

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Казенин К.И.

**Конкуренция институциональных регуляторов в
городской среде Северного Кавказа**

Москва 2016

Аннотация. В препринте рассматривается феномен конкуренции институциональных регуляторов при решении хозяйственных споров в двух городах Дагестана - Махачкале и Хасавюрте. На основе данных полевого исследования показано, что некоторые типы хозяйственных конфликтов в этих городах решаются с применением таких регуляторов, как исламское право и традиционное ("обычное") право. Исследованы причины этого феномена и предложены рекомендации по политике органов власти в его отношении.

Казенин К.И. - директор научно-исследовательского Центра региональных исследований и урбанистики ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2015год.

СОДЕРЖАНИЕ

1 КОНКУРЕНЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РЕГУЛЯТОРОВ В ГОРОДСКОЙ СРЕДЕ ДАГЕСТАНА	4
1.1 Исламская медиация в городской среде Дагестана: характеристика основных субъектов	7
1.2. Исламская медиация в отдельных сферах бизнеса	17
1.2.1. Вторичные продажи автомобилей	17
1.2.2. Первичные продажи недвижимости	24
1.2.3. Небанковское кредитование и финансовые «пирамиды»	29
1.2.4. Взаимоотношения между партнерами по бизнесу при разделе бизнеса	37
1.2.5. Взаимоотношения между работодателем и работниками	41
1.3. Исламская медиация: формы и пределы институционального обеспечения ...	42
1.4. Причины востребованности исламской медиации	48
1.5. Конкуренция исламских медиаторов	50
1.5.1. Роль "предложения" в конкуренции исламских медиаторов	51
1.5.2. Роль «спроса» в конкуренции исламских медиаторов	59
1.6. Конфликт между исламским регулированием и «коалиционным клинчем» ...	66
1.7. Выбор разных вариантов разрешения конфликтов: данные анкетирования ...	74
1.8. Выводы	83
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	87

1 КОНКУРЕНЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РЕГУЛЯТОРОВ В ГОРОДСКОЙ СРЕДЕ ДАГЕСТАНА

В препринте изложены и проанализированы результаты полевого исследования, проведенного в первой половине 2015 года в Дагестане. Предметом исследования была неформальная медиация конфликтов на основе исламских норм в городской среде. Исследование проводилось в двух городах: Махачкале и Хасавюрте. В ходе исследования мы стремились установить роль, как норм исламского права, так и традиционного (обычного) права в городской среде Дагестана. Однако действие последних в хозяйственных спорах в городах Дагестана нами обнаружено почти не было, вследствие чего данный раздел практически полностью посвящен системе исламской медиации конфликтов как регулятору, конкурирующему с российским законодательством.

Махачкала – столица и крупнейший по численности жителей город Республики Дагестан. Население Махачкалы по данным Всероссийской переписи населения 2010 года составило 572076 человек. Данные территориального органа Росстата по Республике Дагестан за последующие годы свидетельствуют о продолжающемся росте населения¹. Махачкала является основным направлением внутрирегиональной миграции. При этом миграция в столицу идет практически из всех частей Дагестана, вследствие чего в городе присутствуют все дагестанские этносы. По неофициальным оценкам мэрии Махачкалы, реальная численность населения города приближается к миллиону.

Хасавюрт – город возле административной границы Чечни и Дагестана. Его население по переписи 2010 года – 131 187 человек. Город известен как крупнейший центр оптово-розничной торговли на Северном Кавказе. Национальный состав Хасавюрта в последние десятилетия претерпел существенные изменения. Город покинула значительная часть русского населения. Одновременно в последние десятилетия шла и продолжается в настоящее время миграция в Хасавюрт из сельских районов Дагестана. Крупнейшие этнические

¹ Оценка численности постоянного населения Республики Дагестан на 1 января 2015 года. Сайт dagstat.gks.ru.

общины в городе: аварцы (30,66% по переписи 2010 года), чеченцы (28,36%), кумыки (28,11%).

Выбор этих двух городов для исследования был обусловлен несколькими причинами.

Во-первых, города существенно различаются по составу и внутренней структуре городского социума. Махачкала - один из мегаполисов современного Северного Кавказа, с большим этническим разнообразием жителей. Хасавюрт - один из малых городов Северного Кавказа. Хотя численность его населения также растет за счет миграции, миграция в город идет с весьма ограниченной территории, в основном из сельских районов, непосредственно примыкающих к городу. Это ведет к относительно большей, чем в Махачкале, сохранности в городе связей между односельчанами, меньшему количеству этнических общин и более значимой роли каждой из них по сравнению с дагестанской столицей.

Во-вторых, Махачкала и Хасавюрт достаточно серьезно различаются по ситуации внутри исламского сообщества (подробнее см. ниже). Для Махачкалы, несмотря на большое количество известных в городе мечетей и разнообразии доктрин, присутствующих в городском исламе, "магистральным" является разделение мусульман на последователей суфизма (в Дагестане называемых также тарикатистами) и салафитов. Что касается Хасавюрта, то там, при наличии обоих указанных течений, большой вес имеют и течения, не ассоциирующие себя ни с суфизмом, ни с салафизмом, и занимающие "серединную" позицию в их полемике. Кроме того, в исламском сообществе Хасавюрта гораздо более заметную роль, чем в махачкалинском исламском сообществе, играют этнические границы.

В-третьих, два изучаемых города резко отличаются с экономической точки зрения. Экономика Махачкалы – многоотраслевая. Помимо торговли и различных отраслей промышленности, значительная часть населения Махачкалы занята в аппарате республиканских учреждений, находящихся в столице. Хасавюрт же в постсоветское время развивался и продолжает развиваться почти исключительно как "город-рынок".

Таким образом, два дагестанских города, отобранных для изучения в рамках нашего проекта, существенно различаются как с демографической точки зрения, так и по структуре городского исламского сообщества и городской экономики. Различия между этими городами позволяют рассчитывать на то, что общие для них

характеристики исламской медиации отражают особенности ее развития в дагестанской городской среде в целом, не определяемые спецификой того или иного конкретного города.

В ходе исследования стояла задача описать следующие конкретные аспекты исламской медиации:

- типовые спорные вопросы, наиболее часто рассматриваемые исламскими медиаторами;
- условия, при которых из всех возможных путей разрешения конфликта стороны выбирают обращение к исламским медиаторам;
- типы субъектов исламской медиации (то есть личностей или организаций, осуществляющих ее);
- влияние внутриисламских разногласий и множественности религиозных течений в городе на особенности исламской медиации.

Наш подход к исламской медиации основан на институциональной теории. Заметим, что оправданность такого подхода в процессе эмпирического исследования подтвердилась, поскольку само функционирование исламской медиации проявило институциональную природу: выяснилось, что обращение к исламскому медиатору для решения спорного вопроса рассматривается в городских сообществах не как спонтанное решение, не основанное на каких-либо установленных в социуме соглашениях, а, напротив, как "конвенциональное" действие, соответствующее имеющимся в социуме "правилам игры", то есть институтам.

Описание исламской медиации с точки зрения институциональной теории делало необходимым установление ее институциональных характеристик. В реферате из всех этих характеристик мы первостепенное внимание уделяем формам обеспечения действенности исламской медиации, то есть обеспечения выполнения решений исламского медиатора конфликтующими сторонами, обратившимися к нему. Важность именно этой институциональной характеристики исламской медиации обусловлена несколькими причинами, прежде всего, как мы увидим, - слабым или вовсе не существующим силовым обеспечением действенности исламской медиации. Одна из загадок исламской медиации в городах Дагестана состоит в том, что решения исламского медиатора рассматриваются в городском социуме как один из эффективных путей разрешения

конфликта, несмотря на то, что исламские медиаторы не имеют практически никаких путей для принуждения к выполнению своих решений.

Основным методом исследования, результаты которого изложены ниже, было интервьюирование респондентов. Респонденты делились на две категории:

- лица, имеющие отношения к осуществлению исламской медиации: те, кто непосредственно выполняет роль медиатора, или обеспечивает работу организаций, специализирующихся на исламской медиации;

- лица, имеющие опыт обращения к исламским медиаторам; их отбор осуществлялся разными путями; прежде всего, интервьюировались предприниматели, работающие в тех сферах бизнеса, в которых, по свидетельству самих медиаторов, к исламской медиации прибегают наиболее регулярно; кроме того, было проведено интервьюирование жителей городов, имеющих опыт обращений к исламским медиаторам (возможно, единичный) по вопросам, не связанным с предпринимательской деятельностью (семейные вопросы и т.д.).

1.1 Исламская медиация в городской среде Дагестана: характеристика основных субъектов

Рассмотрение конфликтов с участием исламского медиатора – явление, присутствующее в современном Дагестане, но не получившее такой «стандартизации», при которой лица, желающие решить конфликт у исламского медиатора, имеют четкий «алгоритм» действий, определяющий, к кому они должны обратиться и как будет рассматриваться их конфликт. Исламская медиация ни в одном регионе России не имеет законодательно определенного статуса и, следовательно, формализованных процедур ее осуществления, однако, как показало наше исследование, Дагестан отличается от ряда других регионов Северного Кавказа множественностью путей такой медиации и разнообразием акторов, ее осуществляющих.

Более того, на сегодняшний день в Дагестане не засвидетельствовано и заметных попыток «монополизации» сферы исламской медиации. Если, например, в Ингушетии, как показало наше полевое исследование, Духовное управление

мусульман республики периодически предлагает жителям республики единую процедуру рассмотрения конфликтов на основе исламских норм², то в Дагестане, несмотря на наличие мощных региональных исламских организаций, попыток такой унификации не делается. Это может объясняться как большим внутренним разнообразием дагестанского ислама, наличием в нем большого количества конкурирующих друг с другом центров влияния, так и разнообразием укладов хозяйственной жизни Дагестана, создающим также разнообразие запросов на исламскую медиацию.

В данном разделе мы в наиболее общем виде опишем процедуру исламской медиации, действующей сегодня в Дагестане, уделив основное внимание имеющемуся выбору между различными субъектами медиации.

Чтобы дать первоначальное представление о распространенности исламской медиации в городской среде современного Дагестана, приведем следующие наблюдения. В начале полевого исследования один из авторов жил и работал в поселке на окраине Махачкалы. В кафе на трассе, разделявшей поселок на две части, он брал интервью у группы застройщиков – выходцев из одного горного района – и в ходе разговора выяснилось, что все бизнес-споры, которые возникают между ними и их партнерами, они решают, обращаясь к имамам. Это было неожиданным фактом, потому что застройщиков ни по внешнему виду, ни по речи, ни по возрасту нельзя было отнести к махачкалинской исламской субкультуре, члены которой осознанно пытаются строить свою жизнь по шариату. Дальнейшие интервью с ними показали, что обращение к имаму по разнообразным вопросам является распространенной практикой в Махачкале, а споры, которые разрешаются по шариату, могут касаться весьма разнообразных предметов: муж не дает развод – жена хочет уйти; соседи спорят о том, кому принадлежит земля; на одну и ту же квартиру в новостройке претендуют два владельца; произошло сложное ДТП, и стороны не договорились о том, кто кому должен платить; должник хочет отсрочить возвращение долга. Более того, участвуют в разрешении споров, таким образом, вовсе не только люди с высокой религиозностью. Вот краткое описание двух типичных споров, разрешенных через имама:

² Роль конкуренции правовых систем в конфликтах на Северном Кавказе: отчет по НИР РАНХиГС 2014

Житель Махачкалы, 38 лет:

Один человек припарковался в «кармане» дороги и чуть вылез на первую полосу. Второй ехал мимо и, объезжая машину, ехавшую по второй полосе, врезался в дверь первого, когда тот ее открывал. Один – городской, второй – горный, оба – аварцы, но из разных районов. Дальше один оскорбил другого, случилась драка. К тому времени уже подъехали друзья и родственники каждого, а также гаишники. Но вдруг конфликтующие вспомнили, что они – мусульмане и решили разбираться по шариату, договорившись, что пойдут к имаму Ц., и его решение оспариваться не будет.

Другая история про то, как после того, как автомобиль сменил трех владельцев, через два дня после последней продажи в ней отказала коробка передач. Спорили все фигуранты цепочки перепродаж, каждый из которых характеризовался разной степенью религиозности. Спорили до тех пор, пока самый религиозный из них не предложил сходить к имаму и разрешить спор. В результате, имам решил, что первый не виноват, зато виноват второй, а за ремонт должны были заплатить вместе второй и третий. Участники спора поступили в соответствии с указаниями имама.

Действие исламских норм в современном Дагестане обеспечивается следующими сообществами. Во-первых, это *имамы мечетей*. Во-вторых, это *алимы* – знатоки ислама и исламского права, не связанные с мечетью напрямую, при этом разрешение споров такими людьми может происходить у них дома, в мечетях и других местах. Важно отметить, что алиим – это статус и репутация. Желая разрешить тот или иной вопрос по исламу может обратиться к людям, имеющим высокий авторитет, на прием к которым нужно записываться загодя, но также он может удовлетвориться обращением к человеку, который не считается алиимом, но «обладает знанием» – например, учился исламским наукам за рубежом. В 90-ые и позже учеба за границей – прежде всего в Египте, Сирии и Саудовской Аравии – была распространенной практикой, и многие люди прошли такое обучение, при том, что далеко не все они обратили полученное образование в профессию. В-третьих, это «*халяльные*» *сообщества бизнесменов*, в которых принято разрешать споры на основе шариата. В рамках этих сообществ, о чем будет сказано отдельно, могут выделяться специальные профессионалы, которые в ответ на стремление членов сообщества вести дела по исламским канонам, оказывают

консультационные и медиаторские услуги. Кроме того, «отдельным важным элементом инфраструктуры исламского порядка является *отделение маслаата* при Духовном управлении мусульман Дагестана, работники которого видят свою миссию в урегулировании споров, связанных с убийствами, и недопущении кровной мести; в силу специфики конфликтов, которые оно разрешает, отделение маслаата занимается как выработкой суждений по шариату, так и медиаторской деятельностью, связанной с примирением сторон»:

«Прежде всего, речь идет об убийствах, и их задача – не допустить продолжение этой истории в виде кровной мести. При этом, они ездят по всему Дагестану и решают вопросы. Важно, что вопросы они решают между людьми из разных джамаатов, потому что внутри одного джамаата люди справляются сами. Е. говорит, что скорее занимается медиацией. Это деятельность, которая, по его словам, приносит массу удовлетворения, если получается помирить людей. При том, что ты – непонятно кто для них. Ни брат, ни сват, и тебя вначале часто воспринимают как врага. Как они осуществляют медиацию? Находят уважаемых людей в каждом джамаате. Если люди светские, то нужно находить людей, которых они уважают. Например, университетских профессоров»³. Началом рассмотрения конфликтного вопроса по исламским нормам всегда является согласие обеих сторон конфликта обратиться к исламскому медиатору. Каких-либо путей принуждения одной из сторон конфликта к рассмотрению его у такого медиатора не существует. Также обращение к исламскому медиатору не исключает того, что впоследствии или даже одновременно с этим одна из сторон предложит другой рассмотрение дела каким-то иным способом. Не существует и каких-либо общепринятых в дагестанском социуме норм, определяющих, к какому именно исламскому медиатору стороны должны обратиться, если они намерены решать конфликт на основе религиозных норм. Здесь стороны должны достичь консенсуса, выбирая из достаточно большого количества вариантов. Отметим, что разнообразие потенциальных медиаторов конфликта в рамках ислама наблюдается прежде всего в городской среде. В сельской местности первым и очевидным кандидатом на роль медиатора является имам центральной сельской мечети,

³ Варшавер Е., Круглова Е. «Коалиционный клинч» против исламского порядка: динамика рынка институтов разрешения споров в Дагестане // Экономическая политика, Том 3, №10, 2015, 89-112

конкурентов внутри села у него нет, за исключением сел, расколотых по религиозному признаку⁴.

В городской среде имеются два типа исламских медиаторов:

- Имамы городских мечетей;
- Сотрудники специализированных центров, занимающихся исламской медиацией.

При этом для некоторых типов конфликтов возможно только обращение к имамам. Это относится к конфликтам, связанным с браком и семейными отношениями. Для конфликтов, связанных с хозяйственной деятельностью, возможны оба типа медиаторов.

Рассмотрим подробнее оба типа медиаторов, к которым могут обратиться конфликтующие стороны.

Среди имамов городских мечетей в сегодняшнем Дагестане исламскую медиацию на практике осуществляют не все. Какого-либо общепризнанного образовательного «ценза» для этого не существует, но, как правило, «спросом» как медиаторы пользуются имамы, получившие исламское образование в странах Арабского Востока. Общей и достаточно очевидной тенденцией в городской среде является обращение по конфликтным вопросам к имамам наиболее посещаемых, известных мечетей. Альтернативной тенденцией является обращение к имаму, с которым имеется наибольшее количество «сетевых» связей у конфликтующих сторон. Таковым может быть имам мечети, где регулярно собираются представители этнической группы, к которой относятся конфликтующие стороны, или мечети городского микрорайона, в котором проживают представители конфликтующих сторон. Кроме этих двух тенденций, выбор имама может определяться его специализацией и опытом в рассмотрении определенного типа конфликтов. Ниже мы рассмотрим, как все указанные тенденции выбора имамов в качестве медиаторов конкурируют друг с другом в разных городах.

Какого-либо юридически закрепленного статуса для выполнения роли исламского медиатора от имама не требуется. Ряд экспертов и журналистов в Дагестане настойчиво предлагают ввести такой статус на основе российского

⁴См. Отчет по НИР РАНХиГС «Конкуренция институциональных регуляторов в условиях Северного Кавказа», 2013

законодательства о досудебной медиации, однако реальных шагов в этом отношении не предпринимается. Не существует и какого-либо механизма выбора имама в качестве медиатора в случае, если каждая из сторон желает видеть в качестве медиатора «своего» имама. Как мы увидим ниже, отсутствие такого механизма существенно осложняет процесс медиации и в некоторых случаях приводит к новым конфликтам.

Точную численность имамов, занимающихся медиацией конфликтов в городах, определить невозможно. Деятельность по медиации не сопровождается какой-либо обязательной регистрацией рассмотрения конфликтов. Решения регулярно выносятся устно, без какого-либо документального отражения. В Махачкале, ввиду большого количества населения этого города и разнообразия форм исламской жизни в нем, затруднительно даже точно определить число имамов, занимающихся медиацией на регулярной основе. В городе Хасавюрт, существенно уступающем Махачкале по численности жителей, в ходе нашего полевого исследования обнаружилось не менее пяти имамов, регулярно осуществляющих медиацию конфликтов.

