сумму — в абсолютном размере или процентах от половины капитала (т.е. расчетный доход). Об этом тоже нужно договориться заранее.

Работающий партнер должен также получить небольшую плату в счет работы, выполненной за пассивного партнера (*пассивным* называется тот из партнеров, кто свое участие в общем бизнесе ограничил предоставлением капитала).

*Этер-иска* встречается в разных формах с небольшими вариациями в тексте договорных документов, но приведенный вариант можно считать базисным.

Подписывая *этер-иска*, оба партнера берут на себя юридическое обязательство соблюдать его положения. Впрочем, можно заключить устное соглашение о том, что деньги выделяются на условиях *этер-иска*, и при этом обговорить определенные условия. Все же предпочтительнее иметь письменный документ.

## Краткие выводы

*Этер-иска* — это средство, при котором взятие ссуды (сопряженное с запретом на процент) превращается в доходное партнерство. При этом основой для разрешения брать прибыль служит условие, согласно которому половина суммы дается не в качестве займа, а инвестируется в бизнес получателя денег, и лишь вторая половина является беспроцентной ссудой. Работающий партнер должен получить также договорную плату за ту часть работы, которую он выполняет за своего партнера. *Этер-иска* содержит гарантии, обязывающие работающего партнера (т.е. получателя денег) выплатить весь капитал, даже если будут потеряны все деньги, если он не сможет доказать, что эти потери нельзя было предотвратить. Кроме того, должны быть предоставлены гарантии дохода для пассивного партнера (т.е. заимодавца) — за исключением тех случаев, когда

получатель денег дает клятву, что никаких прибылей у него не было.

### ***Этер-иска* на беззаймовой основе**

Некоторые раввины считают, что принцип *этер-иска* должен целиком применяться на беззаймовой основе. Другими словами, все деньги остаются капиталом человека, который их выделил. Гарантии на капитал и прибыли устанавливаются ранее указанным способом (см. положения «а», «б» и «в») — Причем получателю денег, для того чтобы освободить себя от этих условий, предлагается опция: выплатить владельцу фонда или договорный процент, или договорную сумму (т.е. расчетную прибыль).

Все остальные прибыли, превышающие установленную сумму (которая выплачивается владельцу фонда) пойдут в доход партнера, который распоряжается фондом.

Повторяем, *этер-иска* встречается в различных формах с небольшими вариациями в текстах финансовых документов, однако приведенные объяснения составляют его основу.

Подписав *этер-иска*, еврейский бизнесмен берет на себя юридическое обязательство строго выполнять сформулированные в нем положения.

Когда *нет времени* составить *этер-иска* в виде документа, допускается устная договоренность о том, что деньги выделяются на условиях *этер-иска*, — но только если партнеры не будут действовать вопреки этому принципу.

### **Когда используется *этер-иска***

Если вы нуждаетесь в деньгах для своего бизнеса и не можете получить беспроцентную ссуду, вам разрешается взять деньги на условиях *этер-иска*. При этом оба участника сделки должны осознавать, что деньги (или часть денег) предоставляются в качестве инвестиции (вклада), а не займа.

Банки в Эрец Исраэль, принадлежащие еврейским акционерам, и некоторые еврейские банки, находящиеся в других странах, работают на основе *этер-иска*. Другими словами, все банковские ссуды выдаются ими при условии, что получатель выплачивает долю от своих прибылей, и, кроме того, клиенты, хранящие деньги в этих банках, предоставляют администрации банков право пускать вложенные деньги в оборот, получая свой процент прибыли. Тем не менее, прежде чем занять деньги в еврейском банке, мы рекомендуем пройти консультацию у компетентного раввина, чтобы обеспечить точность соблюдения *этер-иска*.

### **Ссуды для личных целей**

Если вы хотите получить ссуду на личные цели, например чтобы купить автомобиль или оплатить свадебные расходы, посоветуйтесь с раввином, применимы ли в данном случае положения *этер-иска*. Речь идет, в первую очередь, о студентах и людях, не занимающихся предпринимательской деятельностью.

### ***Этер-иска* при покупке в кредит и предварительной оплате товаров и услуг**

*Этер-иска* — универсальная формула. Она позволяет учесть все случаи, где может возникнуть проблема процента, например если вносится аванс за купленный товар или совершается покупка в кредит по сверхнормативной цене. В таких ситуациях может потребоваться составление нового документа, отличного от стандартных общепринятых форм.

В качестве примера приводим текст договора *этер-иска* с условиями получения денег для коммерческих целей.

*Я, нижеподписавшийся, заявляю, что получил от г-на Левина 1000 израильских шекелей по условиям иска на период с 1 нисана 5761 по 1 нисана 5762 года.*

*Заявляю также, что обязуюсь использовать эти деньги с максимальной эффективностью.*

*Все прибыли будут разделены поровну между мною и г-ном Левиным.*

*Если возникнут потери, мы их также разделим пополам.*

*Обязуюсь вернуть указанную сумму в 1000 израильских шекелей и половину итоговых прибылей к 1 нисана 5762 года.*

*Между нами также существует договоренность о том, что любые непредвиденные убытки я обязан подтвердить двумя кашерными надежными свидетелями и что размеры прибылей я обязуюсь подкрепить клятвой. Но у меня есть возможность отказаться от этих обязательств (привести свидетелей и дать клятву), если я верну всю полученную сумму плюс 40 процентов от 500 шекелей (т.е. плюс 200 шекелей).*

*Я получу (или получил) плату в размере 5 шекелей (1 % от 500) за свою работу.*

*Все другие договоренности или документы, относящиеся к указанной сделке, должны опираться на это соглашение.*

*Настоящее соглашение составлено на основе общепринятой формулы *этер-иска*.*

*Все вышесказанное подтверждено процедурой киньян-сударв соответствии с решениями мудрецов.*

*Дата: 1 нисана 5761*

*Город: Иерусалим*

*Подпись: Яков Коган*

*Подписанные копии должны находиться у обеих договаривающихся сторон.*

# Тора и бизнес. Определение понятия запрещенного процента (рибит)

Запрет взимания процента относится не только к денежным ссудам, но и ко всему, что дается, делается или говорится *в благодарность за ссуду*.

Приведем несколько примеров, на которые распространяется этот запрет. Нельзя:

- давать подарок (например, цветы) в благодарность за ссуду
- предлагать заимодавцу свою машину в свободное пользование
- проявлять к заимодавцу большее расположение и участие, чем обычно (например, давать ему в долг предметы, которые он прежде не рассчитывал получить от должника)
- приветствовать заимодавца с большим почтением, чем раньше (однако в любом случае можно отвечать на его приветствие с той же степенью вежливости, которую он проявил)
- расточать неумеренные похвалы в адрес заимодавца
- навещать заимодавца, если раньше такие визиты не были приняты
- продавать товары заимодавцу по сниженному тарифу.

## БОЛЕЕ ШИРОКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ТЕРМИНА «ПРОЦЕНТ»

Запрет на взимание процента распространяется не только на обычные займы, но и на другие формы долгов, например на долг коммерческий.

В эту категорию входят два вида коммерческого долга:

- а) если надо заплатить деньги за уже совершенную покупку или уже выполненную работу
- б) если надо предоставить товары или услуги в счет полученной заранее оплаты.

### Объяснение

В том случае, когда требуется оплатить покупку, долг считается ссудой по следующей причине:

Покупатель обязан оплатить купленные товары во время совершения покупки. Если продавец предоставляет покупателю кредит на определенный срок, то считается, будто он на данный срок ссудил тому деньги. Поэтому установление более высокой цены за возможность отстрочить платеж за товары будет считаться формой взимания процента.

В случае «б», когда деньги платят авансом, такая предварительная оплата считается займом, который покупатель дает продавцу. Ведь на самом деле, покупатель не обязан платить, пока не получит товар. Поэтому поставка товара рассматривается как возвращение займа. Если товары будут стоить больше тех денег, которые были выплачены за них авансом, это будет считаться взиманием процента, потому что в обмен на предварительную оплату (по существу, ссуду) покупатель получает товары, реальная цена которых выше выплаченной.

Поскольку коммерческий долг подпадает под категорию займа, встает вопрос о взимании

процента в следующих случаях:

- а) предоставление льгот за предварительную оплату наличными
- б) взимание более высокой платы за продажу в кредит.

### **Взимание процента за продление срока возврата займа или коммерческого долга**

Продление срока займа приравнивается к предоставлению займа, поэтому и в этом случае нельзя взимать или давать процент в какой бы то ни было форме.