Что касается второго типа медиаторов, то он представлен на сегодняшний день в Дагестане гораздо скромнее. Центры, занимающиеся исламской медиацией и при этом не связанные с какой-либо мечетью, по нашим данным, имеются только в Махачкале. Нам известно два таких центра, часто называемых также «исламскими деловыми клубами». Их появление относится к началу 2010-х годов. По словам основателя, одного из таких центров, центр был создан в интересах бизнесменов, разделяющих исламские ценности и стремящихся решать конфликты между собой на основе исламского права.

Создатель «исламского делового клуба», Махачкала:

Инициатива была немножко с низов. Был спрос, ощущался, но не было предложения на рынке, и поэтому решили вот это предложение обернуть в такую обертку и предоставить.

Я сам предприниматель, бизнесмен, и со своими друзьями, знакомыми мы когда общались, мы понимали, что возникает ряд спорных моментов, относительно партнерских отношений, с клиентами и т.д., и они не носят такой масштабный характер, чтобы идти сейчас с ними в районный суд и там решать. Просто есть позиции, и люди – один считает, что он прав, другой – что он прав, и

надо определить на основе каких-то авторитетов более верную позицию. Люди обращались к имамам, к различным структурам, к Духовному управлению и т.д., и объективно понимали, что имамы не могут эту сферу хорошо знать. Не в силу того, что уровень образования имамов не соответствует, хотя это тоже есть, а в первую очередь имамы – не бизнесмены. Они не знают специфику. И очень часто было так, что сами предприниматели говорили: вот мы идем к имаму, он просто не понимает, о чем идет речь. Поэтому было бы неплохо, если бы были люди, которые сами по себе бизнесмены, которые понимают эту терминологию, знают это изнутри, и в то же время давали бы консультацию по этим вопросам.

Такие люди есть. Знатоков арабского, способных ориентироваться к книгам по религиозному праву, в Дагестане много. Возникает проблема, что они не бизнесмены. Тут возникаю я. Я юрист по образованию, и я решил углубить знания по фикху, мы прошли курсы, определенные в Объединенных Арабских Эмиратах, в Дубае и т.д. 70% вопросов мне понятны, что непонятно, я доношу до тех, знающих арабский.

Таким образом, мотивом к созданию «исламского делового клуба» была недостаточная, по мнению его создателей, компетентность имамов в решении конфликтных вопросов, возникающих между предпринимателями. Вопросы, не связанные с бизнесом (например, семейные конфликты), медиаторами «исламских деловых клубов» не рассматриваются.

«Исламский деловой клуб» объединяет исламских бизнесменов Махачкалы. Члены клуба на регулярных встречах – между собой и с приглашенными специалистами – обсуждают нюансы ведения бизнеса согласно нормам шариата. В ответ на дефицит специалистов по деловому шариату в России члены клуба коллективно оплатили учебу за границей нескольких человек, которые, вернувшись, стали разъяснять им нюансы. Клуб, таким образом, появился в ответ на все более широкий запрос вести бизнес по исламу. Участники клуба объясняют появление такого запроса ростом религиозности. Нередко, однако, ими также упоминается гораздо бóльшая скорость ведения дел и разрешения споров по шариату. Более того, уже сами члены клуба становятся теми «знающими людьми», которые, не беря на себя роль исламских ученых, тем не менее имеют возможность сообщить партнерам и другим знакомым, «как шариат смотрит на ту или иную проблему».

«Исламские деловые клубы» функционируют на коммерческой основе. Специалисты по исламскому праву работают в них на основе трудовых договоров и оказывают два типа услуг: консультации о возможных путях разрешения конфликта на основе исламского права (эта услуга обычно оказывается одной стороне конфликта) и собственно рассмотрение конфликта между сторонами с выслушиванием их позиций и вынесением решения. Особенностью «исламских деловых клубов» является нейтралитет в отношении религиозных направлений, между которыми в сегодняшнем Дагестане имеются противоречия (см. ниже). Независимо от религиозных воззрений медиаторов, работающих в рамках «исламских деловых клубов», их руководители избегают публично соотносить свои организации с каким-либо из этих направлений. Можно предположить, что это связано с отсутствием значимых расхождений между этими направлениями по вопросам, связанным с разрешением бизнес-споров.

Институцией, которая, сама, не осуществляя исламскую медиацию, существенно способствуют ее осуществлению, являются сообщества бизнесменов, занимающих одну нишу на рынке и требующих от своих членов рассмотрения конфликтных ситуаций по шариату. Нами обнаружено несколько таких сообществ, каждое из которых объединяет выходцев из одного района или села. Примером может служить сообщество махачкалинских застройщиков из Б-ского района Дагестана. Это сообщество отличается от «исламских деловых клубов» тем, что не предлагает «услуг» по разрешению споров всем, кто к нему обращается, а лишь обеспечивает разрешение споров в закрытом сообществе предпринимателей. В отношении этого сообщества можно поэтапно проследить сначала исламизацию, а затем и шариатизацию повседневной деятельности его членов. В начале 90-ых молодые люди из этого района занимались теневым предпринимательством в Москве, однако уже в 1992 году они были вытеснены из тех ниш, где они вели дела, и им пришлось вернуться в родной район. Имамом этого села в тот момент был некоторый Ф., который, по многочисленным свидетельствам, имел большое влияние на односельчан, и постепенно «наставил на путь истинный» вернувшихся из Москвы – до того абсолютно нерелигиозных. К середине 90-ых относится возвращение этого сообщества к активной деятельности – но уже в Махачкале. Практически сразу же – в 1997 году – обращение к имаму было впервые применено ее членами для решения бизнес-спора.

Е. и Н. охраняли Южный рынок. В зону их ответственности входил весь товар в ночное время суток. И тут выясняется, что одну из фур вспорол и украли товара на 300 тысяч. А у Е. и его друга есть сомнения, не хозяин ли товара сам фуру и вспорол. В общем, так они в первый раз пошли к имаму решать вопрос. Сходили. Там он поклялся на Коране, что это не он сам утащил этот товар, но признался, что ущерба там было не на 300, а всего на 100 тысяч. Они, по результатам слушаний, возместили ему эти 100 тысяч. Собственно, до того – и Е. повторил это несколько раз – в селении, и в советское время, с помощью имама разрешались только вопросы о наследовании. Но чтобы применить шариат во внешнем споре – такое было в первый раз.

Постепенно, как и во всем остальном горном Дагестане, жители этого района в большинстве своем мигрировали на равнину. В результате к середине 2000-ых в Махачкале сложилось сплоченное сообщество выходцев из этого района, которое постепенно заняло на рынке нишу, связанную со строительством многоквартирных домов, или «секций», как их называют в Дагестане. Сначала дела шли хорошо и серьезных споров не возникало. В 2010-х годах у этого бизнеса начались трудности – в Дагестане одна за другой появились и прекратили существование несколько финансовых пирамид, отчего инвестиционного капитала в республике стало существенно меньше. У значительного числа бизнесменов – выходцев из данного района – появились долги, при этом обычно складывалась такая ситуация, при которой один и тот же человек является и кредитором, и должником. В связи с тем, что в рамках шариатских правил в выигрышной позиции находится должник, количество обращений к имамам по долговым обязательствам выросло в разы. При этом, как отмечает один респондент, относящийся к этому сообществу предпринимателей, уровень религиозности этого сообщества за последние годы снизился, однако шариат его члены стали использовать чаще. Нельзя, однако, говорить, что шариат только лишь стал ответом на уменьшение объемов капитала в республике. Один из членов этого сообщества говорит, что все десять лет, которые он строит дома в Махачкале, к имаму для разрешения споров он ходит регулярно – примерно раз в год. Члены этого сообщества, говоря о богоугодности использования шариата для решения споров, также довольно четко артикулируют, что шариат оптимальнее традиционных способов решения конфликтов.

- *Иначе бы эти трали-вали (конфликт с женщиной-застройщицей, продавшей участок одному из членов этого сообщества по подделанным документам) до настоящего момента продолжались. Она это говорит, я это, потом кто-то со мной разговаривает, я тоже своих подтягиваю, так и происходило бы. Потом бы взяли еще автоматы, друг друга перестреляли бы. Зачем. Когда можно пойти, выяснить, кто прав, как на самом деле и решить проблему. Потому что все мы мусульмане. Так раньше и происходило – бардак один.*

В результате, на момент проведения исследования разбирательства с участием членов этого сообщества на основе исламских правовых норм происходили практически еженедельно.

Общей характеристикой исламских медиаторов обоих рассмотренных выше типов является отсутствие у них каких-либо способов обеспечить выполнение сторонами принятых в ходе медиации решений. В этом плане, как мы увидим ниже, медиаторы обоих типов в равной мере слабы институционально. Сообщества бизнесменов, требующих от своих членов рассмотрения конфликтных ситуаций по шариату, также не имеют механизмов принуждения к выполнению этих требований.

Другое сходство между двумя типами медиаторов состоит в том, что у одного типа медиаторов нет возможности воспрепятствовать последующему обращению сторон конфликта к медиатору другого типа. Медиаторы «исламских деловых клубов» констатируют, что им нередко приходится рассматривать конфликты, ранее рассматривавшиеся имамами мечетей, а также признают, что после рассмотрения конфликта в «исламском деловом клубе» стороны в некоторых случаях инициируют его рассмотрение имамом.

Наконец, еще одно сходство между двумя описанными субъектами исламской медиации состоит в том, что ни один из них не занимает в городской среде такого положения, чтобы стороны обязательно обращались именно к нему, если решили рассматривать конфликт на основе религиозного права. Решение воспользоваться исламской медиацией всегда предполагает минимум две "точки выбора": выбор типа субъекта медиации и определение конкретного медиатора выбранного типа. Как мы увидим ниже, эти две "точки выбора" составляют основу для конкуренции исламских медиаторов в городской среде. Отметим, что здесь

можно видеть важное отличие исламской медиации в городской среде от таковой в сельской среде. Исламская медиация в сельском Дагестане в качестве одной из своих разновидностей имеет такую систему, при которой выбор медиатора предопределен и не допускает вариаций. Это имеет место в селах, где функционирует орган, за которым закреплено исключительное право осуществлять медиацию в случае конфликтов между жителями села и представлять жителей села в конфликтах с "чужаками". Такая система не является самой распространенной в дагестанских селах⁵, однако существенно, что в городах она не засвидетельствована вообще. То есть дагестанский город, в отличие от села, всегда предполагает вариативность путей осуществления исламской медиации.

1.2. Исламская медиация в отдельных сферах бизнеса

В данном разделе последовательно рассматривается функционирование исламской медиации в тех сферах, где нами было обнаружено ее действие. По каждой из этих сфер описываются типовые конфликты, рассматриваемые исламскими медиаторами, и причины того, что конфликтующие стороны принимают решение о рассмотрении конфликта на основе религиозного права.

1.2.1. Вторичные продажи автомобилей

Вторичный рынок легковых автомобилей в восточной части Северного Кавказа – одна из тех хозяйственных сфер, в которых роль религиозного регулирования особенно велика. Это объясняется двумя причинами.

Во-первых, вторичные продажи автомобилей в изучаемых регионах, как показало исследование, в большинстве случаев осуществляются без перерегистрации автомобиля на нового собственника (вместо перерегистрации, на него оформляется генеральная доверенность). Оплата покупки не фиксируется официально, и, соответственно, нет документов, которые, в случае возникновения каких-либо претензий у покупателя к продавцу после сделки, могли бы быть использованы для рассмотрения этих претензий в российском суде.

⁵ См. Отчет по НИР РАНХиГС «Роль конкуренции институциональных регуляторов в конфликтах на Северном Кавказе», 2014.

Во-вторых, продажи подержанных автомобилей в Дагестане нередко становятся частью бизнес-схемы, которую принято называть в этих регионах «исламскими продажами» (подробнее см. ниже). Использование этой схемы изначально имеет религиозную мотивацию (избежание запрещенного в исламе кредитования под проценты), и поэтому вполне ожидаемо, что в случае каких-либо конфликтов при реализации этой схемы рассматриваются они по нормам религиозного права.

Основные конфликты, которые возникают на рынке вторичных продаж автомобилей и получают исламское регулирование, можно разделить на следующие типы:

- Через определенный период после продажи автомобиля обнаруживается, что данный автомобиль имеет статус, препятствующий распоряжению им новым (фактическим) собственником. Например, этот автомобиль ранее был приобретен в кредит, который не полностью возвращен, или находится в розыске и т.д. В таких случаях участники рынка считают общепризнанным, что ответственность несет продавец:

Предприниматель, г. Хасавюрт:

Если ты продал машину, она оказалась проблемная и покупатель к тебе пришел, ты должен забрать эту машину. Это не обсуждается. Документы – это на твоей ответственности, машины должна быть чистая.

- Покупатель не произвел полную оплату за автомобиль в установленный срок. Такая ситуация чаще всего возникает при реализации схемы «исламских продаж».

Очевидно, что в первом случае пострадавшим оказывается покупатель, а во втором – продавец. В обоих типах конфликтов, по словам респондентов, практически не наблюдается обращений, пострадавших в российские судебные органы. Это связано с тем, что, не имея соответствующих документов (в первом случае - документа, подтверждающего оплату; во втором случае – договора о продаже в рассрочку), пострадавший не может обосновать свое требование таким образом, который мог бы быть достаточным для российского суда.

Вместо обращения в российский суд, пострадавшие выбирают из двух возможных альтернатив: рассмотрения конфликта на основе исламского права или прямой контакт с другой стороной конфликта без каких-либо посредников. Если

выбирается первый вариант, то стороны по обоюдному согласию обращаются к медиатору, практикующему рассмотрение таких спорных вопросов. При этом функция медиатора ограничивается тем, что он указывает сторонам возможный выход из конфликта. В отношении какой-либо из сторон с третьей стороной (например, той, у которой продавец приобрел автомобиль для перепродажи) медиаторы при рассмотрении таких конфликтов не вмешиваются. Отметим, что это дополнительно затрудняет возможность для медиатора обеспечивать выполнение решения, принятого в ходе рассмотрения конфликта, поскольку выполнимость решения может зависеть от третьей стороны:

Имам мечети, г. Хасавюрт:

С Москвы пригнали машину сюда. Все документы были чистыми, после того человек продал машину другому человеку, он на себя написал машину, оформил машину полностью, машина уже полтора года у него в руках, он полностью расплатился. И вдруг на посту останавливают, забирают у него машину. Почему? В розыске. Он позвонил (тому, у которого он купил), они пришли сюда. Я этого, у кого машину забрали, спросил: у тебя что осталось от нее? Он говорит: ничего, кроме ключей. Я говорю: ключи верни ему, а тому говорю: отдай ему деньги. Он сказал: а я как? Я говорю: иди, откуда ты купил, там разберись. Он начал говорить: там фирма, там не обманывали. Я говорю: это между тобой и между той фирмой. Они ушли, он сказал: я найму адвоката, с той фирмой, это там сделали, не здесь.

В изложенном здесь случае продавец имел возможность сразу вернуть средства, вырученные от продажи автомобиля, покупателю, и его отношения с первичным продавцом (московской фирмой) никак не влияли на разрешение конфликта, который рассматривал имам мечети. Однако регулярно при рассмотрении таких конфликтов оказывается, что продавец не имеет возможность вернуть средства. В обнаруженных нами случаях это происходило, когда автомобиль «по цепочке» проходил через несколько продаж за короткий период времени. В таких ситуациях медиаторы ограничивались указанием на то, какое должно иметь место «движение» товара и средств, чтобы «проблемный» автомобиль был возвращен его первоначальному продавцу в данном регионе, но задачи как-либо обеспечивать реализацию этого «движения» на себя не берут:

Медиатор «исламского делового клуба»:

Мы, например, по цепочке машины возвращаем. А дальше говорим: вот так машину и деньги передавайте, это нас не касается.

Предприниматели, занимающиеся продажами подержанных автомобилей, так же, как и сами имамы и представители «исламских деловых клубов», отмечают, что исламские медиаторы не могут обеспечить возврат стороной конфликта средств. Однако они также указывают на то, что согласие стороны конфликта решать вопрос у исламского медиатора означает и согласие на выполнение его решения:

Предприниматель, г. Хасавюрт:

Если не возвращают (сумму), нет кнута, которым можно заставить. Если я не хочу возвращать, я к имаму не пойду. Что тут делать? Может на годы затянуться.

В редких случаях медиатор указывает сторонам на вариант решения проблемы через продажу части имущества той стороны, которая не может вернуть денежные средства. Существенная особенность данной процедуры состоит в том, что, если стороны на нее соглашаются, пострадавшая сторона не может требовать от должника средств в объеме и в сроки, не предусмотренные решением медиатора:

Имам мечети, г. Хасавюрт:

Но поэтому в шариате есть свой порядок, то есть если он живет в доме в центре города, покупают ему жилье на краю города, говорят: Вот этот дом продаем твой за миллион, мы тебе купим дом за 400 тысяч рублей, ты будешь жить на краю города. Если у человека нет, нечего взять, оставьте этого человека, пока у него появится возможность. То есть не убивают, не обижают, он зарабатывает – его заставляют выплачивать лишнее от его семьи.

Обратимся теперь к схеме «исламских продаж», в которую, как правило, включена продажа легкового автомобиля. Суть ее состоит в том, что предприниматель приобретает автомобиль и затем продает его в рассрочку по цене, превышающей рыночную цену, которая действует при продаже без рассрочки (в выявленных нами случаях такое превышение составляло примерно 10-15%). Такая операция не нарушает исламского запрета на предоставление финансовых средств в кредит под проценты, однако позволяет конечному покупателю приобрести автомобиль, не имея средств на единовременную оплату всей его стоимости.

Данная схема может также использоваться и для «скрытого» кредитования без фактического изменения владельца автомобиля:

Предприниматель, г. Махачкала:

Исламские запреты обходили таким путем. Вот я застройщик, которому деньги нужны. Я покупаю у тебя автомобиль. Ты мне продаешь автомобиль, который стоит 350, за 400. Я беру, но мне нужна наличность, не автомобиль. Я его за 350 тоже не продам. Я его за 330, за 320 отдаю, даже бывали случаи, что тот же, который мне отдал его и покупал обратно. То есть вот это. Но если ты так Аллаха обмануть пытаешься, это же чисто ростовщичество. Деньги взять, но через три месяца отдавать.

Здесь речь идет о двух разновидностях данной схемы: (1) покупка автомобиля в рассрочку с последующей его продажей без рассрочки по более низкой цене; (2) покупка автомобиля с его «обратной» продажей продавцу по более низкой цене. Очевидно, что обе разновидности этой схемы не включают в себя предоставление финансовых средств в кредит под проценты, однако позволяют фактически получить возвратные денежные средства.