### **Взять деньги в долг у нееврея, чтобы одолжить их еврею**

Если еврей, допустим Реувен, взял деньги под проценты в нееврейском банке с целью дать их в долг другому еврею, скажем Шимону, то он не имеет права просить Шимона компенсировать ему оплату банковского процента или внести процентную плату непосредственно в нееврейский банк.

#### *Объяснение*

Оплата процента в банк по поручению Реувена толкуется еврейским законом так, будто Шимон выплачивает процент непосредственно Реувену.

### **Процент и коммерческие связи с неевреями**

Запрет процентного займа действует лишь в тех случаях, когда обе стороны — евреи. Если кто-либо из них, заимодавец или получатель, не является евреем, процентный заем разрешен.

Причина такого различия состоит в том, что закон обеспроцентном займе основан на *взаимном обязательстве* давать в долг без процента.

### **Нельзя нарушать закон о беспроцентных займах**

Не разрешается обходить запрет взимания процента различными, хитрыми путями, например давать условный *подарок* вместо ссуды, говоря: «Я даю тебе подарок в 100 шекелей с условием, что ты в ответ подаришь мне 120 шекелей».

Впрочем, если подарок настоящий, то его получатель может ответить взаимностью, дав в ответ более ценный подарок. Подарки разрешается давать и в тех случаях, когда есть основания ожидать, что получатель скорее всего ответит еще более дорогим подарком.

# Тора и бизнес. Ссуда с косвенной выгодой для заимодавца

При выдаче ссуды нельзя ставить условие, на которое получатель согласится только ради ее получения или если оно, это условие, таково, что принесет заимодавцу, как минимум, косвенную выгоду.

## Примеры

1. Мастер-специалист (строитель, электрик и пр.), готовый предоставить ссуду, не может сказать получателю: "Я одолжу тебе денег, но при условии, что ты в случае необходимости будешь обращаться с заказами ко мне, а не к другим работникам".
2. Заимодавец, ищущий работу, не может заявить: "Я дам тебе ссуду, но при условии, что ты возьмешь меня на работу".
3. Заимодавец не имеет права выдвинуть такое условие: "Дам тебе ссуду при условии, что ты походатайствуешь за меня перед таким-то человеком, который может сделать для меня такое-то дело".
4. У заимодавца нет права сказать: "Я дам тебе ссуду при условии, что ты дашь деньги (или подарок) такому-то человеку". Подобное условие запрещено ставить независимо от того, идет речь о взрослом или ребенке, еврее или нееврее. Не разрешается также требовать от получателя ссуды, чтобы тот дал пожертвование.

## *Причина*

Когда должник выполняет желание заимодавца из тех, что перечислены выше, он доставляет ему радость. Считается, что заимодавец получает от него нечто ценное, что может быть расценено как процент. Подробнее об этом см. ниже, в главе 7.

5. Заимодавец не может обуславливать предоставление ссуды требованием, чтобы ее получатель попросил займы и у других людей (а не только у него одного) или чтобы получатель принял вместе с ссудой и совет заимодавца.

## Ответная ссуда

Давая ссуду, заимодавец не может выдвинуть условие (а получатель, со своей стороны, не может взять на себя обязательство), согласно которому получатель в следующий раз сам одолжит ему необходимые деньги.

# Тора и бизнес. Обмен услугами и процентом

Предположим, два человека заключили договор: сначала один из них работает бесплатно на другого, а спустя некоторое время второй, в виде ответной услуги, работает на первого — и тоже без оплаты. Считается, что подобный обмен услугами представляет собой не обмен в чистом виде, а частный вид займа. Однако, если взаимная оплата трудом совершается немедленно после окончания первой работы, такое положение считается обменом, а не займом.

Проблема возникает, когда две работы носят разный характер: к примеру, если вторая работа тяжелее первой или занимает больше времени, — в таком случае появляется классическая ситуация процента. Дополнительные усилия или дополнительно затраченное время будут считаться выплатой процента.

## Пример 1

Реувен летом собирается построить сукку и просит своего соседа Шимона помочь ему. Тот отказывается. Тогда Реувен предлагает следующий вариант: «Если ты поможешь мне сейчас, я помогу тебе, когда будешь строить свою сукку». Поскольку нет двух совершенно одинаковых шалашей, подобная договоренность будет считаться разрешенной только в том случае, если окажется, что вторую сукку строить не труднее, чем первую.

## Примечание

Впрочем, если партнеры — близкие друзья и всегда помогают другу друг другу, вопрос процента не возникает.

## Пример 2

Группе людей требуется помощь в выпечке мацы. Они обращаются к другой группе с предложением: «Сейчас вы помогаете нам, а потом, когда будете печь свою мацу, мы поможем вам». Такая договоренность считается займом, потому что, если вторая группа по какой-либо причине не станет печь свою мацу (а значит, ей не нужна будет помощь), она имеет право потребовать от первой оплатить ранее выполненную работу.

И снова: если количество мацы, которую нужно будет испечь для второй группы, окажется больше, чем количество мацы, испеченной в первый раз, то возникает проблема процента. Причем разрешен лишь такой случай, когда вторая выпечка будет идти сразу после завершения первой.

## Пример 3

Наемный работник получает отпуск с условием, что он подыщет себе сменщика и сам

оплатит ему работу. Как он поступает? Он просит коллегу заменить его и обещает, что в следующий раз при аналогичных обстоятельствах ответит ему той же услугой, т.е. согласится его заменить. Подобная договоренность имеет все признаки займа, поэтому в подобных случаях надо проявить максимум осторожности, чтобы не получилось выплаты процента. Лучше всего обратиться за советом к компетентному раввину; причем так надо поступить, даже если речь идет о близких друзьях, которые изредка помогают друг другу, не беря платы.

# Тора и бизнес. Выплата процента третьей стороне

Согласно Торе, запрет выплаты процента действует только в тех случаях, когда получатель ссуды платит этот процент непосредственно заимодавцу или, выполняя указание заимодавца, другому человеку, не участвующему в сделке. Но если появляется третий активный участник сделки (кроме получателя и заимодавца), то он может *по собственной инициативе* вручить деньги обладателю капитала, чтобы побудить его дать ссуду тому, кто в ней нуждается. В таком случае заимодавцу нельзя передавать одолженные деньги получателю через эту третью сторону.

Третьей стороне разрешено производить самые обычные выплаты процента.

Но ни при каких обстоятельствах получатель ссуды не может компенсировать третьей стороне выплаты заимодавцу, произведенные с целью стимулировать выдачу этой ссуды. Сомнительно также, чтобы получатель мог просить посредника (третью сторону) заплатить процент заимодавцу.

## Выплата процента третьей стороне

Не надо понимать буквально приведенное в начале главы положение, согласно которому запрет процента относится исключительно к случаям, когда получатель ссуды платит его непосредственно заимодавцу. Оплата иногда производится не из рук в руки, а через самого посредника. Поэтому, даже если получатель платит процент третьей стороне, а не заимодавцу, все равно считается, что именно заимодавец получает процент.

Отметим также, что неважно, от кого исходит инициатива. Другими словами, нет разницы между ситуацией, когда заимодавец настаивает, чтобы получатель ссуды заплатил третьей стороне, и ситуацией, когда получатель сам предлагает выплатить денежную сумму третьей стороне.

Подобная плата запрещена, даже если в качестве третьей стороны выступает филантропическая организация.

### *Пример*

Займодавец не может сказать: "Ссуду я тебе предоставляю, но с условием, что ты дашь столько-то денег на благотворительные нужды".

Запрет выплаты процента действует лишь в том случае, когда получатель ссуды выплачивает его заимодавцу или третьей стороне, уполномоченной заимодавцем.

Разрешается, однако, выплатить гонорар посреднику, нашедшему заимодавца, который готов предоставить беспроцентную ссуду.

### *Вопрос*

Может ли посредник, берущий плату у получателя ссуды, предложить "премию" потенциальному заимодавцу, чтобы побудить того предоставить ссуду своему клиенту?

### *Ответ*

Хотя посредник может заплатить заимодавцу (см. предыдущую главу), это разрешение

не распространяется на случаи, когда посредник берет плату у должника.

### *Причина*

Поскольку посредник берет плату у должника, может создаться впечатление, будто, платя заимодавцу, он действует от имени и по поручению самого должника.

# Тора и бизнес. Заем предметов

## Предисловие

Тема статьи — заем предметов, таких как продукты питания и прочие целиком используемые товары (еда, топливо для обогрева и т.д.), когда возврату подлежат другие предметы, их замещающие. Взятие подобных предметов в долг имеет характер займа (наподобие денежных ссуд), поэтому на него распространяется закон о запрете процента. При всяком упоминании «займа предметов» речь в нашей книге будет идти именно о подобном виде займа.