Система рассмотрения конфликтных ситуаций при «исламских продажах» автомобилей не имеет принципиальных отличий от системы рассмотрения конфликтных ситуаций при продаже автомобилей без рассрочки. Как и в других случаях продаж автомобилей, исламский медиатор в случае конфликта указывает на то, каким должно быть «движение» товара и денежных средств, а в случае невозможности одной из сторон передать другой стороне денежные средства может также указать путь погашения долга через реализацию имущества данной стороны. Отличительной особенностью «исламских продаж» автомобилей является то, что в сделках по таким продажам может иметься институт поручителя, ответственность которого признается исламскими медиаторами, рассматривающими такие конфликты. Поручитель несет ответственность за выплату полной стоимости автомобиля покупателем при продаже в рассрочку. Во всех конкретных ситуациях, о которых рассказывалось в ходе интервью, поручители принимали на себя финансовые обязательства до обращения к исламскому медиатору, например:

Предприниматель, г. Хасавюрт:

У меня друг, мой такой близкий человек, у него были такие моменты, сложности, это была сумма 250 тысяч, которую он должен был отдать, уже

сегодня, серьезным людям. И он попросил меня, потому что у меня репутация чуть-чуть другая в этой среде, он меня попросил взять машину, под свою ответственность, я ее взял, у своего же знакомого, другого. Точнее, не я ее взял, я был свидетелем, поручителем, а взял мой товарищ, у другого моего товарища. Вот этот товарищ, который взял машину, он должен был через три месяца отдать этому человеку 350 тысяч. Все документы, все он отдает, я поручитель, он его не знает, он знает меня. Никаких договоров, вообще. Этот человек, который машину продает, собственник, он в любое время должен прийти переоформить эту машину. Хотя и без этого обходятся. Мой брат хочет машину. Этот человек (после покупки машины в рассрочку был) в поисках покупателя, и опять-таки он звонит мне. Он звонит мне вечером, и говорит – слушай, я никак не могу найти покупателя на эту машину, помоги мне продать. Ну, хорошо, но сколько ты хочешь? Он: я хоть за 200 ее отдам. Приличная цена примерно была 280. Я звоню брату, говорю: слушай, ты машину хотел? Хотел. Вот такая машина есть. Сколько ты можешь? Ну, 250 у меня есть. Я говорю, хорошо, 30 тысяч я добавлю, от себя, потом как-то ты со мной, я чтобы вот этому помочь, говорю, есть клиент. Он приезжает сразу, потом радостный уходит, отдает свои 250 тысяч. Через три месяца этот человек пропал (который купил в рассрочку). А он теперь должен 350. Что происходит? Я уже знаю, что он не придет, у него там череда проблем, кредиты здесь, там, он просто убежал от таких проблем. Этот человек (который продал ему машину) обращается уже ко мне. Никаких у нас письменных договоренностей, ничего нет, даже не было человека в тот момент, который был свидетелем. Что без свидетеля – это вещь, когда мы друг друга знаем и я не могу сказать, что такого не было. Он приходит ко мне: слушай, как будем решать вопрос? Ну, как-как, я тебе деньги должен отдать. Я ему отдал 350 тысяч. И по сей день вот так.

Как видно из этого рассказа, неисполнение поручителем своих обязанностей рассматривается как сопряженное с серьезными репутационными рисками. Вместе с тем, респонденты выражали уверенность, что в случае, если покупатель не выплатит причитающейся суммы, а поручитель откажется взять финансовую ответственность на себя, исламские медиаторы автоматически признают неправоту последнего. При этом конкретные случаи обращения к исламскому медиатору по

поводу невыполнения поручителем своих обязанностей в ходе исследования выявить не удалось.

Еще одной причиной обращения участников рынка подержанных автомобилей к исламским медиаторам могут быть конфликты, возникающие в процессе заключения сделки. Выделить типовые характеристики этих конфликтов по результатам исследования оказалось затруднительно. Их причиной, как правило, является то или иное нестандартное стечение обстоятельств в условиях, когда обязательства сторон никак документально не закреплены. Ср. один из подобных конфликтов в изложении рассматривающего его исламского медиатора:

Медиатор «исламского делового клуба»:

Перегнать – это было, человек просто заплатил деньги за то, чтобы перегнать машину. На границе ДТП случилось, и не могли это решить. Один раз они пришли, я предложил им сделать мировое. Они спросили меня, какие могут быть (пути). Но там человек, который перегонял, он был не прав. Он считал, что он прав... Изначально договор был, что он только до границы привезет, а вся растаможка – клиент уже сам сделает. Потом они этот договор пересмотрели, чтобы тот (который пригнал) растаможку тоже сделал. Из-за этого он говорил, что он (по договору) до границы только привез, а дальше уже добровольно ему делал, и стукнул я его машину без своей вины, я не обязан ему это возмещать. По государственному праву получается, он раз машину не передал, то есть то, что до границы было, они договора пересмотрели, получается, пока человек не получит на руки, договор не считается законченным. Если действительно они на этом договор закончили, то есть вот человек сообщает ему по телефону, что вот я до границы привез, занимайся растаможкой. Он сразу же говорит ему, у меня там человек знакомый, что-то как-то было, у того не получилось, обстоятельства изменились, давай ты сам растаможь тоже, я оплачиваю твои расходы. Тот соглашается, но в итоге получается, они условия договора пересмотрели, и он на руки автомобиль не получил. Не имел возможности распорядиться этим автомобилем, и пока такой возможности не имеет, обязательство считается не выполненным. Они пришли на компромиссный вариант. Тот (который перегонял) сказал: хорошо, я эту машину сделаю (отремонтирую), сам продам, тебе другую пригоню, дай мне два месяца отсрочки. Потом через два месяца опять захотели они встретиться, звонили, он не смог ее перегнать. Он, похоже, от того, что я

предложил им самим решить, может быть, у него осталась убежденность, что он был прав, что все, что он делает, он делает тоже как бы добровольно, чтобы человек не попал. Но когда он позвонил, я ему объяснил, что если бы до решения дело дошло, ты бы там попал, поэтому выполни свои обязательства. Он согласился. Он говорил: два месяца уже прошло, машина уже на границе, с растаможкой у меня проблемы, надо отсрочку еще чуть-чуть, а тот не хочет давать отсрочку, хочет забрать свои средства уже, не верит. Но я ему сказал, что по-любому он должен был это делать, раз уж вы договорились, ты обязан. Как-нибудь уговори его дать еще отсрочку, если ты намерен выполнить свои обязательства. А если бы вы пришли ко мне (за решением), то решение было бы вот какое: что ты и так и так обязан был ему, то есть у вас сделка незавершенная была.

Как видно из данного фрагмента интервью, в таких случаях, точно так же, как в типовых конфликтах при продажах подержанных автомобилей, обращение в российские судебные органы затруднено по той причине, что обязанности сторон не имеют документального подтверждения.

1.2.2. Первичные продажи недвижимости

Рынок жилья в городах северо-восточного Кавказа – один из самых быстрорастущих секторов потребительского рынка в Дагестане. Это связано с интенсивной миграцией сельского населения в города, а также с сохраняющейся в городах, по крайней мере у некоторых крупных этнических и социальных групп населения, высокой рождаемостью⁶. Отличительными особенностями рынка первичного жилья в городах Дагестана, как показали наши интервью с участниками этого рынка, являются следующие:

- практически полное отсутствие на рынке девелоперских и строительных компаний из других регионов;
- высокая степень «демонополизации» рынка, наличие на нем большого количества мелких и средних игроков наряду с крупными региональными компаниями;

⁶ В.Ф.Алиева. Демографические процессы в современном Дагестане. М.: Наука, 2007

- крайняя затруднительность получения банковских заемных средств для мелких и средних игроков строительного рынка.

Последнее обстоятельство является причиной возникновения достаточно нестандартных бизнес-схем, особенно частых при строительстве многоквартирных домов:

Предприниматель, г. Махачкала:

Я хозяин земли в черте города. Вы застройщик. Вам не нужны деньги, чтобы начать строить. Что вы делаете? Вы находите землю, приходите ко мне: давай, я строю там многоэтажку, в этой многоэтажке 25% твои. Деньги я не даю тебе. 25% потом каркасами я тебе отдаю, ты продаешь их. Потом говорю: ребята, я начинаю строить. По-любому мои знакомые, родственники – кто-то деньги даст. И я начинаю строить. Мне нужен бетон, я выхожу на бетонный узел: ребята, две квартиры даю бартером. Дайте мне бетон, я вам каркасы дам в этом же доме. Единственно, там арматура, рабочие – но это из наличности, которая пришла от тех, кто хочет на этапе строительства подешевле купить. Так что все зависит от покупательной способности тех, кто покупает квартиры.

Все проинтервьюированные предприниматели, работающие на рынке жилищного строительства городов Махачкала и Хасавюрт, характеризовали как универсальную практику малого и среднего строительного бизнеса этих городов «бартерное» предоставление квартир в будущем доме владельцу земли и поставщикам строительных материалов, а также продажи части квартир на ранних этапах строительства по заниженной цене (в Махачкале, при средней стоимости квадратного метра жилья в новостройках в 18-20 тысяч рублей за квадратный метр в 2014 году, при таких «опережающих» продажах цены могли опускаться до 12 и, в некоторых известных нам случаях, 10 тысяч рублей за квадратный метр). Причиной такого положения дел назывались, как трудности доступа к банковскому капиталу, так и негативное отношение части предпринимателей к его использованию, основанное на религии.

Также респонденты отмечали большую распространенность продаж в рассрочку квартир на поздних этапах строительства или в готовых домах. Долю таких продаж в своем бизнесе опрошенные предприниматели оценивали на уровне от 50% до 90%. По оценкам специалистов Исламского делового клуба (Махачкала), в целом на рынке первичного жилья в Махачкале доля продаж в рассрочку

составляет около 80% от всех заключаемых сделок. Заметное преобладание продаж в рассрочку над ипотечными продажами опрошенные предприниматели связывают как с трудностью получения ипотечных займов (в частности, по коррупционным причинам), так и, для определенной доли покупателей, с исламским запретом на получение кредитов.

Рынок первичного жилья в городах Дагестана значительно более «формализован», чем, например, рынок подержанных автомобилей. Права собственности приобретателей квартир в обязательном порядке проходят государственную регистрацию, ответственным за предоставление покупателям соответствующих документов выступает застройщик. Однако заметная вариативность наблюдается в том, получают ли документальное оформление сделки, связанные с предоставлением квартир «по бартеру» или в рассрочку. Например, в Махачкале предприниматели-застройщики, утверждавшие в ходе интервью, что при продаже в рассрочку оформляют договор залога, и те, кто систематически отказывается от такого оформления, распределились примерно поровну. Отказывающиеся от оформления объясняли это двумя причинами: тем, что якобы такая практика в целом не принята на рынке, или тем, что среди их клиентов наибольшую долю составляют их односельчане, к которым они не могут демонстрировать недоверия. Кроме продаж по «бартеру» и в рассрочку, без каких-либо документов может проходить и продажа квартир по заниженной стоимости на ранних этапах строительства: как достаточно распространенные характеризовались в интервью случаи, когда застройщик, получая финансовые средства, лишь устно обещал покупателю предоставить ему квартиру и документы на нее по завершении строительства.

На рынке первичной недвижимости регулярно возникают следующие конфликты, рассмотрение которых в российских судебных органах затруднено при отсутствии документов, указывающих на обязательства сторон:

- Конфликты, связанные с невыполнением покупателями, приобретшими квартиры в рассрочку, своих финансовых обязательств;
- Конфликты, связанные с невыполнением застройщиком своих обязательств по предоставлению квартир;
- Конфликты, связанные с неполным выполнением застройщиком своих обязательств по строительству.

При невыполнении покупателями жилья своих обязательств по оплате в рассрочку (при отсутствии документального оформления этих обязательств) обращение к исламским медиаторам рассматривается предпринимателями как крайняя мера, возможная в случае, если попытки лично договориться с покупателем по решению долгового вопроса не увенчались успехом:

Предприниматель, г. Махачкала:

(Если купивший в рассрочку не платит), зависит, какая сумма. Если маленькая сумма, то ничего. Если большая сумма, допустим, на два миллиона ты построил, он только миллион отдал, а дальнейшее не может отдать. Я предлагаю ему ремонт сделать, потом квартиру продадим, я свои деньги заберу, он свои. Если он скажет нет, то по-разному, бывает и в шариатском суде. Зеленка (документ о праве собственности на квартиру) в этот момент у него может быть, может не быть, это чисто для государства бумажка...

Что касается конфликтов, вызванных невыполнением обязательств со стороны застройщика, то респонденты из числа предпринимателей указывают следующие пути их разрешения: обращение к исламскому медиатору или «силовой» путь. Отмечается, что первый путь выбирают не только участники рынка, позиционирующие себя как верующие мусульмане, но и те, кто опасается, что попытка «силового» решения вызовет противодействие. Нами было выявлено несколько ситуаций, когда пострадавшей от одного и того же предпринимателя оказывалась большая (в несколько десятков человек) группа односельчан. В таких случаях обращения в шариатский суд не имели места. Хотя односельчане действовали поодиночке, не объединяя своих усилий, их общее «силовое» превосходство, по-видимому, было очевидным. В этой ситуации предприниматель либо шел на достижение соглашения с каждым из покупателей, либо отказывался от каких-либо контактов с ними, тем самым давая возможность некоторым из покупателей произвести силовой захват его собственной недвижимости, транспортных средств и т.д. для погашения долга. Ср. рассказ предпринимателя о двух подобных эпизодах:

Предприниматель, г. Махачкала:

Там пирамида такая бывает. Он строит большие объемы, но из-за того, что он не успевает обязательства выполнять, он обязан еще больше денег вовлекать. Он взялся построить дом – 10 квартир, и, чтобы получить деньги, при

17-18 тысяч квадрат, он за 12, 13, за 10 даже начал брать деньги. Он заранее знает, что со всеми коррумпирующими составляющими он не уложится в эту сумму. Он где-то на 70% уложился, а остальное чтобы покрыть, он опять привлекает. Он из этого дела не вылез никак, у него уже обороты там чуть под сто миллионов не дошло. И возник кризис. Одна пирамида, потом Амирова увезли, здесь разрешения затормозились, и вовлекать нечего стало. И началось: где мои деньги?.. Теперь решают, кто как может. Кто-то взял, все, что у них есть, захватил. Люди по-любому хотят вытащить, им разницы нет, хоть через имама, хоть через суд, хоть на бандитских там. Популярнее шариатский путь. Популярнее в каком смысле. В этой ситуации, чтобы через арбитражный суд решить, нет никаких документов. Чтобы к ним обратиться, нет расписок серьезных, договоров, обязательств таких серьезных нет. Не делают их. (С ними) проще было бы, конечно, но это как выражение недоверия к человеку. Я пришел, ты односельчанин: ну что, ты мне не веришь, что ли. Односельчанин, знакомства большие, родственники – куда он уйдет. А официальный суд – он и не будет рассматривать. И поэтому остается бандитский и шариатский. Но бандитский сейчас уже не котируется. Коллекторская система – она работает, если у тебя нет поддержки. Если у тебя 20 родственников, то пришел к тебе бандит – эй, давай у тебя возьмем, заберем. Ты говоришь: давай, если сможешь.

Как более распространенное респонденты оценивают обращение к исламскому медиатору в случаях, когда застройщик, по мнению покупателей, не полностью выполнил свои обязательства: например, предоставив квартиры и документы на них, не благоустроил придомовую территорию. Распространенность обращения к исламскому медиатору в этом случае респонденты объясняют тем, что конфликт, в отличие от ситуаций с неплатежами или непредоставлением квартир, часто не предполагает простого разрешения, требует выслушивания аргументов сторон и т.п., а документального оформления обязательств сторон не имеется:

Предприниматель, г. Махачкала:

У меня такой был один вызов на шариатский суд, но судья понял. У меня на первом этаже были гаражи, а он (тот, который вызвал в суд) купил у меня гаражи и жилье там устроил. Я этому судье говорю: я там специально строил гаражи, потому что знал, что эту зону там затопливает. Я бы тоже мог там квартиры сделать. А он купил и там жилье сделал. Я говорю: я согласен воду

отвести, все там сделать (из коммуникаций), но временно, я сейчас зимой не буду это делать. Он (судья) понял. А этот хотел, чтобы непременно, там затопило просто: сегодня, давай, все. Разбирались (в мечети) на Котрова. Я не хотел туда идти. Если бы я сделал, как он хотел, все бы испортилось, я бы все равно так не сделал.

Также обращения к исламским медиаторам характеризуются респондентами как распространенные в том случае, когда застройщик желает пересмотреть договора с покупателями. Речь в таких случаях идет о договорах на покупку квартир без рассрочки в ходе строительства, которые, как было отмечено выше, регулярно заключаются бездокументарно:

Медиатор «исламского делового клуба»:

Застройщик сам обращался, он хотел поменять цену. У него есть заключенные сделки по квартирам, которые он должен достроить. Он сказал, что сейчас не укладывается в эти цены, на материал, на рабочих цены поднялись, мол, я не укладываюсь в это. Ну я что мог сказать? Раз он заключил договор. Есть схема – правда, я об этом потом уже вспомнил – один застройщик каждую выплату оформлял как отдельный договор... Так по исламу можно, если человек четко понимает, за что он платит, что ему продают частично, а стоимость другой части квартиры может измениться. Но этому уже поздно было.

На основании оценок респондентов можно заметить, что предпочтительность разрешения конфликтов на первичном рынке жилой недвижимости с помощью исламских медиаторов возрастает по мере «сложности» конфликта, его удаления от той простейшей ситуации, когда одна из сторон не выполнила обязательств, составляющих основу сделки.

1.2.3. Небанковское кредитование и финансовые «пирамиды»

Рассмотрение спорных вопросов, связанных с долговыми обязательствами физических лиц, в рамках исламской медиации осуществляется с учетом тех ограничений на финансовые операции, которые накладывает исламское религиозное право. Это прежде всего означает, что исламские медиаторы не признают договора между должником и кредитором в той части, которой предусмотрены проценты по кредиту. Все решения исламских медиаторов могут касаться только возврата основной суммы долга, но не процентов. Более того, лица,

осуществляющие исламскую медиацию, в ходе интервью заявляли, что сам факт обращения к ним кредитора означает, что он готов отказаться от взыскания процентов со своего должника, несмотря на то, что первоначально имевшийся договор предполагал выплату процентов:

Медиатор «исламского делового клуба»:

(Кредитор) был светский, потому что в долг он давал под проценты. Я ему объяснил, что на основную сумму долга он имеет право, договор залога – тоже в рамках основного долга можешь заложенное имущество продать, а от процентов должен отказаться. Он в конце предложил мне: давайте я его (должника) сюда приведу, вот вы дадите это решение, и, вероятно, был готов (отказаться от процентов), раз он был согласен.