В том случае, когда надо вернуть *сам* одолженный предмет, вопрос процента не возникает, и человеку, взявшему его в займы, разрешено выразить благодарность хозяину за временное пользование этим предметом.

## Ограничения на заем предметов

### Вопрос

Можно ли взять вещи, чтобы вернуть с процентом?

### Ответ

Нет, потому что с вещевым займом надо обращаться так же, как с денежным.

### Вопрос

Можно ли брать займы предметы без процента?

### Ответ

В большинстве случаев нельзя, ибо подобный заем рискует привести участников операции к выплате запрещенного процента.

### Вопрос

Каким образом беспроцентный вещевой заем может превратиться в выплату процента?

### Ответ

Проблема процента возникнет, если взятые предметы поднимутся в стоимости ко времени возврата.

Объясним подробнее. При займе вещей количественные характеристики возвращаемых предметов должны быть такими же, как и при их получении (число предметов, вес или объем). Ценность предметов обычно не учитывается. К примеру, давая займы один килограмм сахара, мы ожидаем, что нам вернут тоже один килограмм, независимо от того, изменилась ли стоимость сахара за время, прошедшее между выдачей займа и его возвращением.

Но проблема возникает, если ко времени возврата долга стоимость предметов возросла. Например, если килограмм сахара в момент, когда его давали в долг, стоил 2 шекеля, а к моменту возвращения — 2,2 шекеля, то займодавец получит «процент» в размере 20 агорот за каждый килограмм. Поскольку цены на товары имеют обыкновение меняться,

всегда есть опасность, что стоимость одолженных вещей возрастет и получатель займа вернет их «с процентом». Поэтому в обычных условиях не следует занимать вещи у других людей, хотя и существует ряд допустимых способов.

### *Вопрос*

Каковы разрешенные способы взятия предметов в долг?

### *Ответ*

Существуют три возможности:

1. Если для предмета установлена твердая, всем известная цена.
2. Если получатель имеет один или несколько предметов того же типа, что и те вещи, которые он намерен взять в долг.
3. Если долг будет прикреплен к стоимости товара, а не к его количеству.

### **Первый способ: предметы с твердой стоимостью**

В данном контексте твердая стоимость означает, что на одолженный предмет существует более или менее постоянная (фиксированная) цена в большинстве магазинов.

Разрешено занимать товар с твердой стоимостью при условии, что такой товар можно достать в других местах и что не устанавливается нижняя граница срока для возврата, *раньше* которого должник не имеет права вернуть долг. Другими словами, у него всегда есть возможность вернуть одолженный предмет в удобный для него момент.

В таком случае, даже если цена возрастет, ему разрешено вернуть товар в первоначальном объеме (количестве или весе).

### *Примечание*

Впрочем, если цена товара стала ниже той, что была во время дачи займа, получателю нельзя вернуть его в большем объеме, чтобы компенсировать займодавцу потерю в стоимости.

Изложенный способ займа подходит для большинства ситуаций. В тех случаях, когда у товара нет фиксированной цены, пользуются способами «2» и «3».

### **Второй способ: получатель займа владеет единицей такого же товара**

Если в момент получения вещевое займа в распоряжении должника имеется, по крайней мере, одна единица такого же изделия, ему разрешено взять любое количество занимаемого товара. При этом, даже если стоимость предметов возрастет, он все равно имеет право возратить долг в том же объеме. Отметим, что, если в момент выплаты долга он расплачивается другим то-

варом, расчет можно совершить только в соответствие со стоимостью займа на момент его получения.

### *Пример*

Реувен хочет одолжить у Шимона мешок картошки. Он может это сделать лишь в случае,

если у него в доме осталось хотя бы несколько клубней.

Если у просителя нет ни одной единицы аналогичного товара, заимодавцу разрешено подарить или продать ему небольшое количество, чтобы затем дать в долг весь запрошенный товар.

### *Примечание*

Если цена на товар опустится ниже той, что была во время выдачи вещевого займа, получателю нельзя возвращать больше, чем он взял, с целью компенсировать заимодавцу потерянную стоимость. Заимодавец может предотвратить эту потерю с помощью способа «3».

### **Третий способ: возвращение долга в соответствии с ценой товара**

Во время выдачи вещественного займа заимодавец может поставить условие, что долг будет прикреплен к стоимости товара на момент сделки. Другими словами, если стоимость товара возрастет, получатель обязан вернуть не такое же количество товара, как он взял, а в объеме, соответствующем первоначальной стоимости займа.

### *Пример*

Продавец дает клиенту в долг 5 мешков картошки, каждый из которых стоит, допустим, 3 шекеля. Вместо обычной формулы: «Ты обязан вернуть мне 5 мешков картошки», — он говорит должнику: «Вернешь картошки на 15 шекелей. Если цена картошки поднимется, можешь вернуть мне 15 шекелей наличными или картошку на ту же сумму».

Это означает, что, если цена картошки увеличится, скажем, до 3,75 шекелей за мешок, должник вернет или 15 шекелей, или 4 мешка вместо трех ( $3,75 \times 4 = 15$ ).

Если картошка подешевеет, он будет обязан вернуть те же 15 шекелей. Некоторые авторитеты Торы утверждают, что ему также разрешено отдать заимодавцу большее количество картошки общей стоимостью в 15 шекелей.

### **Взять в долг небольшое количество товара**

Вышеизложенные правила не распространяются на те случаи, когда соседи берут друг у друга займы небольшое количество различных товаров. Разрешается брать друг у друга в долг хлеб, молоко, муку, сахар и другие продукты, даже если у них нет фиксированной цены. При возвращении долга можно дать соседу *приблизительное* количество одолженного товара, даже если окажется, что возвращено немного больше, чем было взято.

Подобные расчеты допустимы по двум причинам: у должника нет намерения заплатить процент, и заимодавец не знает, что ему вернули больше, чем он дал.

### *Примечание*

Нельзя сознательно вернуть большее количество одолженного товара. Или отблагодарить заимодавца любым другим способом — например, благословить его за оказанную услугу.

## **Как вернуть товар, одолженный запрещенным способом**

Что делать, если какие-то предметы были взяты в долг способом, отличным от тех, что мы только что привели? В этом случае форма возврата будет зависеть от того, поднялась ли цена на эти предметы к моменту возврата долга. Если цена не изменилась или даже уменьшилась, надо вернуть такое же количество товара. При этом нельзя ничего добавлять для компенсации потерь в общей стоимости. Но если цена возросла, надо либо оплатить денежный эквивалент товара на момент получения займа, либо вернуть меньшее количество, не превышающее по стоимости то, что было взято при получении займа.

# Тора и бизнес. Как занимать иностранную валюту.

## Предисловие

Ранее был описан способ, согласно которому *товар с твердой стоимостью* разрешается брать в долг обычным путем. Неясно, однако, входит ли в класс предметов с "фиксированной ценой" иностранная валюта. Сомнения возникают по следующим причинам:

- а) Изменения в ее цене могут произойти в любой момент.
- б) Банки (или обменные пункты валюты) открыты лишь в определенные часы (или, по крайней мере, не везде), поэтому не всегда есть возможность получить иностранную валюту.
- в) Цена на мировом рынке валют может измениться в то время, когда банки в стране, где получен заем, были закрыты.

Автор настоящей статьи придерживается мнения, что иностранную валюту нельзя квалифицировать как *товар с твердой стоимостью*. Больше того, она не подходит даже под определение обычных денег. Потому что - в отличие от местных денег - иностранная валюта не имеет универсального характера при оплате услуг и товаров в данной стране (например, как правило, на иностранные деньги нельзя купить автобусный билет). Поэтому, с точки зрения закона о проценте, иностранная валюта входит в разряд *товаров с нефиксированной стоимостью*, для которых действуют положения о займе предметов. Кроме прочего, для получения ссуды в иностранной валюте можно оформить *этер-иска*.

## Разрешенные способы взятия в долг иностранной валюты

Иностранную валюту можно одолжить одним из двух способов:

### Способ А

Если получатель владеет в городе, где происходит выдача займа, по крайней мере одной единицей валюты, которую он хочет занять, ему разрешается взять в долг любое ее количество.

### Пример

За пределами Соединенных Штатов человек, имеющий хотя бы один доллар в том месте, где он собирается взять заем, имеет право одолжить любое количество долларов.