Интересно отметить, что такому же принципу непризнания обязательств по возвращению кредитору бóльшего объема средств, чем был у него заимствован, исламские медиаторы следовали и при рассмотрении конфликтов, связанных с так называемыми «пирамидами», которые активно действовали в Дагестане в 2012-2014 гг. Большинство таких «пирамид» основывали свою работу на схеме, при которой инвестор вкладывал свои средства, а затем с отсрочкой получал товар (как правило, подержанный автомобиль). Выгода инвестора состояла в том, что рыночная стоимость получаемого им товара была 30-50% выше внесенных им средств. «Законность» этой схемы с точки зрения исламского права стала предметом дискуссии между его знатоками в Дагестане еще во время расцвета «пирамид». После того, как наиболее заметные «пирамиды» потерпели крах, медиаторы, согласные с мнением о неприемлемости «пирамид» с точки зрения исламского права, признавали за их организаторами только обязанность вернуть инвесторам вложенные ими средства, но не обеспечить им «интерес», который возникал бы при получении ожидавшегося инвесторами товара:

Медиатор «исламского делового клуба»:

Схема пирамиды с приорами была изначально запрещенная. Люди брали 50 тысяч рублей, (им) говорили – будем возвращать вам с процентами. Но так как население мусульманское... Как я понял, у этих пирамидчиков есть анализы психологические, и они поняли, что так или иначе в исламе запрещенная вещь здесь не будет иметь такого большого распространения. Они решили это формально подвести под дозволенное. Она в чем заключается? Продажа приоры с отсрочкой

поставки. Ты заплатил мне 250 тысяч рублей, я тебе поставлю новую приору. В принципе, какой может быть запрет человеку? Предоплату делает, через месяц чтоб ему привезли приору. Но сомнительный момент был, что там 340 или 350 приора стоила, а 250 даже у дилеров не было. Муллы, которые давали разрешение, они разрешали исходя из этого. Создатели пирамид этот момент учли и формально подвели сделку под такой результат.

В целом, по оценкам опрошенных медиаторов, примерно 60-70% обращений к ним, касающихся долгов, по которым была предусмотрена выплата процентов, приводят к тому, что стороны удовлетворяются решением, предусматривающим выплату только основной суммы долга. Отметим, что сам факт обращений к исламским медиаторам по таким вопросам означает, что данный инструмент разрешения конфликтов выбирают не только лица, постоянно соблюдающие нормы ислама в деловых вопросах.

Причины обращения по конфликтам, связанным с долговыми обязательствами, к исламским медиаторам могут быть следующими:

- Отсутствие документального оформления долговых обязательств;
- Представление одной из сторон (или обеих сторон) о том, что в рамках исламских норм возможно такое решение конфликта, который устроил бы ее в большей степени;
- Предпочтение одной из сторон (или обеих сторон) провести процедуру погашения просроченного долга с помощью исламского медиатора.

При отсутствии документального оформления долговых обязательств исламскому медиатору приходится устанавливать сам факт долга, отрицаемый одной из сторон. Это часто имело место в конфликтах, связанных с «пирамидами». Речь идет не только о конфликтах между создателями «пирамид» и инвестировавшими в них свои средства, но и о конфликтах между физическими лицами, в той или иной форме взаимодействовавшими при инвестировании в «пирамиды»:

Медиатор «исламского делового клуба»:

Очень много обращений от пострадавших от автомобильных пирамид. Там у каждого свои ситуации. Один у кого-то долг взял, чтобы туда вложить. Или этот ему сказал: давай вложим, я гарантирую. От того, что он сказал: я гарантирую, тот думал – вот, он должен сейчас (возместить). Но слова «я

гарантирую» - не конкретные. Если бы он сказал – я гарантирую возместить убытки, или гарантирую обеспечить явку того человека, который нам это сделал – вот тогда бы да.

Конфликты между лицами, инвестировавшими в «пирамиды», и создателями этих «пирамид» во многих случаях также рассматривались исламскими медиаторами. Документальных договоров при привлечении средств в «пирамиды» не составлялось, поэтому задачей медиатора было прежде всего выяснить, является ли лицо, привлеченное к процедуре медиации в качестве ответчика, субъектом, взявшим на себя обязательство при привлечении средств в «пирамиду». Нередко здесь возникали достаточно запутанные ситуации, когда медиатор не мог признать доказанным, что ответчик действительно имеет обязательства перед инвестировавшими средства в «пирамиду». Это имело место, в частности, тогда, когда платежи в «пирамиды» привлекались через интернет, без контакта инвестора с организаторами пирамиды. Ср. следующий эпизод, не завершившийся принятием желаемого для инвесторов решения:

Медиатор «исламского делового клуба»:

Один случай – большая аудитория там пришла с каждой стороны. 4-5 человек с каждой стороны. Там, оказалось, с одной стороны девушка была, ее мать, мужчина-представитель, а с другой стороны 3-4 пострадавших. Они в пирамиду вложили средства. Какая-то их родственница просила кого-то из них вложить туда, а она (девушка, привлеченная в качестве ответчика) была представительницей этой пирамиды. А у них претензии были к женищине, которая говорила – давай, вложим. Потом оказалось, что эта девушка вроде и не представительница была, это была интернет-пирамида. Мне сначала объяснили, что эта женищина взяла у них деньги, чтобы вложить в пирамиду. На месте когда стал выяснять, оказалось, что эта женищина взяла этих людей, пошли к этой девушке. Эта девушка объяснила, что есть такой сайт. В итоге оказалось, что эти люди сами вложили деньги. Эта женищина просто говорила: я это все гарантирую там, то-се. И потом несколько платежей были, которые этой женищиной передавались. Я объяснил, что раз вы вначале ходили к этой девушке, потом, когда через женищину деньги передавали, у вас нет оснований говорить, что вы давали ей в долг. Нет таких оснований, а что в пирамиду вложили, сами виноваты. Остались недовольны, ушли.

Есть и успешные для пострадавших от «пирамид» случаи исламской медиации. Тогда медиатор признавал ответственным того участника организации «пирамиды», который непосредственно принимал инвестируемые в нее средства. Интересно, что в обнаруженных нами случаях эти ответчики, по всей видимости, не были ключевыми организаторами или бенефициарами «пирамид». В частности, они проживали не в том населенном пункте, который был известен как «база» организации пирамиды. Тем не менее, подтвержденный свидетелями факт передачи средств этим людям позволил медиатору утверждать, что по исламским нормам именно они должны возместить инвесторам средства.

Отметим, что «долговые» вопросы могут оказаться на рассмотрении исламских медиаторов и в тех случаях, когда отношения между кредитором и должником на момент сделки были оформлены в виде письменного договора. Ср. рассказ исламского медиатора об обстоятельствах обращения к нему кредитора:

Медиатор «исламского делового клуба»:

Человек заложил свой магазинчик и в банке, и у физического лица. Как тот (кредитор – физическое лицо) мне объяснил, он (должник) просто два раза подделал зеленки (т.е. документы, подтверждающие право собственности), одну он оставил в банке, как я понимаю, не официально, потом он сделал дубликат, обратился к физическому лицу, взял в долг, а тот уже официально зарегистрировал его в государственном реестре недвижимости. Договор залога он зарегистрировал там и поставил ограничение на сделки.

В данном случае, очевидно, договор между кредитором и должником имел письменную форму, т.к. в ином случае кредитор не получил бы возможности зарегистрировать обременение права собственности. Обращение к исламскому медиатору (имевшее характер просьбы о консультации и не приведшее к реальному рассмотрению им данного дела) было связано с тем, что должник обещал медиатору «привлечь его к шариатскому суду» и выиграть в нем свое дело: кредитор в этой ситуации хотел понять осуществимость таких «угроз». В данном конфликте рассмотрения дела у исламского медиатора не состоялось. Однако имеются и случаи реального рассмотрения исламскими медиаторами долговых вопросов, при том, что долговые обязательства имели документальное оформление. Это имеет место в случае, когда одна из сторон ожидает, что исламские нормы будут для нее более выгодными, чем нормы российского законодательства. В конце

2014 – начале 2015 года медиаторы отмечают увеличение числа обращений кредиторов, которые желали увеличить сумму обязательств должника по рублевому долгу в связи с резким падением курса рубля к основным мировым валютам:

Медиатор «исламского делового клуба»:

Относительно того, как договаривались: в долларах, в рублях, курс поменялся, если даже договаривались в рублях, вот он вовремя не вернул (говорит кредитор), вот если бы он вовремя вернул, я бы мог от этого иметь какую-то свою пользу.

В конфликтах такого рода, описанных медиаторами, они не вставали на сторону кредитора, утверждая, что само по себе падение курса национальной валюты не может стать причиной для увеличения суммы долговых обязательств: для решения об их увеличении необходимо, чтобы падение курса валюты привело к «гиперинфляции», чего в данном случае не наблюдалось.

Кроме того, стороны как при наличии, так и при отсутствии документального оформления обязательств обращаются к исламским медиаторам, чтобы те помогли им прийти к договоренности относительно пересмотра условий долговых обязательств.

Рассмотрим теперь третью из перечисленных причин обращений к исламским медиаторам по долгovým вопросам: предпочтение одной из сторон осуществлять процедуру взыскания просроченного долга с помощью исламского медиатора. Это предпочтение может основываться на двух совершенно разных мотивах.

Во-первых, мотивом может быть «гуманная» процедура списания долга по исламским нормам. В ее рамках медиатор определяет имущество должника, которое может быть реализовано для погашения долга, без ущерба для основополагающих материальных потребностей семьи должника. В условиях, когда документальное оформление обязательств должника отсутствует и рассмотрение вопроса в российском суде затруднено, «исламская» процедура погашения долга выглядит для должника значительно более легкой, чем возвращение долга в ситуации криминального давления. При этом исламские медиаторы подчеркивают, что в случае обращения к ним криминальное давление на должника должно быть

исключено. Ср. рассказ имама одной из хасавюртовских мечетей о различных ситуациях, в которых он содействовал погашению долга:

Имам мечети, г. Хасавюрт:

В селе N было два представителя пирамиды, они оба остались без ничего (в результате реализации их имущества, кроме жилища, для погашения обязательств). Мы этим людям (инвестировавшим средства в данную пирамиду) сказали после этого: Вот, они продали все, что есть. Ни один человек не имеет права обратиться туда больше. Ну, они действительно не обратились туда.

Был случай такой, приходили люди, чтобы продали дом человека, он в тюрьме сидит, пришли пострадавшие от него: вот так, что нам делать? И пришла его семья. Он же сделал мошенничество, люди же не оставляют их в покое, угрожения делают. Там поменяли трехкомнатную квартиру на однокомнатную, мы поставили запрет прикоснуться к его семье больше. Этим людям сказали: он выйдет, сколько он будет зарабатывать – оттуда отдадут вам.

Факт участия исламского медиатора в выработке процедуры погашения долга, разумеется, не полностью гарантирует ответчика от криминального давления, однако, по-видимому, делает вероятность такого давления меньшим, что и мотивирует должников соглашаться на участие исламского медиатора. Существенно также, что в обоих эпизодах, описанных в вышеприведенных цитатах, медиатор, как и в других ситуациях, не имел возможность силового обеспечения (enforcement) выполнения вынесенных им решений как в части продажи должником назначенного к реализации имущества, так и в части отказа кредитора от какого-либо дальнейшего давления на должника. Однако условие, которое обычно ставят медиаторы при рассмотрении долговых дел, состоит в том, что они отказываются от какого-либо участия в разрешении конфликта, если одна из сторон нарушила их предписание. По оценкам самих медиаторов, это увеличивает выполняемость выносимых ими решений.

Во-вторых, были выявлены случаи, когда обращение к исламскому медиатору было мотивировано ожиданием того, что он сможет оказать давление на должника. В таких случаях инициатором обращения, разумеется, был кредитор. Обращение делалось к влиятельным имамам, которые могли иметь и определенный

неформальный силовой ресурс. Ср. рассказ жителя города Хасавюрт об обращении к известному имаму и проповеднику салафитского толка по вопросу долга:

Житель г. Хасавюрт:

Была одна история по поводу материнского капитала. Человек задолжал людям деньги. Он обналичивал материнский капитал, и говорил: через месяц, допустим, я вам отдам. Но человека кинули: система поломалась, или как там происходило. Его вызывают на шариатский суд. Именно NN вел эту тему. Обе стороны выбрали его. Обе стороны были одного направления (в исламской религии). Вот здесь он выставил вердикт, что этот человек должен. Кроме – там брал, допустим, 230, а должен был 240. Он сказал: единственное, сверху деньги не должны быть, 230 тысяч надо отдать. Почему к NN подошли? Не потому, что он ученый. Потому, что он на тот момент был влиятельный. Потому что мечеть (которую посещали его сторонники) по тем временам гремела. Потому что они все друг друга знают, потому что весь блатной мир был там.

Таким образом, обращение к исламским медиаторам для помощи в процедуре взыскания долга имеет две в какой-то мере противоречащие друг другу причины. С одной стороны, к ним обращаются во избежание силового давления со стороны кредитора, с другой – как к одному из потенциальных «проводников» этого давления.

В целом можно констатировать, что долговые вопросы отличаются разнообразием причин и обстоятельств, по которым возможно обращение с этими вопросами к исламским медиаторам. Само отсутствие документального оформления обязательств, затрудняющее рассмотрение спора в российских судебных органах, в данном случае, в отличие от конфликтов на рынке подержанных автомобилей и на рынке первичного жилья, не является единственным фактором, предопределяющим обращение к имамам мечетей или к «внемечетским» исламским медиаторам. Другими важным фактором является само содержание исламских норм, касающихся выполнения финансовых обязательств. Причем здесь речь может идти как о реальном содержании этих норм (запрет на реализацию жизненного необходимого должнику имущества), так и о не вполне верных представлениях заинтересованных сторон об этих нормах (например, об ожидании того, что исламские нормы позволяют пересматривать сумму долгового обязательства при колебаниях курса валют).

1.2.4. Взаимоотношения между партнерами по бизнесу при разделе бизнеса

Все отраженные в наших интервью обращения к исламским медиаторам по вопросам, связанным с разделом бизнеса, имели место в ситуации, когда на старте совместного бизнеса партнеры не определили или, по крайней мере, документально никак не зафиксировали свои права и взаимные обязанности:

Медиатор «исламского делового клуба»:

Основная проблема, 90-95% случаев, что люди на дружеских отношениях, без деталей начинают какой-то бизнес, пока все хорошо идет, они не смотрят, а когда уже начинают убытки, расходы нести, оказывается, один думал, что это должно быть вот так, другой – что это должно быть вот так, и на основании этого какие-то разногласия возникают, соответственно, вспоминают, какие там недопонимания были в течение многого времени, и на эмоциях уже приходят.

Наибольшее число конфликтных ситуаций, нашедших отражение в интервью, своей «исходной точкой» имели совместный бизнес, в котором партнеры определили функциональные обязанности каждого из них, но не его (хотя бы неформальный) статус и права. Это давало о себе знать, когда у какого-либо из партнеров появлялось желание вести бизнес самостоятельно. В конфликтах, описанных в ходе интервью, наиболее частая ситуация – разногласия между партнерами по поводу статуса одного из них. Например, производитель товара считает, что предприниматель, постоянно занимающийся реализацией его продукции, получает за свою услугу определенный процент от прибыли и не имеет каких-либо прав на активы или бренд производителя в случае раздела бизнеса; сам же «торговый агент» считает иначе:

Медиатор «исламского делового клуба»:

Это были партнерские отношения, два друга, которые в одном подъезде выросли. Решение им выдать удалось, оба остались недовольны... Там проблема была в том, что один считал, что он совладелец бизнеса, другой не считал его совладельцем. У человека был ювелирный магазин. Он делал украшения, продавал. Второй просто решил расширить его бизнес на Москву. Там он занимался реализацией, и полученную прибыль возвращал, чтобы больше получать материала. Человек, который привлек его для реализации, считал, что он не имеет права теперь отделить бизнес. Отношения никак не были оговорены, только то,

что в Москве у него были точки, куда он может сбывать продукцию, и что прибыль от московской реализации будут делить пополам. Решение было такое, что он, действительно, не являлся совладельцем бизнеса. (Так получалось) по тому, что они оба рассказывали. Чтобы быть совладельцем бизнеса, это должно быть отдельно заранее оговорено, что на него (как на совладельца) налагаются определенные обязательства. То, что они договорились делить прибыль от московской продажи, тот считал, что он представитель этого московского бизнеса и что он владелец этой половины. От того, что он там получал половину прибыли. Я им посоветовал просто найти компромиссное решение. У них спор был не насчет капитала, а насчет бренда, что эти точки знают вот этот бренд. А теперь этот человек отчуждает того и в эти точки сам поставляет. Я не стал брать на себя решение, посоветовал им договориться между собой. Ну, этот владелец мастерской предложил ему материально компенсировать его выход из бизнеса, тот согласился.

Как показывает данный фрагмент интервью, медиатор не предложил конкретной схемы «выхода» из данного конфликта, а лишь указал на необходимость достижения компромисса. Одна из причин такого поведения медиатора может состоять в том, что, как признают сами медиаторы, не все практики бизнес-взаимоотношений в Дагестане точно соответствуют тем «типовым» конфликтам, пути разрешения которых отработаны в исламском праве. Сложность разрешения споров о разделе бизнеса на основе исламского права служит причиной и того обстоятельства, что число медиаторов, рассматривающих такие споры, по-видимому, значительно уже, чем число медиаторов, рассматривающих споры иных типов. Так, в Махачкале в качестве центров медиации, об обращениях в которые по данному кругу вопросов им известно, респонденты называли исламские деловые клубы и только одну из городских мечетей. Некоторые респонденты также подчеркивали, что у медиатора для решения подобных споров должно быть не только общее религиозное образование, но и специальная подготовка, необходимая для рассмотрения бизнес-споров по исламу, которую можно получить в весьма ограниченном круге университетов стран Арабского Востока.

Узость круга медиаторов, способных решать споры в сфере партнерских отношений в бизнесе, наблюдается наряду с достаточно высоким спросом на

медиацию именно в ней. Этот спрос обусловлен тем, что ряд сфер предпринимательства в современном Дагестане характеризуется большой распространенностью постоянных партнерских отношений, не оформляемых документально. В ходе интервью в качестве таких сфер назывались следующие:

- розничная торговля (партнерские отношения между предпринимателями, совместно содержащими торговую точку; как правило, подразумевают определенное «разделение труда» - например, один предприниматель занимается организацией процесса розничной торговли, а другой – поставкой товара);
- производство ювелирной продукции (партнерские отношения между изготовителем и торговым агентом, занимающимся реализацией ювелирной продукции через различные предприятия торговли, в том числе за пределами Дагестана);
- сельскохозяйственное производство (партнерские отношения между сельхозпроизводителем и торговым агентом).

Перечисленные сферы предпринимательства отличаются от других сфер, для которых в Дагестане также характерен «бездокументарный» характер бизнес-отношений, тем, что в данных сферах партнерство редко носит «разовый» характер. Если, например, в строительстве предприниматель-застройщик может при возведении каждого нового объекта менять поставщиков строительных материалов, то в данных сферах длительные бизнес-отношения, по свидетельству опрошенных предпринимателей, преобладают. Эти длительные бизнес-отношения не сводятся к купле товаров одним партнером у другого, а предполагают более сложные формы взаимодействия и распределение полученной прибыли.

В исследованных нами случаях предмет спора при прекращении совместного бизнеса касался либо раздела имущества (недвижимости, инструментов и т.д.), либо права использовать определенные бренды (например, право торгового агента, реализовывавшего продукцию под некоторым брендом, продолжать использовать этот же бренд после прекращения бизнес-отношений с партнером-производителем, с которым он начал свой бизнес). Случаев, когда исламский медиатор рассматривал вопрос о разделе финансовых средств при прекращении партнерами совместного бизнеса, мы не выявили. Как можно предположить, причина этого состоит в том, что распределение финансовых потоков при ведении совместного бизнеса в

указанных сферах обычно достаточно четко оговаривается между партнерами (например, устанавливается, что партнер, занимающийся реализацией, получает определенный процент вырученных средств, а остальная их часть идет партнеру-производителю). Споры же связаны с теми вопросами, которые до решения о прекращении совместного бизнеса оговорены не были.

Отдельную разновидность описываемых споров, попадающих на рассмотрение исламским медиаторам, составляют споры при разводе супругов, ведших совместный бизнес. Здесь, наряду с религиозными нормами, регулирующими предпринимательство, используются и религиозные нормы, касающиеся раздела любого имущества при разводе: учитывается, какое имущество у каждого из супругов было до совместной жизни, а остальное имущество, в случае ведения супругами совместного бизнеса, делится пропорционально вкладу в него. Вопросы раздела имущества супругов, бывших одновременно деловыми партнерами, исламские медиаторы относят к числу наиболее сложных, требующих, в случае конфликта сторон, установления многочисленных фактов с помощью свидетелей:

Имам мечети (г.Хасавюрт):

Спор о разделе бизнеса – очень часто бывает. Например, они в пятницу должны сюда приехать, муж и жена, они жили вместе, и сейчас у них не наладилось дело. И они пришли, они говорят: вот, у нас что было, вот у нас сегодня что есть. Мы хотим взять развод, как положено, и что нам: мне что, ему что? Я спрашиваю у него, что у тебя было. И он начал говорить: вот, машина была, дом был. Потом она говорит: да, вот это было, потом он вложил, я вложила, он работал, я работала. Но они начали некоторые вещи, факты говорить – нет, это так не было. Я им сказал: в этом случае вам надо привести сюда свидетелей, людей, которые знают это дело, как было и как есть. Будем разбирать их дело по тем фактам, которые сейчас есть. И какое имущество у них было до их свадьбы, до их совместной жизни, это в первую очередь шариат отдает каждому хозяину. А после этого, если они работали вместе, муж и жена, например, на рынке, значит, делится имущество между ними пополам. Если муж работал в другом месте, у него зарплата пятьдесят тысяч, жена работала где-то, у нее 15 тысяч рублей, в этом плане смотрят, как это делать, смотрят,

чтобы отдать человеку столько, сколько он зарабатывал, чтобы не ошибаться, по их разговору все это делают.

Таким образом, рассмотрение исламскими медиаторами споров, связанных с разделом бизнеса между партнерами, имеет следующие отличительные особенности:

- «Спрос» на исламскую медиацию таких споров имеется в достаточно ограниченном количестве отраслей предпринимательства, однако внутри этих отраслей он возникает регулярно, поскольку это именно те отрасли, где часто наблюдаются долгосрочные партнерские отношения между предпринимателями, но при этом до момента раздела бизнеса процедура раздела обычно между партнерами никак не оговаривается;
- Рассмотрение споров, связанных с разделом бизнеса, требует особой подготовки в области исламского права и осуществляется более узким кругом медиаторов, чем рассмотрение других спорных хозяйственных вопросов;
- В спорах данного типа не зафиксировано обращений к исламскому медиатору с целью принудить одну из сторон к тому или иному варианту поведения; в исследованных нами случаях цель обращений всегда – получить ответ о том, какой именно путь раздела бизнеса соответствует исламским нормам.

Вместе с тем, как и в других спорах, рассматриваемых исламскими медиаторами, в случае споров о разделе бизнеса отсутствуют документально оформленные отношения сторон, которые могли бы стать основой для рассмотрения спора в российских судебных органах. Тем самым «дефицит» документального сопровождения предпринимательских практик остается и здесь одной из причин обращения к исламским медиаторам.

1.2.5. Взаимоотношения между работодателем и работниками

Конфликты между работодателем и работниками в большинстве зафиксированных нами случаев являются разновидностью конфликтов, связанных с невыполнением финансовых обязательств. Конфликты возникают при отсутствии своевременной оплаты работодателем труда работников и в ряде случаев рассматриваются исламскими медиаторами, если договоренность об оплате труда не была документально зафиксирована. Нами были обнаружены случаи рассмотрения таких конфликтов исламскими медиаторами только в городе

Хасавюрт (что может быть следствием большей общей распространенности исламской медиации в этом городе по сравнению с другими исследованными нами городами).

В отличие от некоторых других случаев с «долговыми» конфликтами (см. о них выше), в конфликтах этого типа исламский медиатор не сталкивается с необходимостью рассматривать сложные с точки зрения исламского права коллизии. Его задачей обычно становится лишь подтверждение обязанностей должника:

Имам мечети, г. Хасавюрт:

Вот недавно был случай, был земельный участок возле рынка, сделали люди на 400 тысяч рублей сварочную работу. Тот человек передумал строить. Мы сделали такое решение: ты дал заказ – значит, оплачивай.

Не было обнаружено случаев, когда медиаторами использовался механизм обеспечения выполнения принятых ими решений по конфликтам данного типа. Однако, вообще говоря, эти механизмы могут в данном случае иметь такую же природу, как и в других конфликтах, связанных с долгами.

1.3. Исламская медиация: формы и пределы институционального обеспечения

Характеристика исламской медиации как института, действующего на современном Северном Кавказе, невозможна без обнаружения механизмов обеспечения действенности данного института, то есть обеспечения выполнения решений, принимаемых исламскими медиаторами. Исламская медиация не имеет законодательно закреплённого статуса, вследствие этого, разумеется, не может идти речи о силовом обеспечении государством выполнения решений исламских медиаторов. Очевидно отсутствие и других путей регулярного силового «сопровождения» процесса медиации. В этой ситуации вопрос о механизмах обеспечения действенности института исламской медиации – это, по существу, вопрос о том, как этот институт существует в условиях отсутствия силового обеспечения.

Следует прежде всего отметить, что не все формы функционирования исламской медиации в действительности требуют механизмов обеспечения

действенности. Напомним, в ходе нашего полевого исследования было обнаружено, что одним из вариантов обращения к исламским медиаторам является обращение за консультативной помощью. В этом случае обращается, как правило, одна из сторон конфликта, связанного с теми сферами хозяйственной деятельности, в которых споры регулируются исламскими медиаторами, и цель обращения – установить, какие действия этой стороны в рамках спора будут соответствовать исламскому праву. Поскольку в этом случае медиатор не выносит никакого решения, о способах обеспечения выполнения его решений речи здесь также не идет.

Кроме того, в некоторых хозяйственных сферах отсутствие силового обеспечения решений исламских медиаторов предопределяет и условия, в которых к ним обращаются конфликтующие стороны. Так, мы видели, что по крайней мере некоторые участники рынка жилищного строительства возможность обращения к исламским медиаторам видят только в случае таких конфликтов, путь разрешения которых не представляется очевидным, то есть обе стороны имеют свои аргументы и нет явных свидетельств правоты одной из сторон (в отличие, например, от ситуации, когда должник признает свой долг, но не выплачивает его). Здесь мы имеем один из взглядов на исламскую медиацию, существующий в предпринимательской среде Дагестана, согласно которому, обращение к исламскому медиатору имеет смысл только при «запутанных», не имеющих очевидного способа разрешения конфликтах, и цель обращения – только узнать выход из конфликта, соответствующий исламскому праву, но не принудить через медиатора противоположную сторону к каким-либо действиям.

Однако мы также видели ситуации, в которых исламский медиатор фактически участвует в обеспечении выполнения принятых им решений. Это касается прежде всего конфликтов, связанных с невыполнением долговых обязательств. Здесь ситуация с обеспечением выполнения решений медиатора достаточно парадоксальная. С одной стороны, условием обращения к исламскому медиатору по таким вопросам и сами медиаторы, и предприниматели называют взаимное согласие обеих сторон рассмотреть дело именно по исламским нормам и выполнить принятое медиатором решение. Медиаторы в этих, как и в других вопросах, подчеркивают отсутствие у них каких-либо путей принуждения сторон конфликта к выполнению их решений. Тем не менее, рассмотрение конфликтов по долговым обязательствам отличается от рассмотрения конфликтов в других сферах

в том отношении, что здесь роль медиатора не заканчивается после вынесения решения. Мы видели случаи, когда медиаторы не только подтверждают обязанность должника выплатить долг, но и определяют состав имущества, предназначенного к продаже в счет долга, налагая при этом запрет на немедленное требование с должника сумм, превышающих стоимость этого имущества. Отсюда возникает вопрос о том, как могут исламские медиаторы обеспечить этот процесс, не имея рычагов силового влияния на должников.

Как в интервью самих медиаторов, так и в интервью жителей городов Махачкала и Хасавюрт, участвовавших в разбирательстве по «долговым» вопросам в рамках исламской медиации, в качестве механизмов, обеспечивающих выполнение решений медиаторов в таких спорах, называются только репутационные риски неисполнителя их, ср.:

Имам мечети, г. Хасавюрт:

Сделали решение, чтобы он оплачивал им это. Сказали, что ты должен оплачивать. Но им не отдал это. Он не согласился на эти вещи. Я говорю: больше я не могу. Есть у меня такой метод, когда делают другим людям притеснение. Первое, что я сделаю: здесь есть огромное количество людей, я звоню этому человеку, я говорю: Я перед джамаатом не могу с тобой ругаться, говорить, я только могу с минбара сказать: вот такой-то человек, в таком селе, в таком районе живет, делает по шариату притеснение — вот таким-то. Я говорю: этого сказать ты не можешь мне запретить. И никто этого не хочет. И поэтому тот человек бегом приходит.

Следует отметить, что риски репутации должника, которые возникают в случае публичного сообщения имама о неисполнении им решения, принятого в ходе разбирательства, существенны только в том случае, когда прихожане мечети, в которой может сделать данное сообщения имам, являются той группой, репутация в которой для должника важна. В условиях конфликтов между различными исламскими направлениями, это ожидаемо лишь в случае, когда конфликт рассматривается на базе мечети, относящейся к тому направлению, к которому себя причисляет и ответчик. По-видимому, это условие является важным (хотя, как будет показано ниже в данном разделе, не обязательным) для функционирования механизмов обеспечения действенности решений исламских медиаторов. Именно поэтому особое значение для функционирования исламской медиации имеет

практика выбора медиатора, прежде всего – зависимость этого выбора от принадлежности сторон спора к тому или иному религиозному направлению внутри ислама. Эта практика обсуждается в подразделе 5 настоящего раздела.

Однако по результатам интервьюирования выявился и еще один фактор, способствующий выполнению решений исламских медиаторов. Выше мы приводили ряд цитат из интервью (как с медиаторами, так и с предпринимателями, имеющими опыт обращения к ним), из которых видно, что обращению к медиатору часто предшествует выбор из двух альтернатив: наряду с рассмотрением дела «по исламу», имеется возможность силового решения конфликта самими его участниками. При этом медиаторы указывают на то, что выбор исламской альтернативы может иметь место тогда, когда стороны понимают, что «силовое» решение не даст результатов по причине сопоставимости силовых ресурсов сторон:

Медиатор «исламского делового клуба»:

Есть склонность к силовым решениям. Но когда человек видит, что и у той стороны есть сила, идет к нам.

Имам мечети (г. Хасавюрт):

Вот этот дом твой (должника) продаем за миллион, мы тебе купим дом за 400 тысяч, ты будешь жить на краю города. Если у человека нет, нечего взять, оставьте этого человека, пока у него появится возможность. То есть не убивают, не обижают, он зарабатывает – его заставляют выплачивать лишнее от его семьи.

Вторая цитата как будто показывает только выгоду ответчика при обращении к исламскому медиатору. Однако в ситуации, когда силовой ресурс может иметься у любой стороны, отказ от силового решения способствует и безопасности кредитора. Взаимная выгода, состоящая в гарантии от непредсказуемого силового развития конфликта, является мотивом выполнения решений медиаторов. Здесь невозможно говорить о механизме, который обеспечивал бы выполнение решений независимо от воли сторон конфликтов, но необходимо констатировать существование внутреннего мотива к их выполнению.

В ситуации отсутствия формальных механизмов принуждения к исполнению решений имамов, признаваемой абсолютным большинством компетентных информантов, постепенно складывается и другой необходимый элемент инфраструктуры – своеобразная исламская «служба судебных приставов»,

принуждающих к исполнению решений, принятых в ходе рассмотрения споров по шариату. Указания на ее существование в наших интервью носят эпизодический характер. По-видимому, речь идет о нарождающемся явлении, оценить масштабы которого пока трудно. Ниже – пример функционирования такой «службы»:

Один человек задолжал другому круглую сумму денег. И не отдает – пропал. Кредитор обращается к К. К. описывает ему детально, как нужно поступить по шариату. Он может забрать его имущество на сумму долга, но только после того, как будет доказано, что должник признает долг, что кредитор пытался его взыскать, и что должник не собирается его отдавать, а также не является на обсуждение этой проблемы. Кредитор осуществляет все эти мероприятия и каким-то образом находит, группу бывших бандитов-спортсменов, а ныне – мусульман, которые готовы воздействовать на должника. И вот, должник едет по Махачкале, его машину подрезают, вытаскивают его, засовывают в другую машину и везут на встречу с кредитором. Тот говорит, что есть два варианта – либо должник отдает ему всю сумму, а также оплачивает услуги «приставов» по уже обговоренным расценкам, либо должник «договаривается» уже с «приставами», а кредитор умывает руки и впоследствии получает деньги уже от «приставов». Должник радуется, что можно решить вопрос «не по беспределу», и соглашается на первый вариант. Но тут уже «приставы» запрашивают сумму выше той, о которой была договоренность. Истец рассуждает, что это неправильно, звонит К. и сообщает, что «приставы» вышли из-под контроля. И вот уже сидят все вместе – К., кредитор, должник и «приставы», и К. объясняет приставам, что они, с точки зрения шариата, не правы. Те берут время на размышление. Консультируются с какими-то своими, в том числе, с некоторым имамом, и соглашаются на изначально оговоренную сумму. Дело закрыто.

В то же время, некоторыми информантами отмечалась необходимость дальнейшей шариатизации способов принуждения к исполнению сделок, поскольку в данном случае можно говорить о гибридной практике. С одной стороны, в том, что касается методов, эти «приставы» подобны бандитам-коллекторам. С другой, судя по нашим полевым данным, они взыскивают долги только у тех, у кого, по шариату, это можно делать, и они находятся под частичным контролем «своего имама» (о том, как исламское право ограничивает взыскание долга с должника, см. выше). Однако информанты указывают на то, что, следуя шариату в основных

ограничениях, касающихся взыскания долгов, эти коллекторы используют «светские» методы достижения поставленных целей – их основной метод состоит в том, чтобы сделать жизнь человека невыносимой и испортить ему репутацию.

- *С точки зрения шариата – как надо долги выбивать. И в чем суть коллекторов. Она почти такая же, как современные коллекторы в Москве. ... Он тебе каждый день звонит. То есть, он не приходит с поломанными ушами и не напрягает тебя возле подъезда. Он абсолютно интеллигентного вида, наоборот даже, худощавый парень, в галстучке, он приходит к тебе на работу – здравствуйте, обращается к твоему начальнику, не к тебе уже, то есть, в твоей рабочей среде... они подходят к твоему другу, к твоему соседу. Они тебе ничего не делают, но они в такие тиски тебя ставят!*

Нужно, однако, сказать, что даже при наличии таких «исламских коллекторов» на данный момент все-таки основным механизмом принуждения к исполнению споров является неформальный институт репутации. В деловых сообществах, которые были нами исследованы и в которых известны эпизоды деятельности таких «коллекторов», все же предпочитают не входить в партнерские отношения с теми, о ком известно, что они отказываются решать вопросы по шариату, а кроме того, сообщество, по определению, характеризуется интенсивной коммуникацией между его членами, и информация о ненадежных партнерах быстро становится достоянием всех членов сообщества. Ср. фрагмент интервью члена одного из предпринимательских сообществ, внутри которого активно используются исламские нормы:

Договор был об оказании услуги. В принципе, полностью соответствует российскому законодательству, просто мы отмечаем, что в случае неисполнения одной из сторон обязательств мы оставляем за собой право... формулировка была такая интересная... придать огласке детали договора. Там мы формулировку более грамотную написали. Все, пропал парень. Ловим-ловим – нету. Пишем в соцсетях. Что мы – третья сторона, присутствовали при заключении договора об оказании... Просто предупреждаем вас, ребята, что с таким-то и таким-то не надо иметь отношения. Моментальный эффект. Он звонит: Ээ, ну что вы делаете. Я же был в отъезде, я то-се-третье-пятое. Приходит, сразу ставит деньги, и еще пятьдесят ставит сверху.

1.4. Причины востребованности исламской медиации

Изложенные выше результаты полевых наблюдений позволяют сделать выводы о причинах востребованности исламской медиации. Отметим, что здесь мы концентрируемся только на причинах, имеющих социальный характер, и не рассматриваем те причины обращения к исламским медиаторам, которые связаны с личной религиозностью лиц, задействованных в тех или иных конфликтах. Необходимо также оговорить, что в данном разделе речь идет исключительно о выборе исламской медиации как пути разрешения конфликта, альтернативном обращению в правоохранительные органы и попыткам силового решения. Вопрос о возможных мотивах выбора конкретного исламского медиатора обсуждается в следующем разделе.

Суждения респондентов, касающиеся выбора исламской медиации как способа разрешения конфликта, четко различаются по тому, какому именно альтернативному пути разрешения конфликта исламская медиация противопоставлена. Выше мы привели достаточное количество цитат из интервью, в которых обсуждается исламская медиация как «антипод» силового пути решения конфликта. Мы видели, что предпочтения исламской медиации силовому решению могут основываться на двух соображениях:

- Возможность для должника ограничить свою материальную ответственность в рамках исламской медиации теми активами, реализация которых не поставит под угрозу удовлетворение базовых материальных потребностей его семьи (при силовом решении таких гарантий не существует);
- Возможность через исламскую медиацию избежать ситуации, когда насильственные действия одной стороны приводят к ответу другой; мы неоднократно видели, что возможность противоположной стороны «ответить» при попытке силового разрешения конфликта может мотивировать на обращение к исламскому медиатору.