Если у него нет долларов, предполагаемый заимодавец (или любой другой человек) может сначала подарить ему один доллар (или продать за местную валюту), а затем одолжить требуемую сумму в американской валюте.

### Способ Б

Заем осуществляется путем привязки одалживаемой суммы в иностранной валюте к текущему курсу в местной валюте.

Другими словами, надо договориться перед выдачей займа в иностранной валюте, что он

будет привязан к стоимости этой валюты в местных деньгах *на момент его оформления*. Т.е., если стоимость иностранной валюты возрастет, то получатель будет обязан вернуть только ее стоимость по курсу на момент выдачи займа. Очевидно, что такой вариант невыгоден заимодавцу в стране с высокими темпами инфляции.

### *Пример*

Предположим, в момент выдачи займа обменный курс доллара США равняется в Израиле 4,2 шекеля (т.е. израильские банки покупают один американский доллар за 4 шекеля 20 агорот). Человек, дающий в долг 100 долларов на территории Израиля, говорит получателю: "Ты мне должен 420 шекелей". При этом возможны три ситуации:

1. Курс доллара к моменту возврата займа повысился. В этом случае должник может или заплатить 420 шекелей, или вернуть такое количество долларов, за которое заимодавец сможет получить 420 шекелей, но не больше.
2. Курс американского доллара понизился. Должник возвращает те же 420 шекелей. Но ему не разрешается произвести расчет долларами на сумму, соответствующую 420 шекелям.
3. Если же курс американского доллара на израильском валютном рынке остался неизменным, надо выплатить 100 долларов.

# Тора и бизнес. Покупка в кредит

На товары, купленные в кредит, распространяются законы процента, поскольку денежная сумма, которую покупатель должен продавцу, считается займом. В этой статье мы покажем, как это положение влияет на обычную торговлю.

## Товары, предлагаемые за две цены

Если товар предлагается по двум ценам — более низкой цене при оплате наличными и более высокой при оплате в кредит, — считается, что в варианте с более высокой ценой нарушается запрет на выплату процента. В таком случае нельзя пользоваться кредитными условиями покупки без оформления *этер-иска*, если товар продает еврейская фирма.

## Товары, на которые установлена только кредитная цена

Цены на дорогостоящие товары часто устанавливаются только по кредитному тарифу, поскольку большинство покупателей предпочитают оплачивать такие товары в кредит. В подобных случаях заявленная цена становится подлинной ценой товара, — правда, при условии, что сопроводительная документация на этот товар и его реклама не содержат указания на включение процента в указанную цену, и при отсутствии других признаков (например, упоминания того, что данная цена — кредитная). Есть еще один признак того, что кредитная цена является истинной: она не должна превышать более чем на 20 процентов вероятную цену при оплате наличными.

Однако, если более низкая цена хорошо известна, поскольку большинство других магазинов предлагают ее при оплате наличными, мы должны принять более низкую цену как истинную, и тогда не разрешается покупать в рассрочку даже, в том магазине, который заявляет только кредитную цену.

Если покупатель спрашивает, сколько стоит наличными товар, на который указана кредитная цена, и продавец называет более низкую сумму, то с этого момента более низкая цена будет считаться истинной и покупателю не разрешается платить более высокую цену (при отсутствии *этер-иска*), даже если он намеревался приобрести этот товар в кредит. Если он не в состоянии сразу оплатить покупку, ему не остается ничего другого, как пойти в другой магазин, где ему предложат только кредитную цену.

Поэтому, если вы не имеете твердого намерения выложить сразу всю требуемую сумму, лучше не спрашивать, какова цена при оплате наличными.

## Оплата в кредит в оптовой торговле

В оптовой торговле принято продавать товары в кредит. Поэтому названная цена считается среди оптовиков истинной ценой товара. Однако, если товар предлагается также и по более низкой цене при оплате наличными, реальной ценой будет считаться именно она. Таким образом, если покупателю сообщается особая цена в случае оплаты наличными, ему нельзя приобретать этот товар по более высокой кредитной цене (без составления *этер-иска*), даже если он хотел бы приобрести его в рассрочку.

## Как предлагать товары с оплатой наличными в оптовой торговле

Чтобы кредитная цена оставалась «истинной», вариант с оплатой наличными надо установить лишь на ограниченное время. По истечении срока опции товары должны продаваться по нормальной, более высокой цене.

### Пример

Продавец объявляет: «Оплата наличными введена только на сегодняшний день (или, например, только до 12 часов, или до такого-то числа месяца). Затем срок действия этой цены истекает, и покупателям придется платить по более высокому тарифу».

### Скидки

Если магазин предлагает скидку за досрочную оплату товара, это может означать, что для тех, кто платит позже, устанавливается более высокая цена, содержащая элемент процента. Впрочем, на этот счет среди авторитетов Торы нет единого мнения. Поэтому при покупке и продаже товаров на подобных условиях настоятельно рекомендуется использовать *этер-иска*. Если соглашение *этер-иска* не было подписано, покупателю остается пойти на единственный вариант: купить товар с намерением заплатить более низкую цену в пределах условленного времени и — выполнить это намерение. Но и такой вариант лучше всего обсудить с раввином.

## Взимание завышенной цены в счет ее будущего повышения при продаже в кредит

Если ожидается повышение цены на какой-то товар в ближайшем будущем, его нельзя продавать в кредит по более высокой цене уже теперь, даже если покупатель (получая товар сегодня) оплатит покупку только после того, как цена реально подымится. Но если существует договоренность, что товар будет поставлен только после увеличения цены, продажа по новой, более высокой цене допустима.

### Причина

Поскольку товар поставлен только после повышения цены, можно считать, что вся торговая сделка совершается после цено-изменения.

### Применение на практике

Допустим, кто-то владеет акциями, которые, согласно прогнозу, должны вот-вот подняться в цене. Желая продать их по этой будущей цене, он предлагает покупателю внести плату лишь после реального подорожания акций. Так поступить разрешено — но только если акции не передаются покупателю до их оплаты или до фактического повышения цен на них. Пока передачи не произошло, все доходы от этих акций принадлежат их первоначальному владельцу.

## Продажа по будущей цене, которая еще не известна

Некоторые авторитеты Торы разрешают продавать товары по такой цене, которая, как ожидается, будет установлена в будущем, но которая еще не известна. Причем неважно, будет ли новая цена выше или ниже старой. Поскольку у этого мнения есть противники, каждый конкретный случай надо разбирать отдельно. Можно также использовать *этер-иска*.



# Тора и бизнес. Плата авансом.

## Общие положения

Плата авансом, когда покупатель платит деньги до получения товара, считается займом, выданным продавцу. Поэтому любая дополнительная выгода, получаемая покупателем (бесплатный подарок, услуга, протекция и пр.) по причине внесения им аванса, классифицируется как выплата процента.

В этой главе рассказывается о том, что иногда аванс и сам по себе (без всяких добавочных действий со стороны продавца) может принести дополнительную выгоду покупателю, а, значит, создает фактор процента.

Вот один из таких случаев. При выплате аванса за товары, которые будут поставлены в более поздние сроки, существует вероятность, что к тому времени повысится их цена. Поэтому продажа товаров по старой цене может выглядеть как предоставление процента: покупателю выгодно оплатить такую покупку заранее.

Во избежание подобных ситуаций оплата авансом допускается только при одном из следующих условий:

- 1) Если продавец в момент получения аванса имеет в запасе все предназначенные к поставке товары. При этом считается, что он как бы сразу передает товары покупателю.
- 2) Если товары имеют фиксированную рыночную цену во время выдачи аванса. Идея варианта такова: хотя сам продавец не имеет этих товаров на складе, он легко может купить их по текущей рыночной цене. Поэтому совершаемая сделка вполне законна: продавец как бы купил эти товары и немедленно отдал их покупателю.

## Основание для разрешения

Учитывая тот факт, что продавец имеет товары на складе или может получить их, мы считаем, что товары как бы передаются покупателю во время оплаты, когда цена еще не поднялась; так что в момент подорожания товары будут принадлежать уже не продавцу, а покупателю.

### *Примечание*

Если покупатель не имеет этих товаров на складе или у них нет фиксированной цены, аванс можно принять лишь при условии, что в случае повышения цены покупатель оплатит продавцу разницу между старой и новой ценой во избежание получения выгоды вследствие внесения аванса. Чтобы избежать оплаты разницы в ценах, покупатель может оформить *этер-иска*.