Если первый мотив имеет актуальность только для ответчиков, имеющих задолженность перед противоположной стороной, то второй мотив может быть существенным для любой стороны конфликта, желающей не допустить возникновения «спирали насилия». В свете ограниченных возможностей исламских медиаторов по обеспечению выполнения своих решений, реальные гарантии от

силового сценария после обращения к исламскому медиатору могут основываться только на репутационных издержках, наступающих у той стороны, которая обратилась к силовым методам после рассмотрения вопроса у медиатора.

Причины предпочтения исламской медиации рассмотрению конфликта в российских судебных органах, по словам респондентов, носят принципиально иной характер. Они связаны главным образом с большими, по оценкам некоторых респондентов, перспективами получения с должника требуемых сумм в случае рассмотрения дела у исламского медиатора. Такие оценки основывались на двух соображениях.

Во-первых, респонденты отмечали, что в случае возбуждения уголовного дела против оппонента в российском суде вероятность возврата им долга существенно снижается, особенно в случае, если вынесенный ему приговор будет связан с реальным лишением свободы. Ср. комментарий махачкалинского предпринимателя о конфликтах с застройщиками, не выполнивших обязательств перед инвесторами:

Предприниматель, г. Махачкала:

Милиция, прокуратура – они что, поймают его и что? Они против него дело начнут, и в конце концов засудят его, а когда он тебе долг отдаст? Туда могут пойти только от безысходности, чтобы ему проблемы создать.

Во-вторых, вероятность получения средств от должника в случае обращения к исламскому медиатору считается высокой потому, что медиатор может вынести решение относительно сколь угодно длинной долговой «цепочки», призвав лиц, имеющих задолженность перед должником и указав им на необходимость продать часть своих активов для покрытия долга. Очевидно, что такое решение будет в интересах обратившегося к исламскому медиатору кредитора, а возможность выноса единых решений относительно целой «цепочки» долгов является специфической особенностью исламской медиации:

Житель г. Хасавюрт:

Допустим, имам что может сказать? Он за, против смотрит. «Ты должен деньги?» «Деньги должен». «Ты почему не отдал?» «Нет (денег)». «В чем ситуация, что у тебя нет?» «Я обанкротился». «У тебя сейчас какой-то бизнес? Ты вот рассчитываешь, перед нами, что ты отдашь?» Он говорит: «Я отдам. Частично, когда у меня будет. Сейчас нет отдать». Потом возникает другой

вопрос: «аА у тебя есть те, кто тебе должен?» Их тоже приглашают, в обязательном порядке. Нормальный имам так делает. Потом спорят, и общими силами – значит, это не один человек должен выплачивать, а должны и те, они взаимосвязаны. У меня, допустим, там товар лежит. «Что за товар? Быстренько его реализовал за полцены хотя бы, отдал» (говорит имам). И здесь все работает, в нормальном режиме.

Следует подчеркнуть, что данная причина обращения к исламскому медиатору также имеет силу только при предположении, что решения медиатору будут исполняться сторонами конфликта, что, как мы видели, имеет достаточно слабую институциональную основу. Можно предположить, что последнее обстоятельство в определенной мере «уравновешивает» отмечаемые респондентами преимущества исламской медиации и является фактором, ограничивающим ее распространение.

1.5. Конкуренция исламских медиаторов

Городская среда Дагестана характеризуется множественностью тех субъектов, которые могут выполнять роль исламского медиатора. В сельской местности такая конкуренция существенно ограничивается требованием единственности центральной мечети (мечети, где проходит пятничная молитва) в каждом селе. В определенных ситуациях это требование не выполняется, но типовой для сельской местности вариант все же состоит в том, что в «шаговой доступности» имеется только один исламский медиатор – имам центральной мечети села. В городах понятие центральной мечети значительно более условно: в Махачкале и Хасавюрте имеется мечеть, наделенная таким «титолом», однако пятничное молитвенное собрание проходит в этих городах не только в центральных мечетях. По этой причине, а также по причине большей концентрации в городах носителей исламского образования там практически всегда есть несколько «кандидатов» на роль медиатора в том или ином конфликте.

Множественность потенциальных исламских медиаторов делает высоковероятной их конкуренцию. Эта конкуренция практически неизбежна в ситуации, когда, желая обратиться к медиатору, горожанин имеет «на выбор» несколько имамов мечетей, а также медиаторов «исламских деловых клубов». То,

чем предопределен в такой ситуации выбор медиатора, имеет принципиальное значение для анализа перспектив и рисков, связанных с исламской медиацией в Дагестане в целом. Это значение обусловлено следующими обстоятельствами:

- Неупорядоченная конкуренция разных исламских медиаторов может стать основой для конфликтов, угрожающих стабильности в исламской среде и в регионе в целом;
- Наиболее востребованные исламские медиаторы могут через решение значимых хозяйственных конфликтов приобретать общественное влияние, что является существенным фактором для политической ситуации в регионе.

Как показало полевое исследование, ход конкуренции исламских медиаторов в Дагестане предопределен следующими не связанными друг с другом факторами:

- Ожидания индивидов, касающиеся содержания решений исламских медиаторов;
- Отношение имеющихся исламских медиаторов к различным религиозным течениям.

Первый фактор связывает ход конкуренции исламских медиаторов со «спросом» на их деятельность, если последний понимать не как количество конфликтов, стороны которых готовы к привлечению исламских медиаторов, а как то, какие именно характеристики деятельности медиатора делают его наиболее востребованным. Второй фактор связан с «предложением» на «рынке» исламской медиации, то есть с тем, какие течения представляют медиаторы в конкретном городе и, соответственно, представители каких течений к ним с наибольшей вероятностью обратятся.

Ниже мы отдельно рассмотрим роль в конкуренции медиаторов этого «спроса» и «предложения».

1.5.1. Роль "предложения" в конкуренции исламских медиаторов

Любой действующий исламский медиатор так или иначе позиционирует себя относительно различных исламских направлений, имеющихся на сегодняшний день в Дагестане. Наиболее очевидна необходимость такого позиционирования у имамов мечетей, каждый из которых встраивается в достаточно сложную мозаику течений и школ современного дагестанского ислама, так как абсолютное большинство мечетей Дагестана не являются нейтральными по отношению к имеющимся в

местном исламе разделением. Что касается специализированных структур, занимающихся исламской медиацией («исламские деловые клубы»), то они, не будучи связаны в организационном плане с какими-либо мечетями, как будто имеют больше шансов сохранять «равноудаленность» от сторон внутриисламских споров, однако на практике такое возможно только при их «паритетном» комплектовании медиаторами-консультантами, принадлежащими к разным религиозным направлениям (что фактически происходит далеко не всегда – см. ниже).

Основные течения в современном дагестанском исламе и взаимоотношения между ними описываются в *Кисриев Э.Ф. Ислам и власть в Дагестане. М.: ОГИ, 2006*. Здесь мы ограничимся предельно краткой характеристикой имеющихся на сегодняшний день в регионе внутриисламских «раскладов».

Важнейшей особенностью дагестанского ислама начиная с конца 1980-х годов является наличие в нем двух мощных течений: суфизма (тарикатизма) и салафизма. В доктринальном отношении различия между этими течениями касаются прежде всего признания авторитета духовного учителя, следования опыту мистического ислама, передающемуся в рамках особых отношений духовного наставничества, а также отношения к ряду религиозных практик, требования следовать которым не содержится напрямую в Коране. В наиболее схематичном виде противоречия между суфизмом и салафизмом состоят в том, что первый признает этот авторитет, этот опыт и эти практики, а второй – нет. В историческом плане, суфизм, возрождение которого активно началось в Дагестане во второй половине 1980-х годов, представляет духовную традицию, существующую в регионе более 200 лет, тогда как развитие салафизма в те же годы началось фактически «с нуля», хотя некоторые его адепты и ссылались на авторитет отдельных исламских ученых, живших в Дагестане в первые десятилетия 20-го века. По этой причине суфизм в сегодняшнем Дагестане часто называют «традиционным исламом», а салафизм такого наименования не удостоивается.

В настоящее время суфизм и салафизм занимают в дагестанском исламе принципиально разные позиции. Представители суфийского ислама, в первую очередь последователи убитого в 2012 году суфийского шейха (учителя веры) Саида-эфенди Чиркейского, сохраняют за собой ключевые позиции в Духовном управлении мусульман Дагестана, исламской структуре, получающей наибольший

уровень государственной поддержки. Суфийские течения, связанные с авторитетом других шейхов, находятся либо в отношении сотрудничества с Духовным управлением, либо в оппозиции к нему. Салафитский ислам в целом находится на значительно большей «дистанции» от властных структур и при этом характеризуется значительным внутренним разнообразием, в котором различные группы распределены между «радикальным» полюсом, отказывающимся от любого диалога с властью и близким экстремистскому подполью, и «умеренным» полюсом, проявляющим готовность к взаимодействию с властью по тем или иным вопросам. В салафитском исламе существует ряд сообществ религиозных деятелей, однако они на протяжении последних пяти лет демонстрировали невысокую прочность и заведомо не объединяли весь спектр салафитских религиозных лидеров.

Наряду с суфизмом и салафизмом, в Дагестане представлены некоторые религиозные направления, не идентифицирующие себя ни с первым, ни со вторым, однако их влияние значительно более ограничено.

Особенность тех городов Дагестана, которые рассматриваются в нашем исследовании (Махачкалы и Хасавюрта), состоит в том, что в них имеются и суфийские, и салафитские мечети. Имамы, активно занимающиеся исламской медиацией, работают и в тех, и в других. При этом в обоих городах «конфигурация» основных мечетей относительно суфизма и салафизма носит более сложный характер, нежели тот, который мог бы быть описан простым делением мечети на суфийские и салафитские.

В Махачкале такое деление как будто носит всеми признанный характер: в городе имеются две крупные салафитские мечети и значительно большее количество крупных мечетей, имамы которых относятся к исламу суфийского толка. Однако эта картина усложняется тем обстоятельством, что имам Центральной мечети Махачкалы Мухаммадрасул Саадуев, в организационном плане подчиняющийся Духовному управлению, известен своей «серединной» позицией по доктринальным вопросам, что придает ему авторитет не только в суфийских, но и в некоторых салафитских кругах.

Значительно более сложная картина наблюдается в Хасавюрте. Этот город на протяжении всего постсоветского времени отличался непростой внутриполитической ситуацией, характеризовавшейся регулярными столкновениями интересов разных групп влияния и бизнес-союзов. На ситуацию в

местном исламском сообществе это влияло в двух отношениях. Во-первых, политическая борьба в городе создавала у разных ее участников заинтересованность в том, чтобы иметь влияние в ключевых мечетях города. Во-вторых, некоторые этносы, проживающие в городе, имеют достаточно самобытную, отличающую их от других народов исламскую традицию, а в условиях, когда политическое противостояние в городе нередко принимало вид борьбы между представителями разных этносов, закономерно росла и политическая роль в городе «этнического» ислама.

На сегодняшний день в Хасавюрте функционирует несколько десятков мечетей, причем вопрос о том, какая из них имеет статус центральной, открыт. Наиболее известные, имеющие самое большое количество прихожан мечети существенно отличаются друг от друга по тому, как позиционируют себя их имамы и активисты мечетской общины во внутригородском политическом процессе. Одновременно эти мечети отличаются по тому, какое исламское направление в них представлено. Ниже мы кратко охарактеризуем четыре мечети Хасавюрта, которые местные респонденты характеризуют как наиболее посещаемые и оказывающие наибольшее влияние на ситуацию в городе. Как мы увидим, эти мечети одновременно являются центрами исламской медиации, и поэтому на их примере можно проследить, как достаточно сложная конфигурация городских мечетей относительно различных религиозных доктрин влияет на роль имамов этих мечетей в исламской медиации. Хасавюрт дает иллюстрацию того, как различия между исламскими медиаторами по религиозным направлениям влияют на «рынок» исламской медиации, на то, как происходит выбор медиатора в конкретных конфликтных ситуациях.

Центральная мечеть Хасавюрта носит такое название еще с позднесоветских времен, когда она была первой мечетью, открывшейся в городе. В настоящее время ее статус центральной признается не всеми мусульманами города. Борьба за пост имама этой мечети имела весьма острый характер в 1990-е годы. По оценкам наших респондентов из числа участников внутригородского политического противостояния тех лет, одна из причин остроты борьбы за контроль над центральной мечетью состояла в том, что имам этой мечети обладал тогда большим потенциалом по влиянию на процесс городских выборов. Выборы имама мечети в 1990-е годы осуществлялись самими прихожанами, этот порядок сохранился в

данной мечети и по сей день, несмотря на то, что в значительной доле дагестанских мечетей выборы имамов в настоящее время заменены их назначением по решению Духовного управления мусульман Дагестана. В настоящее время пост имама мечети занимает выходец из горного Цумадинского района Дагестана Яхья-хаджи Магомедов. Выходцы из этого района, этнически являющиеся аварцами или представителями близкородственных аварцам народов, составляют значительную часть и среди прихожан мечети. При этом цумадинцы занимают заметные позиции в городском бизнесе, а некоторые выходцы из района относятся экспертами к числу наиболее влиятельных фигур всей северной части Дагестана, к которой относится и Хасавюрт. По мнению одного из респондентов, бывшего активным участником ряда выборных кампаний и других политических мероприятий в Хасавюрте, руководство города позитивно относится к нахождению на посту имама данной мечети представителя цумадинцев, видя в этом залог лояльности к себе влиятельной в городе цумадинской общины. С точки зрения религиозной доктрины нынешний имам Центральной мечети относится к направлению, которое принято считать «нейтральным» относительно имеющегося сегодня противостояния суфиев и салафитов. Он определяет себя как ашарит. Ашаризм – религиозное направление, возникшее в Арабском Халифате в XI веке и воспринимаемое в нынешнем исламе как «интеллектуальное» течение, не отличающееся массовостью приверженцев⁷.

Мечеть, которая фактически конкурирует с Центральной мечетью города за статус центральной, - это мечеть возле «Дылымского кольца» на федеральной автотрассе в черте Хасавюрта. Она, в отличие от Центральной мечети, целиком подконтрольна Духовному управлению мусульман Дагестана. Имам мечети является назначенцем Духовного управления и в религиозном отношении известен как твердый приверженец суфизма. «Костяк» мечетской общины составляют выходцы из одного из сел Гумбетовского района, этнические аварцы. Выходцы из этого села, как и из Гумбетовского района в целом, в Хасавюрте относительно немногочисленны и не являются существенной силой. Авторитет мечети и ее имама держится не столько на влиянии «гумбетовской» общины, сколько на влиянии Духовного управления.

⁷ Фильштинский И.М. История арабов и Халифата: 750-1517 гг. М.: АСТ. 2006. С. 168-174

Салафитским «полюсом» в исламском мире Хасавюрта является так называемая Восточная мечеть, имам которой является представителем дагестанского мусульманского объединения «Ахль-Сунна ва-ль-Джамаа», объединившего на рубеже 2000-х – 2010-х гг. салафитов «умеренного» крыла в Дагестане. Имам – этнический аварец (выходец из села Кироваул Кизилюртовского района), однако в данной мечети не наблюдается высокой концентрации выходцев из какого-либо района в активе общины. В политическом отношении данная мечеть считается близкой родному брату мэра Хасавюрта, экс-депутату Народного Собрания Дагестана Ахмедпаше Умаханову, с поддержкой которого связывают ее строительство и укрепление ее влияния в городе.

Наконец, четвертая из мечетей, оцениваемых как играющие наиболее важную роль в городе, - это так называемая «чеченская» мечеть. В действительности мечетей, имамами и большинством прихожан которых являются чеченцы, в Хасавюрте несколько. Чеченцы компактно проживают в нескольких городских микрорайонах, в каждом из которых имеется мечеть. При этом роль «основной» чеченской мечети выполняет та мечеть, имам которой является председателем совета чеченских имамов Дагестана (за пределами Хасавюрта чеченцы в Дагестане проживают в основном на территориях, географически близких к данному городу, поэтому неслучайно, что глава данного совета является имамом именно в Хасавюрте). Создание совета чеченских имамов, состоявшееся в начале 2010-х годов, преследовало две цели. Во-первых, совет мыслился его создателями как орган, который позволит чеченским имамам более эффективно осуществлять исламскую медиацию внутри чеченского этноса, переадресовывая обращающихся к ним верующих к тому имаму из числа членов совета, который наиболее компетентен в разрешении конфликта, ставшего предметом обращения. Во-вторых, создание совета было попыткой преодоления религиозных противоречий в чеченской среде, необходимого для консолидации чеченцев Дагестана как стороны затяжного острого конфликта в окрестностях Хасавюрта, где идет борьба за восстановление Ауховского района, населенного чеченцами до депортации 1944 года⁸. В доктринальном отношении большинство чеченских

⁸ Казенин К.И. Социология исламского и обычного права в постконфликтном урегулировании: Новолаский конфликт в Дагестане // Pax Islamica №2(11). 2013

имамов Дагестана являются сторонниками суфизма, однако принадлежат к ветвям суфизма, очень мало представленным среди дагестанских народов. В наибольшем количестве среди чеченских имамов Дагестана представлены последователи чеченского шейха Кунта-хаджи Кишиева, жившего в 19 веке. Отметим, что учение этого шейха является на сегодня определяющим и в официальном исламе Чечни. Ряд чеченских имамов, по непроверенным данным, придерживается салафитских позиций, являясь при этом членами совета чеченских имамов. Таким образом, в чеченской среде Хасавюрта мы имеем ясный пример «этнически организованной» исламской общины, когда доктринальные противоречия по крайней мере частично нивелируются ради этнической консолидации, а исламская медиация между представителями одного этноса осуществляется сообществом имамов той же этнической принадлежности.

Подведем итог. В Хасавюрте, при наличии мусульман суфийского и салафитского направлений, реализуется «система» из четырех мечетей, отличающихся друг к другу по своему отношению к этим направлениям, по истокам своего влияния и по этническим характеристикам актива мечетской общины:

- Мечеть «на Дылымском кольце» – суфийская, имеет поддержку Духовного управления мусульман Республики Дагестан; в активе общины – выходцы из Гумбетовского района;
- «Восточная» мечеть – салафитская, актив общины – смешанный по этническому составу, мечеть имеет поддержку части окружения мэра Хасавюрта, а также общедагестанского салафитского религиозного объединения «Ахль-Сунна-валь-Джамаа».
- Центральная мечеть – «нейтральная» в отношении противостояния суфиев и салафитов, имам мечети не ассоциирует себя ни с одним из этих направлений; влияние имама мечети подкрепляется поддержкой его соплеменников - выходцев из Цумадинского района, чья община имеет в городском хозяйстве заметные позиции.
- Центральная «чеченская» мечеть – имам исповедует суфизм, но проводит линию на консолидацию всех чеченских имамов Дагестана независимо от религиозных воззрений; авторитет мечети обусловлен главным образом ее «объединяющим» статусом для чеченцев Дагестана.

Исходя из этого, можно было бы предположить, что выбор исламского медиатора в городе Хасавюрте может определяться по достаточно простому «алгоритму»: если обе стороны конфликта принадлежат к чеченцам, то они обращаются к имаму центральной «чеченской» мечети независимо от своего направления; если стороны конфликта не принадлежат к чеченцам и являются последователями суфийского ислама, то они обращаются в мечеть «на Дылымском кольце»; если стороны конфликта не принадлежат к чеченцам и являются последователями салафитского ислама, то они обращаются в Восточную мечеть; если стороны конфликта не принадлежат к чеченцам и не являются адептами ни одного из двух основных религиозных направлений Дагестана или же принадлежат к разным направлениям, то они обращаются в «нейтральную» в отношении противостояния суфиев и салафитов Центральную мечеть. Однако опрос респондентов ясно показывает, что этот «алгоритм» далеко не в полной степени соответствует реальности. На практике выбор медиатора не предопределен этнической принадлежностью конфликтующих сторон и их принадлежностью к какому-либо религиозному течению. Нами выявлено по крайней мере два фактора, делающих выбор медиатора более сложной и менее предсказуемой операцией.

Во-первых, в начале 2010-х годов в Хасавюрте был создан городской совет имамов. Инициатива ее создания принадлежала городской администрации. Одним из ожидаемых от создания данной структуры результатов была централизованная система распределения обращений между исламскими медиаторами, когда по договоренности между имамами каждый из них рассматривал конфликты какого-то определенного типа. Такая система работает далеко не в полной мере. Достаточно сказать, что нами в ходе исследования было обнаружено немало примеров того, как конфликтующие стороны по одному и тому же вопросу обращались сначала к одному, а потом к другому имаму Хасавюрта, что было бы невозможно в рамках системы «специализации» имамов. Тем не менее, даже частичное действие данной системы видоизменяет тот «алгоритм» выбора медиатора, который был описан выше, делая религиозное направление и этническую принадлежность имама не единственными факторами, предопределяющими выбор медиатора.

Во-вторых, полевое исследование показало, что выбор медиатора может определяться и факторами, не имеющими отношения к этничности и религиозному направлению, а именно – относительной выгодой для сторон решений, ожидаемых

от различных медиаторов. Фактор «спроса» на конкретные решения будет рассмотрен в следующем подразделе.

1.5.2. Роль «спроса» в конкуренции исламских медиаторов

Принадлежность лиц, обращающихся к исламскому медиатору, к тому или иному религиозному направлению является существенным, но не единственным фактором, способным повлиять на выбор медиатора в ситуации конкуренции. Другим фактором является поиск такого медиатора, который вынес бы максимально выгодное для обращающихся к нему решение. Этот фактор приобретает большое значение, если обращение к медиатору касается вопроса, который может быть разрешен по-разному в рамках разных исламских правовых школ. В вопросах, касающихся хозяйственных отношений, различий между имеющимися в Дагестане исламскими школами права практически нет, по крайней мере, по тем типам конфликтов, которые наиболее часто становятся причиной обращения к исламскому медиатору в Дагестане. Отсутствие актуальных различий в этой сфере признают опрошенные в ходе исследования практики исламской медиации. Поэтому влияние содержания конкретных норм, с опорой на которые выносит решения медиатор, на выбор медиатора в ситуации конкуренции лучше рассматривать на примере таких вопросов, где различие в содержании норм имеется. Мы используем в качестве примера вопросы, связанные с разводом супругов. Рассмотрим конкуренцию медиаторов при решении таких вопросов в городе Хасавюрт.

Напомним, что в данном городе на современном этапе имеются по крайней мере три внутриисламских сообщества, различающихся в доктринальном отношении и имеющих в своем составе практиков медиации:

- суфийский ислам, близкий Духовному управлению мусульман Дагестана;
- суфийский ислам, отражающий чеченскую исламскую традицию;
- салафитский ислам.

Ключевое различие между суфийским и салафитским исламом с точки зрения норм, используемых медиаторами в вопросах развода, состоит в том, что в суфизме брак считается расторгнутым, если супруг одномоментно по соответствующему ритуалу объявил о его расторжении (путем троекратного произнесения выражения "талак", означающего выход из брачного союза);

салафитский ислам признает факт развода, только если один из супругов троекратно объявил о разводе через достаточно длительные временные промежутки, что уменьшает вероятность принятия решения в аффективном состоянии, под действием особых обстоятельств и т. п.

Как показало исследование, в ситуациях конфликта между супругами выбор медиатора может зависеть от того, какое решение является желательным для каждой из сторон спора. Типичной является ситуация, когда сторона, желающая сохранить действительность брачного союза после того, как в ходе какого-либо семейного конфликта один из супругов трижды подряд заявил о его расторжении, предпочитает рассматривать вопрос о разводе у медиатора салафитского толка. Сторона, желающая расторжения брака, в этой ситуации, напротив, предпочитает обращение к суфийскому медиатору.

Сами медиаторы признают, что на конкуренцию между ними могут влиять ожидания от решений медиатора того или иного направления:

Медиатор "исламского делового клуба":

К сожалению, среди населения очень часто это: пытались решить в суде – не получилось, пытались повлиять, тоже оказалось... В Дагестане у каждого же свой тухум, родственники, там правоохранители свои, оказалось, что есть у того человека, кому заступиться. А потом вот обращаются (в мечеть). Кроме того, случается так, что пошел в одну мечеть, там не понравилось, приходит в эту мечеть, там тоже не понравилось, (к нам) приходят: «Вот те имамы, муллы ничего не понимают... вы будете понимать, давайте вы как я хочу, так и решите».

Медиаторы, принадлежащие к разным направлениям, в ходе интервью отмечали, что произвольный "переход" от одного медиатора к другому не соответствует исламским нормам, но признавали, что фактически не могут контролировать в каждом конкретном случае, рассматривался ли вопрос, по которому к ним обратились, ранее другим медиатором. Также отмечается, что предпочтения рассматривать дело у того или иного медиатора из-за "выгодности" ожидаемого от него решения может быть никак не связано с принадлежностью сторон конфликта тому же религиозному направлению, что и данный медиатор.

Довольно яркой иллюстрацией того, что выбор медиатора в условиях конкуренции может никак не зависеть от религиозного "бэкграунда" сторон конфликта, является то, что мусульмане чеченской национальности в городе

Хасавюрт, по-видимому, достаточно часто обращаются по бракоразводным вопросам к салафитским медиаторам, не имеющим отношения к чеченскому исламскому сообществу данного города. Указания на то, что это имеет место, содержатся в интервью исламских медиаторов Хасавюрта:

Имам мечети (город Хасавюрт):

Чеченцы последнее время много обращаются, у них – большинства – проблемы насчет семейного положения. Потому что их имам не дает на определенные направления фатва. Поэтому те люди, которые не согласны на это, (к нам) обращаются. А насчет имущества очень мало. Им не нравится, что если он сказал своей жене «ты мне не жена» подряд три раза, он не дает ему разрешения на то, чтобы вернуть жену. Вообще, процесс развода у них совсем трудный. Женщина сама обратиться не может. Их адат это не позволяет. Их женщина, если умер ее муж, ей замуж выйти повторно не дают разрешения. Детей забирают. Вот эти сложности есть, и они обращаются сюда. Адамы которые есть, самому человек, раз знает, например, если женщина выйдет замуж (в нарушение адатов), она знает, что это общество смотрит не так на нее. И из-за этого она не хочет, чтобы там людям объявили, что она там второй раз вышла за кого-то замуж, раз она была один раз замужем. Поэтому они обращаются сюда. Там (среди чеченцев) все равно узнают (о ее втором замужестве), но время все лечит. Во время развода, если к чеченскому имаму обращаются, он не может сказать, чтобы детей оставили у отца, это просто, если ты разводишься, то иди, уходи, оставь детей.

Мотивом обращения чеченцев к салафитским медиаторам по бракоразводным вопросам, как видно из данного фрагмента интервью, может быть не только непризнание этими медиаторами расторжения брака после "единовременного" троекратного произнесения бракоразводной формулы. Другая причина, предопределяющая, видимо, обращение мусульманок-чеченок к салафитским медиаторам вместо "своих" чеченских имамов, состоит в том, что салафитские медиаторы готовы разрешить женщине развод, если она предъявит доказательства невыполнения ее супругом обязанностей главы семьи. Чеченские медиаторы, по заявлениям их "конкурентов" салафитского толка, в этих вопросах следуют чеченским народным обычаям, по которым развод по инициативе супруги в любых обстоятельствах крайне затруднен.

Желание одной из сторон получить определенный ответ у исламского медиатора может привести к противоречиям между конфликтующими сторонами по поводу выбора медиатора. Возникает своего рода "конфликт в конфликте", когда предметом спора становится не правота/неправота сторон, а то, какой медиатор может засвидетельствовать ее правоту/неправоту. Часто это приводит к параллельным попыткам инициировать рассмотрение спора у разных медиаторов и в целом к заметному усложнению "фабулы" конфликта. В качестве иллюстрации приведем полностью рассказ жителя Хасавюрта об одной из таких ситуаций, участником которой был и он сам:

Житель города Хасавюрт:

При их ссоре свидетелей не было. И вот в связи с этой мелочью он берет и произносит «талак», подряд три раза. Девочка, естественно, вся в слезах бежит к матери, и девочка прямо говорит маме – не отцу, никому, маме на ухо говорит: он вот так сказал. Теперь мать быстренько женскими каналами начала пробивать: расторгся ли брак. Дальше больше, начали подтягивать, уже тема дошла, вызвали того. «Ты сказал так?» Сказал, но я, говорит, нервный (был)». Вот здесь это самое интересное и понеслось. Начали звать алимов. То есть их сторона (родственники мужа) – они приверженцы салафитского направления, а эти тарикатовские. (Стали звать) то одного имама, то другого имама. Когда доходит до такого, больше знаний все-таки у тарикатовских, потому что они в ДУМе сидят, алимов много, они более просвещенные. Какой-то молодой сопляк, который решение будет ставить, или алим будет ставить. Начали и так, и так, в общем, мы считали: восемь авторитетных алимов близко не подпустили эту тему. Это не та тема, говорят, чтобы спрашивать у ученых. Тебе можно подойти, говорят, и спросить у любого имама мечети.

Мы пришли к алиму вот этой мечети. Это тарикатовский, хотя Яхья-хаджи тоже тарикатовский. Пришли к нему, он сказал так: коли вы пришли уже, я скажу так: есть много доводов, которые придумали, эти доводы. Они в советское время были, доводы. Вот, мол, пьяный был, сказал «талак». Доводы бывают – злой был, сказал. Третий довод бывает: свидетеля не было, сказал. Потом начали различать напитки (выпив которые, сказал «талак»). Таких моментов чтобы не было, я вам так объясню: раз он три слова сказал, очень быстро он их сказал. Мы поехали, я бы как представитель, родственников не было,

были представители с обеих сторон. Железно сто процентов мы знали, что вопрос решенный уже, то есть сказал. И цеплялись именно на том моменте (с той стороны), что необдуманно он это сказал. Но мы говорим: задней дороги уже нет, все, это уже не получается... Яхья-хаджи говорит: Он так сказал? Сказал, говорит. Ну, все, что ты хочешь узнать? Это же не такой вопрос, чтобы две стороны здесь сидели. Ты приходи ко мне отдельно, или ученика отправлю к тебе, и на эту тему – это не пятиминутный разговор, чтобы я тут тебе объяснял... Тебе ответ один не хватает, что нет?

Теперь туда вертелись, сюда вертелись, попали в ахмад-нашинскую мечеть. Вернее, тот звонит оттуда. Кто звонит, я не помню. Из мечети кто-то, не имам. Видимо, (до этого) мальчика дядя поехал туда в мечеть. Тут начались эти качели, а у него брат начитанный. Брат, говорит, ты не обижайся, такое я свое мнение скажу, естественно, в этой семье я дядя получаюсь этой девочке, и я очень заинтересован, чтобы это по шариату было правильно. Если по шариату, ты мне просто ответь на один вопрос, и у тебя есть дочка, племянница, родственница, - (это говорит) моего товарища брат ахмаднашинскому тому – если ты просишь встретиться, я тебе задаю вопрос: зачем? По этой теме? Хорошо. Ответь, пожалуйста, мне прежде чем мы встретимся, я хочу послушать тебя, по телефону я не знаю, какие знания у тебя есть, у тебя есть сестра, родственницы, и в конце-то концов все сестры. И в конце-то концов самый главный вопрос ты правильно должен поставить: ты как думаешь, после трех слов есть ли дорога или нет, кратко и ясно. Тот – знаешь, говорит, если мазхабы поменять... Тот отвечает: брат, потому, что вы так отвечаете, даже на такой вопрос стопроцентный уже, да, точку ставят, в ЗАГСе, разведен, то уже ты по документам не женат на ней. Ты здесь даже споришь. Если не получается, о чем мы с тобой будем говорить? Мы будем говорить о каких-то доводах, о каких-то моментах, мазхабах, как это мазхаб поменять, что, до обеда таким мазхабом, после обеда таким мазхабом?

Этим дорогу не дали, потом нас направили здесь в мечеть, молодой мулла, я его не знаю, ахмаднашинские отправили, это тоже их мечеть. Здесь собрались уже, отец, дедушка невесты, отец, дядя (жениха), все напряженные, там жених. Все собрались вот в этой мечети мы. Товарища моего братишка посмотрел на него: скажи, говорит, про мазхабы объясни мне, я именно по этому направлению

учился. Объясни, почему ты считаешь, что правильно это все? Он и так, и так межесваться начал. Он говорит: то, что ты хочешь преподнести, это другой разговор, мы-то с тобой знаем тему, раз ты начитан, раз ты имамом здесь сидишь. Сейчас мы, вот кто рядом здесь сидит, долгий разговор получится, туда толкать, сюда толкать. Ты бы вот сам лично в такой ситуации, ты бы остался на ночь, после сказанных слов? Он заулыбался и головой махать начал: вот мой ответ. – Ты почему советуешь другому так делать?

В конечно итоге разобрали все и в один день (тот) который очень сильно бегал, доказывал эту тему, что можно продолжать жизнь, только девочка должна за другого замуж выйти, а тот должен не так развестись, для филькиной грамоты, от души все это должно быть, только потом она имеет право выйти замуж. Как-то мы сидели, ели, он мне задал вопрос: ну что, говорит, вы 100% правы не были. После этого, как-то так спорить я не люблю обычно, он при своем мнении остался по-любому, я при своем мнении остался, сам смотри, говорю, спорить мы никто не будем. Я потом как-то взял и сел, и начал эту тему копать, чтобы ему ответить на вопрос, он был со стороны жениха. Сторона жениха хотели, чтобы остались. А сторона невесты хотела правильно, потому что это нельзя. Оставлять – харам, пусть она за другого замуж выйдет, пусть она мне родит законных детей.

Этот рассказ респондента важен как иллюстрация двух существенных особенностей конкуренции исламских медиаторов.

Во-первых, он показывает, что в случае, если стороны конфликта относятся к различным религиозным направлениям (в данном случае сторона жены – приверженцы суфийского ислама, а сторона мужа – салафиты), каких-либо общепринятых принципов выбора исламского медиатора не существует. В данном случае вопрос о разводе рассматривался имамами разных направлений, всякий раз по инициативе одной из сторон конфликта. По существу, имели место попытки каждой стороны ввести в дело «своего» имама, которого другая сторона могла принять или не принять. В этих условиях стороны оценивают кандидатов в медиаторы по тем правовым принципам, следование которым от этих медиаторов ожидается.

Во-вторых, отсутствие единой процедуры выбора медиатора, иллюстрируемое данным рассказом, имеет место на фоне договоренностей между

имамами различных направлений в городе Хасавюрте о «разделении» между ними вопросов, связанных с медиацией (один имам отвечает за семейные вопросы, другой – за вопросы, связанные с бизнесом, и т.д.; см. выше). На практическом примере видно, что рядовые жители города по крайней мере не во всех случаях готовы определять медиатора в соответствии с этими договоренностями между имамами и даже, по-видимому, не всегда знают о существовании таких договоренностей. То есть сами медиаторы не в полной мере способны своими организационными решениями повлиять на то, как общество в действительности использует возможности исламской медиации.

Наши заключения, касающиеся конкуренции исламских медиаторов в вопросах развода супругов, не могут быть автоматически перенесены на исламскую медиацию в хозяйственных вопросах. Как уже было отмечено, в хозяйственных вопросах не наблюдается противоречия правовых норм, используемых медиаторами разных направлений, что делает значимость конкуренции медиаторов ниже, так как ее результаты, как ожидается, не могут повлиять на содержание выносимых медиаторами решений. Тем не менее, ситуации, когда разные стороны конфликта принадлежат к разным религиозным направлениям, и каждая сторона из соображений лояльности своему направлению предпочитает представляющего это направление медиатора, имеются и в спорах по хозяйственным вопросам. Отсутствие единой процедуры выбора медиатора в случае принадлежности сторон конфликта к разным религиозным направлениям может быть конфликтогенным фактором и при исламской медиации хозяйственных споров. Наше исследование показало, что в некоторых случаях конфликтогенный потенциал подобных ситуаций снижается благодаря наличию медиатора, воспринимаемого как занимающего «серединную» позицию в отношении разных религиозных направлений. Таким медиатором, например, в Махачкале является имам Центральной мечети города Магомедрасул Саадуев (см. выше). Именно этим махачкалинские респонденты объясняют более высокую частотность обращений по хозяйственным спорам именно в Центральную мечеть. Однако данное обстоятельство никак нельзя считать «системным» решением проблемы снижения конфликтогенного потенциала конкуренции медиаторов.

1.6. Конфликт между исламским регулированием и «коалиционным клинчем»

До сих пор мы рассматривали исключительно случаи взаимной конкуренции разных медиаторов, рассматривающих конфликты на основе религиозных норм. Однако мы также отмечали, что в современной городской среде Дагестана существует еще один неформальный порядок, который уже не основан на религии – так называемый «порядок коалиционного клинча». Конкуренция между данным порядком и исламским регулированием весьма часто обнаруживалась нами в ходе полевой работы.

Рассмотрим типовой пример ситуации, в которой наблюдается такая конкуренция. В споре принимают участие А и Б, А использует шариат давно, Б – не использовал его никогда, в результате чего издержки входа, связанные с использованием нового института, для него высоки. А предлагает Б пойти к имаму, Б чаще всего не может отказаться, потому что А напоминает Б, что он мусульманин. Таким образом, повышаются репутационные издержки использования института, связанного с «коалиционным клинчем», и снижаются издержки использования исламского института. А зачастую предлагает Б выбрать имама, потому что уверен в честности института имамов как такового. Б, возможно, с помощью знакомых, выбирает имама, и происходит разбирательство. В ходе разбирательства, вне зависимости от исхода, Б приходит к выводу, что обращение к имаму является удобным способом разрешения конфликтов и затем использует его для разрешения уже своих споров с третьими людьми. Связано это с тем, что неопределенность исламского института после справедливого разрешения дела по шариату уменьшается, а транзакционные издержки – снижаются. Детальный анализ развития спора, регулярно происходящего после ДТП, будет представлен ниже.