## Скоропортящиеся товары

Если речь идет о товарах с ограниченным сроком хранения, таких как фрукты, овощи, хлеб, молоко и пр., то нельзя платить за них авансом, утверждая, что продавец имеет эти товары на складе (а значит, они как бы уже теперь поставлены покупателю). Проблема заключается в том, что они могут испортиться к предполагаемому сроку их реальной доставки, а значит, у разрешения нет основания. Поэтому разрешение на выплату

авансом сохраняется лишь в том случае, если достигнута предварительная договоренность, что при повышении цены разница будет оплачена покупателем.

## **Снижение цены**

Если цена на товар в момент поставки ниже, чем в момент его оплаты, покупателю придется взять товары по старой цене, потому что нельзя отказаться от сделки после того, как товар уже оплачен. Покупатель может застраховать себя от потерь, если накануне оплаты выдвинет условие: в случае падения цены продавец поставит товары по новой цене, т.е. он либо возместит часть оплаченной суммы, либо поставит пропорционально больше товара.

## **Более низкая цена для тех, кто платит аванс**

Мы уже говорили, что платить обычную цену авансом вполне допустимо, если продавец имеет достаточный запас товаров или у него есть возможность их получить (в том случае, когда этот товар обладает фиксированной ценой). Но возникает вопрос: при каких обстоятельствах можно предложить покупателю не обычную, а более низкую цену, если он платит авансом? Рассмотрим два распространенных случая.

### *Случай 1*

#### *Вопрос*

Может ли еврей купить у еврейской фирмы товар по низкой цене по принципу "оплата наличными по заказу"? (Например, если для привлечения покупателей на рынок выпущена новая модель с низкой стартовой ценой.)

#### *Ответ*

Допустимость такой покупки зависит от следующих факторов:

а) Платить авансом за подобный товар нельзя, если обычная более высокая цена тоже указана в предложении или если товар рекламируется как более дешевый, чем обычно.

#### *Причина*

Аванс - вид займа. Отсроченное получение оплаченного товара равносильно возвращению долга. Поэтому получение товара, который стоит больше той цены, которая заплачена за него ранее (т.е. при выдаче займа), является выплатой процента. Разрешается, однако, оформить твердый заказ и оплатить товар по принципу "наличные — при поставке" или же расплатиться отсроченным чеком, деньги по которому будут сняты с банковского счета покупателя только после доставки товара продавцом.

б) Разрешено оплатить товар авансом, если более высокая цена не указана, т.е. товар предлагается по более низкой цене без всякого упоминания обычной цены. Но и здесь предполагается, как минимум, одно из следующих условий:

I — У продавца этот товар имеется в наличии.

II Неспециалисту трудно определить настоящую стоимость товара.

III — Выгода покупателя не превышает 20 процентов. Можно также оформить *этер-иска*.

## *Случай 2*

Продавец предлагает две цены: первая — "по каталогу", с оплатой после доставки товара; вторая — более низкая, с оплатой наличными в момент получения заказа от покупателя (это и есть аванс).

### *Вопрос*

Можно ли купить товар по более низкой цене, заплатив аванс?

### *Ответ*

Нельзя.

### *Причина*

Поскольку нормальная цена тоже указана в списке расценок, очевидно, что более низкая цена действительна только при выдаче аванса. Но аванс равнозначен займу; следовательно, приобретение товара по заниженной цене (когда на самом деле он стоит дороже) рассматривается как получение процента.

## **Оплата авансом заказанных товаров**

Если покупатель просит составить смету на товары, которые он собирается приобрести *по специальному заказу*, и предлагает внести за них аванс, производителю разрешается установить цену ниже обычной при одновременном выполнении трех условий:

### *Условие 1*

Он не говорит, что поставит товар по особо низкой цене (хотя это и подразумевается).

### *Условие 2*

Ему нельзя упоминать цену, которую он установит в случае, если покупатель не заплатит авансом.

### *Условие 3*

Скидка не настолько велика, чтобы было видно, что низкая цена обусловлена внесением аванса. Другими словами, покупатель экономит не больше 20 процентов.

### *Основание для разрешения*

Поскольку изделие, поставляемое по специальному заказу, не имеет изначально фиксированной цены, названная цена становится истинной.

### *Практический пример*

Можно заказать одежду, сшитую по индивидуальной мерке, или мебель, изготовленную по спецзаказу, и предложить аванс наличными.

# Тора и бизнес. Можно ли занять деньги с процентом, чтобы одолжить их еврею?

Если заимодавцу-еврею пришлось взять процентную ссуду из нееврейского источника, чтобы одолжить деньги другому еврею, он не может потребовать от получателя, чтобы тот компенсировал ему расходы по оплате процента.

Получатель займа даже добровольно не может компенсировать заимодавцу процент, который тот вынужден был заплатить (см. ниже случай А), и что запрет процента нельзя обойти, даже если получатель захочет по собственной инициативе выплатить его непосредственно в банк, выдавший ссуду (см. ниже случай Б).

## *Случай А*

Реувен срочно нуждается в деньгах, но не может получить кредит в своем банке. Он обратился к Шимону с просьбой взять процентный заем в банке, чтобы дать ему в долг полученную сумму, и пообещал выплатить заем вместе с процентом, который Шимон должен вернуть своему банку. Разрешена ли такая операция?

## *Ответ*

Так действовать нельзя. Реувен должен вернуть Шимону только ту сумму, которую взял у него в долг, и ни шекеlem больше, с кем бы он ни расплачивался — непосредственно с Шимоном или его банком.

## *Причина*

Заем, полученный Шимоном, выдан лично ему, а не Реувену. Если Реувен захочет компенсировать Шимону его процентный долг, он это сделает, только заплатив сверх займовой суммы, которую взял у Шимона. Но это и будет процент.

## *Случай Б*

У Леви не хватает денег для покупки товара. Он просит Йеуду заплатить вместо него за товар чеком или кредитной карточкой, так что деньги будут сняты с банковского счета Йеуды. В будущем Леви предлагает вернуть деньги с процентом непосредственно в банк на счет Йеуды или его кредитной компании. Разрешен ли такой вариант?

## *Ответ*

Не разрешен. Любой процент, выплаченный Леви в банк Йеуды или его кредитной компании, рассматривается как выплата процента самому Йеуде, поскольку именно Йеуда должен вернуть этот процент.

## *Случай В*

Йосеф нуждается в крупном займе на короткий срок. Бинья-мин согласен предоставить ему деньги и с этой целью берет кредит в своем банке. Ввиду непредвиденной задержки Йосеф возвращает заем Биньямину только через два месяца. Тем временем банк взыскивает с Биньямина большую сумму в счет процента. Биньямин понимает, что ему нельзя требовать от Йосефа компенсацию за понесенные расходы. Может ли Йосеф по своей инициативе возместить Биньямину его процентные выплаты?

## *Ответ*

Нет, потому что и в этом случае компенсация со стороны Йосефа будет выглядеть, как выплата процента за ссуду, полученную от Биньямина.

Добровольная оплата спустя некоторое время

В главе 4 мы отмечали, что по прошествии долгого времени после возврата займа должник имеет право вручить заимодавцу дорогой подарок, не связывая его, однако, с займом. Поэтому в случае В получатель займа может выждать определенное время после выплаты долга и подарить заимодавцу крупную денежную сумму, но при этом не упоминать выплаченный заем. Если получатель займа и заимодавец - совершенно чужие люди или если обстоятельства таковы, что единственным объяснением такого щедрого подарка будет ранее выплаченный заем, следует обратиться с вопросом к компетентному раввину.

# Тора и бизнес. Партнеры берут ссуду в банке

## ПАРТНЕРЫ БЕРУТ ССУДУ В БАНКЕ

Партнеры могут вместе одолжить деньги в нееврейском банке и заплатить процент из общего фонда.

Если по условиям займа каждый партнер несет личную ответственность за всю одолженную сумму, им нужно договориться, что, если банк получит плату за процент от одного из партнеров, другой партнер не обязан платить ему из своих личных ресурсов, а только из общего партнерского фонда.

### Заем через "пассивного" партнера

Если один из партнеров намерен взять ссуду на свое имя для совместной деятельности, мы делаем различие между "пассивным" (финансовым) и "работающим" партнером. При работе с "пассивным" партнером взятие денежного кредита создает проблему процента. Дело в том, что, если "пассивный" партнер вкладывает свой капитал в бизнес, он фактически одалживает часть денег своему партнеру (поскольку тот берет на себя ответственность за эту часть). Хотя процент, возвращаемый банку, обычно выплачивают из общего фонда, может создаться впечатление, будто "работающий" партнер как бы платит часть процента от имени партнера, который инвестировал деньги.

Прежде чем взять заем, надо посоветоваться с раввином, как правильно организовать дело, чтобы исключить возникновение процента.

### Заем через "работающего" партнера

Если "работающий" партнер намерен занять деньги для организации общего бизнеса на свое имя, причем другой партнер не будет нести личной ответственности ни перед ним, ни перед банком, то процент, который будет позже выплачен банку из их совместного фонда, можно считать в определенных обстоятельствах частью коммерческих расходов.

Объясним подробнее. Если чистая прибыль получена путем увеличения капитала, то, как утверждают некоторые авторитеты Торы, процент можно рассматривать по статье коммерческих расходов и его разрешается выплатить из общего фонда, но при условии, что он будет выплачен до раздела прибылей. Если же прибылей нет, то здесь нет единого мнения относительно того, можно ли считать процент частью "коммерческих расходов", за которую оба партнера несут равную ответственность.

Поэтому снова даем общий совет: прежде чем взять заем, надо посоветоваться с раввином, чтобы правильно организовать дело и исключить возникновение процента.

# Тора и бизнес. Инвестирование за другого человека

В настоящей главе рассматриваются случаи, когда еврей инвестирует деньги в бизнес (или банк), принадлежащий нееврею, или - еврею, но при составлении *этер-иска*.

## Случай 1. Инвестирование на имя владельца денег

Если брокер получил деньги для инвестирования на имя их владельца и доход будет принадлежать непосредственно владельцу, вопрос процента не возникает.

Если доход будет выплачен брокеру, который, в свою очередь, передаст его владельцу денег, вопрос процента тоже не возникнет, — но при условии, что посредник не берет на себя ответственность за деньги до их инвестирования (см. ниже случай "2").

## Случай 2. Инвестирование чужих денег на свое имя

### Вопрос

Человек получает деньги для инвестирования на свое имя, чтобы затем передать прибыль владельцу денег. Разрешается ли так поступать?

### Ответ

Все зависит от степени ответственности, которую он несет за эти деньги.

Если он берет на себя всю ответственность пусть даже на период времени до момента инвестирования денег, т.е. если он будет отвечать за них даже в случае их потери при не зависящих от него обстоятельствах, мы считаем, что он как бы взял эти деньги в долг. Тогда ему не разрешается передавать прибыль владельцу фонда, в том числе на добровольной основе.

Если же он не берет на себя полную ответственность за чужой капитал, а лишь соглашается следить за ним в обычном смысле, тогда он считается *посредником*, и ему разрешается платить прибыль владельцу фонда. В этом случае тот факт, что деньги записаны на его имя, не влияет на их фактическую принадлежность.

## Случай 3

### Вопрос

Реувен одолжил у Шимона денежную сумму на полгода. В конце этого срока он узнал, что Шимон находится за границей, и поэтому решил вложить деньги в сберегательную программу своего банковского счета с намерением отдать заработанный таким образом процент Шимону. Можно ли так поступить?

### Ответ

Нет! Реувен остается должником Шимона, пока не вернет ему деньги. Поэтому он фактически кладет на счет *свои* деньги, так что ожидаемая прибыль принадлежит ему. Передать прибыль заимодавцу равносильно выплате процента.

## Инвестирование чужих денег по личной инициативе

### Случай 4

## Вопрос

Леви уезжает в отпуск и просит Йеуду присмотреть за его деньгами. Йеуда считает выгодным положить их на свой счет и "закрыть" на сберегательной программе. Разрешено ли ему отдать Леви полученную прибыль?

## Ответ

Разрешено. Он может отдать прибыль Леви.

## Причина

Йеуда не брал эти деньги взаймы у Леви. Его лишь просили "присмотреть" за ними [\[45\]](#).

Поэтому поставим вопрос несколько иначе: *обязан* ли Йеуда отдать прибыль Леви или может при желании оставить ее себе? Ведь он "закрыл" деньги по своей инициативе! Причем заметьте, если принято решение оставить прибыль себе, то возникает еще один вопрос: поступает ли Йеуда корректно, положив чужие деньги в банк с целью взять прибыль себе?

Рассмотрим каждый случай в отдельности.

а) Йеуда вложил деньги в банковскую программу с намерением отдать прибыль Леви.

Если Йеуда намеревался отдать прибыль Леви, когда вкладывал его деньги в банк, он *обязан* так и поступить.

б) Йеуда вложил деньги в программу банка, еще не решив в тот момент, что он будет делать с прибылью.

Если во время внесения денег Йеуда еще не решил, что делать с прибылью: оставить себе или отдать ее Леви, — прибыль надо разделить поровну между Леви и Йеудой.

Если же деньги были внесены только в целях их сохранности, Йеуда может принять решение оставить у себя всю прибыль. Можно считать эту прибыль его законным заработком. Впрочем, если он пожелает, может отдать прибыль хозяину денег.

Однако самый правильный путь — вложить деньги с изначальным намерением разделить, прибыль между собой и хозяином суммы.

в) Йеуда вложил деньги с намерением оставить себе всю прибыль. В таком случае, он поступает некорректно, ибо его действия попадают в категорию "использование чужих денег для личного обогащения". Тем не менее, прибыль остается за ним.

Но если он впоследствии передумает, ему разрешено отдать прибыль Леви.

## Случай 5

### Вопрос

Йосеф дает деньги Биньямину на хранение, одновременно предложив ему взять эти деньги, если потребуется, в долг. Биньямин не нуждается в деньгах и<sup>1</sup> "закрывает" их для сохранности на банковской программе. Можно ли считать, что Биньямин взял деньги в долг, учитывая тот факт, что ему действительно был предложен заем? Ведь если мы будем считать их займом, то Биньямину не разрешено отдавать прибыль хозяину.

## *Ответ*

Поскольку Йосеф предложил заем непосредственно Биньямину, то считается, что последний, приняв деньги, как бы взял их в долг. Поэтому он не может поделиться с Йосефом прибылью.

## *Случай 6*

### *Вопрос*

Моше купил товары в кредит у Аарона. Когда пришло время платить, Моше узнал, что Аарон уезжает из города на продолжительное время. Разрешено ли Моше внести деньги в свой банк с намерением отдать Аарону полученную прибыль?

### *Ответ*

Нет, не разрешено. Пока Моше не заплатил деньги Аарону, они принадлежат ему. Если он вернет их с прибылью, это будет считаться выплатой процента.

Данный случай почти идентичен случаю "3".

То же правило действует, когда один человек (например, работодатель) задолжал другому человеку (своему работнику) деньги (зарплату). Если должник инвестировал эти деньги с целью получения прибыли, полученная прибыль не принадлежит второй стороне.

## *Случай 7*

### *Вопрос*

Габи должен заплатить Дану деньги за купленные товары (или что-то другое, например он должен выплатить ему зарплату). Когда приходит время выплаты, Дан просит, чтобы Габи вложил деньги в банк на свое (Габи) имя. Может ли Габи отдать прибыль Дану?

### *Ответ*

Нет, не может. Потому что, до тех пор пока деньги не вручены Дану, они остаются собственностью Габи. (Сравните со случаями "3" и "6".) Однако если Дан попросит Габи вложить деньги на его (Дана) имя, то в таком случае прибыль целиком принадлежит Дану.

### *Причина*

Выполняя поручение Дана, т.е. открывая счет на его имя, Габи полностью освобождается от долга перед Даном.

## *Случай 8*

### *Вопрос*

Шмуэль одолжил деньги у Давида. Когда приходит время расчета, Шмуэль по своей инициативе открывает сберегательный счет на имя Давида. Может ли Давид взять себе прибыль?

### *Ответ*

При открытии счета на имя Давида вряд ли будет считаться, что Шмуэль вернул деньги Давиду. Если речь идет о *нееврейском* банке, нельзя утверждать, будто Шмуэль

выполнил поручение Давида. Скорее всего, Шмуэль по-прежнему считается должником Давида. Поэтому прибыль, которую возьмет Давид со сберегательного счета, открытого на его имя, будет считаться процентом. И если банк заплатит процент непосредственно Давиду, то надо спросить раввина, обязан ли Давид вернуть этот процент Шмуэлю или нет.

Аналогично, надо обратиться к раввину и в том случае, когда Шмуэль открыл счет на имя Давида в еврейском банке и встает вопрос, имеет ли Давид право получить прибыль с этого счета.

### *Случай 9*

#### *Вопрос*

Еврейский брокер получил деньги от инвестора с поручением вложить их в выгодное дело. Обычно такие суммы временно депонируют (вкладывают) на "счет клиента", т.е. на счет, которым оперируют исключительно для выгоды клиента. Может ли брокер отдать прибыль, которая накопилась на "счете клиента", владельцу капитала?

#### *Ответ*

Да, может, поскольку он выполняет роль посредника.

### *Случай 10*

#### *Вопрос*

В процессе приобретения дома покупатель посылает своему адвокату денежную сумму, чтобы тот передал ее адвокату продавца.

Адвокат временно кладет деньги на "счет клиента". Может ли покупатель требовать себе банковскую прибыль, накопившуюся за время, пока деньги находились в распоряжении его адвоката?

#### *Ответ*

Да, может. Вопрос процента не возникает, поскольку адвокат действует исключительно в роли посредника.

### *Случай 11*

#### *Вопрос*

Некий человек неудачно инвестировал свои деньги, не получив прибыли. Его друг предлагает ему бескорыстную помощь. Он говорит: "Я готов вложить твои деньги, чтобы использовать их в деле, и вернуть тебе прибыль. Я готов даже нести полную ответственность за эти деньги в случае неудачи". Может ли этот друг, на самом деле, отдать прибыль хозяину денег?

#### *Ответ*

Может. Ведь он предлагает помощь своему другу без всякой выгоды для себя. Поэтому мы не считаем, будто он занял деньги, хотя и взял на себя всю ответственность за них.

# Тора и бизнес. Перевод на себя ипотечной ссуды; возместимые расходы по займу.

Когда берешь на себя долги другого еврея или выплату его ипотечной ссуды, может возникнуть проблема процента. Рассмотрим следующие примеры.

## Случай 1

### Вопрос

Реувен задолжал финансовой компании 5000 шекелей, которые, кстати говоря, у него есть, и он собирается их заплатить. Но тут оказывается, что Шимон, его знакомый, срочно нуждается в наличных деньгах. Шимон просит Реувена: "Одолжи мне эту сумму, и я оплачу твой долг финансовой компании плюс все будущие проценты". Можно ли пойти ему навстречу?

### Ответ

Нет, поскольку Реувен продолжает оставаться должником финансовой компании. Поэтому Шимон, становясь должником Реувена и выплачивая проценты финансовой компании, приносит выгоду Реувену, который в действительности сам должен выплатить компании установленный процент. В результате нарушается запрет на выплату процента между евреями.

## Случай 2

### Вопрос

Леви осталось выплатить 89 тысяч шекелей по ипотечной ссуде, которую он взял на покупку дома. Теперь он собирается продать этот дом Йеуде за 100 тысяч шекелей. Йеуда не может получить ипотечную ссуду, поэтому Леви делает ему встречное предложение: пусть Йеуда обяжется выплатить за него оставшуюся часть его ссуды, доплатив 11 тысяч наличными. Разрешена ли такая сделка?

### Ответ

Нет. Дело в том, что дом продается за 100 тысяч шекелей. Из этой суммы Йеуда выплачивает 11 тысяч, а оставшиеся 89 тысяч он будет выплачивать в виде долга. Плюс проценты ипотечной компании! Получается, что, выплачивая проценты ипотечной компании вместо Леви, он как бы платит проценты самому Леви, который все еще должен 89 тысяч и проценты ипотечной компании, где он взял ссуду. Запрещение действует даже в том случае, когда компания - еврейская и действует на основании *этер-иска*.

б) потерянные доходы заимодавца, которому пришлось изъять одолженные деньги из прибыльного дела.

## Возместимые расходы по займу

Заимодавцу разрешено взыскивать с получателя ссуды определенные расходы, которые он понес в связи с ее предоставлением.

*Категория I . Расходы на оформление документов*

Получатель ссуды должен оплатить расходы на составление всех юридических документов.

*Категория II. Расходы, связанные с оформлением залога на ссуду* Если ссуда получена под закладную, все расходы, связанные с оформлением закладной и страхованием закладной собственности, можно возложить на получателя ссуды.

*Категория III . Расходы по выплате долга*

Расходы, связанные с усилиями по возвращению долга, тоже необходимо возмещать. Сюда входят стоимость писем с напоминанием и оплата услуг адвоката, если дело дошло до суда.

### **Расходы, которые не разрешается взимать**

С получателя ссуды нельзя требовать возврата следующих дополнительных расходов:

а) проценты, уплаченные заимодавцем, чтобы получить деньги под заем

# Тора и бизнес. Взимание штрафа за просроченную выплату долга.

## За ссуду

Штрафные санкции за позднюю выплату ссуды считаются взиманием процента и потому недопустимы.

## За кредит

Человек, продающий товары в кредит, может поставить условие в момент заключения сделки, что - в случае задержки оплаты - с покупателя в определенный день будет взыскан *одноразовый* штраф. Повторные штрафы (за каждую просроченную неделю, месяц и т.д.) не допускаются, если во время продажи стороны не заключили *этер-иска*.

## Задержка в сроках доставки предварительно оплаченных товаров

При выплате аванса за товары, поставка которых должна быть осуществлена в заранее установленные сроки, покупатель может потребовать введения штрафной санкции в случае нарушения сроков поставки. Санкция такова: если товар будет поставлен не вовремя, продавец выкупит свои товары у покупателя по более высокой цене. Т.е., покупка будет считаться действительной, но продавцу придется купить обратно свои товары.

## Пример

Покупатель заплатил аванс в размере 100 шекелей за товары, которые столько и стоят. В соглашение было включено условие, согласно которому в случае задержки с доставкой товаров продавец будет обязан выкупить их за 120 шекелей. Если товары поступят после установленной даты, покупатель может настоять на выполнении принятого условия: продавец заберет назад товары и выплатит ему 120 шекелей.

Читателю уже известен принцип, согласно которому получатель ссуды не может оказать никакой ответной услуги заимодавцу, поскольку такое действие может быть расценено как выплата процента. Этот принцип распространяется и на те случаи, когда получатель лично заинтересован в оказании подобной услуги. Сказанное поясним на примере.

Допустим, человек, к которому обратились за ссудой, не имеет наличных денег, но у него есть товары, которые можно продать, а вырученные деньги дать в долг. Остро нуждаясь в ссуде, получатель готов сам организовать продажу товаров, не беря за это никакой платы. Такую инициативу нельзя принять, поскольку заимодавец получает от нее прямую выгоду: ему не надо затрачивать усилия для продажи товаров.

Вместо принятия безвозмездной помощи будущий заимодавец должен заплатить своему клиенту за его труды. Вполне достаточно небольшой платы.

# Тора и бизнес. Гаранты.

Существуют два вида гарантий:

- 1) Гарантия, при которой заимодавец требует выплаты долга в первую очередь от самого получателя займа. Долг взыскивается с гаранта лишь в том случае, если не удастся получить деньги от должника. В таком случае вопрос процента не возникает.
- 2) Гарантия, при которой заимодавец имеет право потребовать выплаты долга или с должника, или с гаранта - по собственному выбору. В этом случае надо учесть проблему взимания процента. Такое может произойти, к примеру, когда один еврей выступает гарантом по выплате процентной ссуды, которую другой еврей берет в нееврейском банке или финансовой компании.

## До взятия гарантийных обязательств

Прежде чем стать гарантом еврея, берущего в долг, надо выяснить, в чем суть этой гарантии: идет ли речь об обычной гарантии, как в первом случае, или, возможно, придется нести прямую ответственность за выплату ссуды. С условиями гарантийных обязательств надо ознакомиться до подписания соответствующего документа. Не следует полагаться на объяснения и комментарии банковских служащих и руководителей, поскольку они не знают, как эти условия соотносятся с еврейскими законами, сформулированными в кодексе *Шулъхан-Арух*. Лучше всего проконсультироваться с раввином, показав ему копию гарантийных документов.

## Получатель займа помогает заимодавцу достать для него деньги

Читателю уже известен принцип, согласно которому получатель ссуды не может оказать никакой ответной услуги заимодавцу, поскольку такое действие может быть расценено как выплата процента. Этот принцип распространяется и на те случаи, когда получатель лично заинтересован в оказании подобной услуги. Сказанное поясним на примере.

Допустим, человек, к которому обратились за ссудой, не имеет наличных денег, но у него есть товары, которые можно продать, а вырученные деньги дать в долг. Остро нуждаясь в ссуде, получатель готов сам организовать продажу товаров, не беря за это никакой платы. Такую инициативу нельзя принять, поскольку заимодавец получает от нее прямую выгоду: ему не надо затрачивать усилия для продажи товаров.

Вместо принятия безвозмездной помощи будущий заимодавец должен заплатить своему клиенту за его труды. Вполне достаточно небольшой платы.

# Тора и бизнес. Возврат процента.

*Вопрос:*

Надо ли возвращать случайно полученный процент?

*Ответ:*

Все зависит от того, о каком проценте идет речь, т.е. кто его запретил - Тора или постановления мудрецов. Если процент запрещен Торой, его надо вернуть. Но если данный запрет ввели раввины, нет юридической обязанности его возвращать. Тем не менее, в некоторых случаях было бы правильным вернуть процент даже в таком случае.

В задачу автора не входит подробно объяснить, что является запретом Торы, а что раввинским запретом. Для этого пришлось бы разобрать множество разнообразных вариантов, относящихся к выплате процента. В каждом отдельном случае надо обращаться к компетентному раввину с вопросом, надо ли возвращать непреднамеренно взятый процент или нет.

*Вопрос*

Должник выплатил часть взятой суммы с процентом и лишь затем узнал, что поступил неправильно. Может ли он вернуть займодавцу оставшийся капитал с учетом выплаченного процента?

*Ответ*

С этим вопросом надо обратиться к компетентному равву. Дело в том, что, пока не выплачена сумма, равная займу, оплаченный процент будет считаться частичным возвратом самого капитала; но как только должник выплатит остатки всего займа, получится, что он оплатил процент, — так считают многие авторитеты.

# Тора и бизнес. Заемы и инфляция

## Как относится Тора к изменению стоимости денег и как этот фактор отражается на повседневных займах

Закон Торы гласит, что стоимость денег остается неизменной. Усиление и ослабление *покупательной способности* денег объясняется падением и подъемом стоимости товаров, а не внутренним свойством самих денег.

Указанное положение лежит в основе закона о возврате тех займов, которые были взяты, когда покупательная способность денег была слаба, и возвращены после усиления покупательной способности денег. Тора считает, что в этом случае нет оснований утверждать, будто заимодавец получает выгоду. Короче говоря, вопрос процента здесь не возникает.

Тот же принцип действует при обратной ситуации: если способность государственной валюты падает, мы все равно считаем, что заем полностью выплачен.

Поскольку считается, что заем выплачен, должнику не разрешается компенсировать заимодавцу потерю покупательной способности возвращенных денег, даже если он хочет сделать это добровольно. В противном случае будет считаться, что он выплатил процент.

## Займы, прикрепленные к индексу

### Вопрос

Можно ли выплачивать заем с прикреплением к индексу цен?

### Ответ

Нельзя. Это будет считаться выплатой процента. Единственный допустимый вариант — *этер-иска*.

## Рост и падение стоимости товаров

Продажа в кредит товаров по цене выше обычной считается взиманием процента. Теперь добавим, что запрещена продажа товаров в кредит с прикреплением к индексу цен (если не составлен *этер-иска*).

То же самое относится к продаже недвижимого имущества, особенно в странах с высокой инфляцией.

### Конкретный пример

Если человек, продающий имущество или большое количество товара, распределяет выплаты на продолжительный срок, ему нельзя привязывать эти выплаты к индексу цен (без составления *этер-иска*).

Существует, однако, разрешенный способ индексирования выплат. Заключается он в том, что партнеры ставят условие, согласно которому переход собственности к новому владельцу происходит только после совершения последней выплаты. Впрочем, если

покупатель хочет получить объект продажи немедленно, можно пойти ему навстречу, но при этом он обязан выплатить продавцу стоимость аренды товара (или недвижимости) за данный период. Другими словами, ему ни в коем случае нельзя бесплатно пользоваться этим товаром. О таком порядке можно договориться еще до установления цены. Причем цена должна включать в себя стоимость аренды за период, в течение которого товар будет находиться в руках покупателя (или в течение которого покупатель будет фактически жить в продаваемой квартире) до окончательного перехода товара (квартиры) в его полное владение.

В случае продажи товаров по индексированным ценам надо договориться об их поэтапной доставке, причем покупатель должен всякий раз получать то количество товара, за которое он уже заплатил.

# Тора и бизнес. Деловое партнерство и проценты.

Прежде чем вступить в партнерские отношения, надо обстоятельно посоветоваться с раввином. Тема этой главы — как избежать процента в деловом партнерстве.

## Сотрудничество с "пассивным" партнером

Рассматривается такая форма партнерства, когда один человек предоставляет весь необходимый капитал или все товары, а другой ведет коммерческую или торговую деятельность. Первый партнер называется "финансовым", или "пассивным" (в смысле работы), а второй - "работающим".

Еврейские мудрецы разработали особую схему партнерства, при которой только половина капитала, предоставленного финансовым партнером, считается его вкладом в общее предприятие, в то время как другая половина рассматривается как заем, предоставленный работающему партнеру. В результате, работающий партнер несет полную ответственность за предоставленный ему заем, т.е. ровно за половину общего капитала. При этом прибыль делится поровну, поскольку каждый из партнеров обладает равной долей в бизнесе. Важно, что работающий партнер должен получить плату за работу, выполненную им за финансового компаньона. Работа без оплаты будет считаться формой процента, который он выплачивает за ту половину капитала, которую получил в виде займа. В данном случае вполне достаточно небольшой символической платы.

### *Примечание*

Работающий партнер ни в коем случае не должен отказываться от платы за выполненную работу, ибо такой отказ будет расцениваться как форма выплаты процента.

Если нет другой договоренности, то в каждой партнерской паре, где один из участников обеспечивает весь капитал, ответственность и доходы делятся поровну, как уже объяснялось.

## Капитал предоставлен совместно финансовым и работающим партнерами

Если работающий партнер тоже вносит свою долю в капитал, прибыли можно делить поровну или на любой другой основе. Тогда нет необходимости дополнительно платить работающему партнеру за работу, которую он выполняет для своего компаньона.

## Два работающих партнера, но лишь один из них предоставил капитал

Если оба партнера на равных участвуют в бизнесе (не только предоставив свои капиталы, но и затрачивая фактические усилия, которые могут быть оценены как оплаченный труд), они могут делить прибыль поровну или по любому иному принципу, о котором им следует заранее договориться.

# Тора и бизнес. Организации, предоставляющие ссуды. Покупка и продажа недвижимости.

## ОРГАНИЗАЦИИ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИЕ ССУДЫ

Любая еврейская организация, созданная с целью оказания помощи людям, нуждающимся в ссудах, тоже должна соблюдать законы, связанные с запретом на выплату процента. Такой *кассе взаимопомощи* не разрешается взимать проценты, пусть самые низкие, даже ради выполнения заповеди (например, для увеличения займового фонда).

Впрочем, организаторы этой организации могут брать умеренную плату для покрытия организационных расходов, например за содержание конторы, которая оформляет и выдает ссуды. Указанная плата должна быть фиксированной; она не устанавливается в виде процента от выданной ссуды.

### Выдача займов только членам своей группы

При создании кассы взаимопомощи разрешается ограничить круг получателей ссуд. Ими могут быть представители какой-то определенной профессии, члены одной общины, учащиеся одной ешивы, жители одного двора или района.

Другое дело, если в уставе кассы будет записано, что ссуды выплачиваются только ее платежеспособным членам, и особенно, если от человека, желающего получить ссуду, будут требовать, чтобы он вначале уплатил членские взносы. Такие условия можно истолковать как взимание процента. Действительно, получается, что клиент кассы может получить ссуду лишь в том случае, если пополнит фонд заимодавцев.

## ПРОДАЖА (ИЛИ ПОКУПКА) НЕДВИЖИМОСТИ И ПРОЦЕНТНЫЕ ЛОВУШКИ

### Продавец арендует проданный дом

Продавец недвижимости может поставить условие покупателю, чтобы тот сдал этот дом ему в аренду после оформления покупки.

При этом продавец может вступить во владение домом на правах арендатора только после завершения сделки, т.е. после того, как он получит все причитающиеся ему деньги.

### Продажа и выкуп недвижимости

Владелец недвижимости не может продавать ее с условием, что за ним сохраняется право выкупить ее по более высокой цене. Если он заплатит более высокую цену, когда будет выкупать дом, может возникнуть впечатление, что вся сделка была заключена с единственной целью одолжить деньги с процентом. Разрешается, однако, продавать недвижимость с условием ее возможного выкупа по той же цене.

### Право купить заложенную собственность

Человек, принимающий недвижимость в виде залога (или залога) при выдаче беспроцентной ссуды, может поставить условие, что ему будет отдано предпочтение при продаже этой заложенной собственности. Такое условие разрешено лишь в том случае, если он готов заплатить стандартную рыночную цену. Покупка по сниженной цене не допускается, ибо подобная сделка равносильна выплате процента.