Члены исламских сообществ в ходе интервью часто рассказывали о том, что шариатом для разрешения споров в некоторых случаях предпочитают пользоваться не только мусульмане, но и немусульмане, которые хотят доказать мусульманину, что они правы. Несколько раз разными респондентами была рассказана история о русской женщине в Астрахани, которая взыскала долг у соседки-мусульманки, обратившись к имаму. По некоторым данным, для этого города разрешение споров между мусульманами и немусульманами по шариату не носит единичного характера. Есть и более детальный рассказ о конфликте немусульман и мусульман,

разрешенном по шариату, «мораль» которого, с точки зрения респондента, такова, что немусульмане удивляются справедливости имама, который, по их ожиданиям, должен решать в пользу мусульман, но решает в пользу тех, кто прав:

Некоторый дагестанец пригнал товар в Ставрополь, и местные армяне у него этот товар по беспределу отжали. Он пришел к ставропольским дагестанцам-лакцам, те сказали, что у них есть выходы на этих армян. И вот уже они сидят – этот дагестанец, лакцы и армяне. Как будем решать вопрос? По-воровски? Дагестанец упирается и не хочет решать вопрос по-воровски. Говорит, по шариату. Армяне говорят, что не знаем мы никакого шариата. Они говорят, что это, в общем, по справедливости. Давайте, хотя бы, начнем разговаривать, а там вы решите, хотите вы играть по этим правилам или нет. Приезжают специалисты по шариату из Махачкалы. Слушания начинаются. Выясняется, что этот дагестанец не рассказал никому, что он был должен этим армянам деньги. Дальше всем сторонам сообщается, что, по шариату, он должен вернуть им деньги – либо товаром, либо деньгами, а также возместить их убытки. Но пеню получить с него они не смогут, по шариату. В результате, товар они ему вернули, но назначили срок, к которому он должен собрать сумму, которую им задолжал. Он был очень недоволен. Зато армяне удивились – думали, что дагестанские медиаторы будут «подсуживать» своим.

Эти эпизоды показывают, как снижение транзакционных издержек и уменьшение неопределенности увеличивает спрос на институты исламского порядка, снижая спрос на институты «коалиционного клинча» в ситуации, когда одна из сторон принадлежит к исламскому сообществу, а другая - нет. Именно это, как показали наши исследования, является одной из причин роста распространенности рассмотрения споров в городской среде на основе религиозного права. Разумеется, этот рост становится возможным также в силу того, что увеличивается и «предложение» на рынке исламской медиации. Появляются компетентные имамы и прочие специалисты, способные и готовые разрешать споры шариатом, складываются регулярные взаимодействия по обеспечению справедливости по исламу (например, появляются исламские приставы). В результате увеличивается удельный вес исламских институтов на рынке институтов справедливости в городской среде Дагестана – подробнее см. выше в данном разделе.

Сокращение влияния порядка «корпоративного клинча» на фоне роста влияния исламской медиации связано также с тем, что в городской среде Дагестана имеется социальная прослойка, способствующая «продвижению» исламской медиации. Это социализированные в городе предприниматели, представители малого и среднего бизнеса. Есть несколько причин того, что распространению исламской медиации способствуют именно они. Во-первых, они в меньшей степени укоренены в традиционных сельских сетях, предполагающих уже сформированные практики поддержания социального капитала, во-вторых, из-за специфики занятости, предполагающей постоянную оценку дохода и издержек, они в большей степени склонны относиться к собственному времени как к ресурсу и рассматривать участие в спорах членов своей сети как к потере времени. И хотя не все махачкалинские бизнесмены являются носителями и агентами исламского порядка, основные его носители и агенты – действительно бизнесмены, проводившие значительную часть жизни в городе.

Между тем, нужно отметить, что в сравнении с интенсивной общей исламизацией, происходящей в республике, рост влияния исламской медиации происходит значительно медленнее и использование шариата для разрешения споров на данный момент все же остается достаточно маргинальным явлением. Как показали наши полевые исследования, теми, кто не знает о возможностях шариата в части разрешения споров, в ряде выявленных случаев являются люди, практикующие ислам. Мы проводили наблюдение в одной из мечетей Махачкалы, где происходили семейные консультации и алимы разрешали вопросы, связанные, например, с тем, что муж не дает развод, а жена хочет от него уйти. Перед входом в комнату, где проходил процесс, была очередь, и в разговоре с одним из ожидающих было проговорено, что, хотя он работает в торговле, решать деловые вопросы по шариату ему не приходило в голову, потому что ислам, по его мнению, «провозвышенное» и обращаться к имаму по таким темам – неправильно. Затем в разговор вмешался еще один человек. Он сообщил, что тоже пришел по частному делу, но в детали входить не готов. Он сказал, что занимается торговлей на рынке, сейчас из-за курса доллара не работает, выжидает. Опыта рассмотрения бизнес-споров с участием исламских медиаторов он не имеет, потому что «свое он забирает сам». В 1990-е, по его словам, он работал коллектором и сам «выбивал» из людей чужие деньги. Сейчас же, на его взгляд, конфликтные ситуации в бизнесе у

него возникают редко, а смысла их рассмотрения у исламских медиаторов он не видит:

Идти к имаму в принципе по бизнес-вопросам? Зачем? Через имамов такие вопросы не решаются. Потому что ислам – это о высоком.

Есть и ряд других факторов, создающих конкурентные преимущества порядку «коалиционного клинча» по сравнению с порядком, основанном на исламской медиации. Региональные элиты Дагестана являются основными интересантами «коалиционного клинча» в связи с тем, что, скорее всего, их роль в коалициях является более значимой, чем у остальных жителей республики. Не последнюю роль играет и тот факт, что «коалиционный клинч» для абсолютного большинства населения является привычным методом разрешения споров и укоренен в практиках. В результате транзакционные издержки и риски, связанные с переходом к разрешению споров в рамках институтов исламского порядка для большинства акторов оказываются слишком высоки. Так «коалиционный клинч» еще больше укореняется в практиках. Свое место среди факторов, сдерживающих распространение исламского порядка, является наличие в исламе политических доктрин, входящих в противоречие с существующим политическим устройством, в результате чего значительное число игроков рассматривает ислам как опасность, и исламское институциональное строительство происходит в тени.

Однако оно происходит, а значит необходимо выделить и факторы, являющиеся конкурентными преимуществами исламской медиации по сравнению с порядком «коалиционного клинча». Можно выделить два основных таких фактора.

Во-первых, исламские институты представляются акторам, в целом, более легитимными, чем институты, связанные с порядком «коалиционного клинча»:

Я им говорю, как такое [что имамы могут быть продажными] вообще можно думать. Они же все время о себе думают – о том, что их ждет на том свете. Никто точно не знает, что с ним будет. И что – он будет за деньги или мое хорошее отношение – свои шансы ухудшать? Конечно, нет. Имамы же самые богобоязненные люди. И сам я иду в шариатский суд, потому что хочу сделать так, как велит Аллах, понять, как правильно поступить.

В то же время, как следует из приведенного фрагмента интервью, если взаимодействие происходит между представителем исламского порядка и

«коалиционного клинча», представитель последнего может усомниться в легитимности исламского института разрешения споров:

Я иногда слышу, от слабых людей, что у меня свои имамы, с которыми я договорился. И даже если я предлагаю ему самому выбрать имама, все равно думают, что я давно в этом варюсь, у меня все имамы мои.

Более того, даже люди, тяготеющие к исламской медиации, склонны подозревать оппонентов, что те хотят решать конфликты через «своего» имама. Характерен случай, когда один из участников нашего исследования, изучая урегулирование споров в Махачкале методом включенного наблюдения, осуществил попытку медиации между двумя жителями поселка Семендер на окраине Махачкалы. Убедившись в том, что обе стороны позиционируют себя как верующие люди, автор предложил возможность разрешения спора через имама. Серия последовательных телефонных разговоров показала, однако, что абстрактный незнакомый имам не является по умолчанию актором, с помощью которого обе стороны готовы разрешить спор. Представитель стороны А предложил некоторого имама, представитель стороны Б заявил, что этого имама он не знает, и отказывается решать вопрос у салафитского имама (спецификой конфликта является то, что стороны представляют два враждующих направления в исламе в Дагестане – «суфиев» и «салафитов»). Через несколько итераций был найден компромисс по имаму – был выбран имам Центральной мечети Магомедрасул Саадиев. Таким образом, нельзя говорить о стопроцентной легитимности института имама для разрешения споров, и все же в республике существуют люди, которые могут разрешать вопросы между представителями враждующих коалиций, что подрывает порядок «коалиционного клинча».

Во-вторых, и это проговаривается значительной частью информантов, существует запрос на снижение издержек, которые очень высоки при решении проблем в рамках «коалиционного клинча». Из интервью к интервью наблюдался сюжет, в рамках которого одна из сторон, после нескольких взаимодействий в рамках «коалиционного клинча», идет до конца, несмотря на то, что выигрыш уже не важен, в связи с тем, что вторая сторона с самого начала не признала себя не правой, и тем не облегчила жизнь обеим сторонам.

И та сторона, поняв, что по исламскому законодательству будет большой штраф, сказала, что будет решать по российскому законодательству, хотя ДТП

не зарегистрировали и, по сути, все было пройдено уже.... И вот этот человек занял принципиальную позицию. Все, что по исламу положено, пусть он мне все даст. Я потом садаку сделаю на всю сумму. Дело не в деньгах, короче. Он ему говорит – если бы ты сразу нормально себя повел бы, достойно, мне деньги были бы и не нужны.

Впрочем, тезис о низких издержках использования исламских институтов проговаривается информантами и напрямую:

- *Удобнее и дешевле. При использовании ислама ты прав в любом случае. Здесь другие критерии оценки. Тут самое главное – что система справедлива. Даже если потери происходят, они воздаются. Это однозначно удобно. В целом, если рассматривать сложные тупиковые моменты, которые раньше приводили к серьезным последствиям – я не говорю о драке, я говорю о смертях – однозначно это выгодно сейчас.*

Более детальный анализ позволяет увидеть, что исламский порядок и «коалиционный клинч» на практическом уровне далеко не всегда противостоят друг другу, зачастую сосуществуя в практиках одних и тех же людей, не говоря уж о том, что те споры, которые разрешаются у имама, чаще всего начинаются в логике «коалиционного клинча», и нередко шариат является альтернативой, когда способы разрешения спора в логике «коалиционного клинча» оказываются связаны с совсем небольшими издержками. Призыв на переговоры людей из ближайшего круга характеризуется меньшими издержками, чем обращение к имаму, зато перестрелка – с возможной смертью ее участников, а также судебным делом для выживших – «дороже», поэтому к имаму сразу не пойдут даже наиболее серьезные практики исламского порядка. То есть в течение одного конфликта его участники могут выбрать сначала один институт, а затем, с изменением соотношения издержек – другой. Важным кейсом является динамика спора после дорожно-транспортных происшествий – событий регулярных и сопоставимых, а значит, удобных и полезных для анализа.

К. рассказал, как он на дороге повздорил с молодым парнем. Была небольшая авария, они выскочили из машин, подрались, и К. выбил ему зуб. Потом приехали группы поддержки с обеих сторон. Затем, несмотря на то, что его противник был джыхилем, он предложил ему поехать в мечеть и сделать так, как скажет имам. Тот согласился. Почему? Потому что он нормальный мусульманин, но просто

особо не соблюдает. И там имам решил, что каждый останется при своем. Самое интересное, что джяхлия потащили к кадию. Почему? Потому что, и это уже вступает Б., под запись, что сейчас, лет семь уже, пошла мода на решение таких и многих других вопросов через мечеть. А в этом конкретном случае один из родственников молодого попросил К. сходить с молодым к кадию в рамках приобщения молодого к исламу.

Какова динамика издержек для сторон этого и подобного споров и как устроен этот частный случай рынка институтов применительно к развитию спора? На первом этапе, когда авария только произошла, два человека выскочили из машин и подрались, каждая сторона использует правило «коалиционного клинча»: позвонить ближайшим членам коалиции и призвать их для разрешения спора в пользу коалиции. Это правило взаимно признано обеими сторонами как подходящее для урегулирования этой ситуации. При этом сама реализация данного правила для спорящих связана с относительно небольшими издержками. Брат или лучший друг приедут всегда. На втором этапе на месте ДТП собирается значительное количество членов той и другой коалиции и выясняется, что стороны более или менее равны. Становится также понятно, что мобилизация дальнейших ресурсов будет иметь более существенные издержки. Для того, чтобы победить, возможно, нужно будет связываться с влиятельными членами коалиции, а это не следует делать слишком часто. Разрешение проблемы силой также имеет высокие издержки, с учетом того, что противоположная сторона точно окажет сопротивление. В результате издержки замирения, связанные с потерей суммы денег, которую на первом этапе стороны рассчитывали выиграть, оказываются ниже, чем дальнейшее противостояние. Третий этап – выбор способа замирения. Сложные противостояния, в которых ущерб сторон уже связан не только с необходимостью отремонтировать автомобиль, но также, как в приведенном выше примере, с необходимостью вставлять зуб, характеризуются высокими издержками прихода к консенсусу в отсутствие авторитетного медиатора. Много времени и сил всех участников конфликта уйдет на то, чтобы договориться о том, как соотносится ущерб, причиненный друг другу разными сторонами, и как каждая из сторон может компенсировать ущерб. Наличие авторитетного для обеих сторон медиатора (например, имама), который разрешить запутанный спор по справедливости, может снизить издержки, связанные с достижением договоренности.

Необходимо учесть две другие переменные: издержки входа, т.е., силы и время, которые уйдут на обучение использованию исламского института, а также желательность разрешения споров по шариату для религиозных участников споров. В результате для религиозных людей, знакомых с практикой решения споров по шариату, издержки использования этого института будут низкими и – ориентировочно после приезда первого брата – высока вероятность того, что они предложат противоположной стороне решить спор через имама. Если противоположная сторона будет не согласна, можно увеличить для нее издержки использования институтов «коалиционного клинча», сказав: «Ты мусульманин?» Заявление, что человек не мусульманин, связано с серьезной санкцией, имеющей возможность повлиять и на конкретную ситуацию, и на дальнейшую деятельность заявившего. Для нерелигиозных и не осведомленных о возможностях исламского института сторон спора совокупные издержки использования этого института выше, поэтому высока вероятность, что, если встретились две такие стороны, спор будет продолжен в рамках института «коалиционного клинча». Это не значит, что дело непременно закончится насилием. Это значит, что спор будет длиться дольше, а ресурсов на достижение консенсуса будет потрачено больше. Диффузия институциональной инновации – освоение исламского института – также происходит не одномоментно и, если в ДТП участвуют две стороны (одна религиозная и осведомленная о возможностях исламских институтов, а вторая – нерелигиозная и никогда об этих институтах не слышавшая), разрешение спора через имама не гарантирует, что вторая сторона свой следующий дорожный или любой другой конфликт будет также решать через имама. Это связано с тем, что издержки входа будут для нее еще относительно высоки (обучение происходит не одномоментно), необходимость использования шариата в повседневной жизни не будет для нее очевидна, а самое главное – институты «коалиционного клинча» имеют свою инерцию, и прекращение пользования ими также имеет свои издержки: отказ от ресурсов коалиции, а также преодоление привычки действовать определенным образом.

1.7. Выбор разных вариантов разрешения конфликтов: данные анкетирования

В ходе работы с респондентами-предпринимателями в обоих городах Дагестана нами, помимо интервьюирования, проводилось их анкетирование. В анкетах предлагалось определить наиболее предпочтительные, с точки зрения респондентов, пути разрешения ряда типовых конфликтов. Отметим, что в силу ограниченности выборки количественные данные этого анкетирования не могли иметь самостоятельной статистической значимости, однако были использованы как средство проверки тех утверждений, которые делали те же предприниматели в рамках интервью.

Ситуации, которые были отражены в вопросах анкеты, не являются специфичными для исследуемых городов и в целом для городской среды. Это наиболее типовые конфликтные ситуации, относительно которых из наших предшествующих исследований⁹ было известно, что в них возможно применение исламского регулирования. Для всех ситуаций респондентам предлагалось выбрать наилучший, с их точки зрения, способ их разрешения из трех опций:

- (а) рассмотрение спора в мировом суде;
- (б) рассмотрение спора у имама мечети;
- (в) рассмотрение спора у старейшин на основе традиционного права (адата).

Для ряда содержащихся в анкете конфликтных ситуаций респондентам также предлагалось указать, какое решение по данному конфликту они считают наиболее справедливым. Предлагался закрытый список вариантов решения, причем каждый из них соответствовал какой-либо одной из систем регулирования.

Цель анкетирования, таким образом, существенно отличалась от цели углубленных интервью. Если последние служили инструментом для обнаружения действия исламского регулирования в конкретных, достаточно ограниченных «нишах» городской экономики, то анкетирование показывало общее представление респондентов о применимости разных регуляторов, а также степень их осведомленности об этих регуляторах (о ней можно было судить по тому,

⁹ Казенин К.И. Перспективы институционального подхода к явлению полиюридизма (на примере Северного Кавказа) // Экономическая политика, №3, 2014; НИР 2013, 2014

насколько варианты решения конфликта, избранные респондентами в качестве наиболее справедливых, соответствуют нормам того регулирования, которое респондент назвал наилучшим для данного конфликта).

В анкетах были предложены следующие типовые конфликты.

А. Земельный конфликт. Предложенная в анкете фабула является наиболее типичной для таких земельных конфликтов на современном Северном Кавказе, сторонами которых являются индивиды (в противоположность земельным конфликтам между сельскими общинами, муниципальными образованиями и т.д.; о земельных конфликтах на современном Северном Кавказе:¹⁰ обе стороны заявляют о своих правах на некоторый земельный участок, ссылаясь на то, что им владели их предки; при этом одна из сторон имеет на данный участок правоустанавливающие документы, полученные в уполномоченном госучреждении, а другая – нет.

Б. Конфликт при продаже имущества, зарегистрированного на родственника продавца. Фабула этого конфликта отражает ситуацию, чаще всего встречающуюся в регионах Северного Кавказа при продаже подержанных транспортных средств, однако известную и в других хозяйственных сферах. Суть конфликта в том, что лицо, на которого было оформлено имущество, через некоторое время после заключения сделки стало возражать против нее, заявляя, что не знало о сделке и не давало разрешения на продажу. В таком конфликте всегда имеются три стороны: продавец, покупатель и лицо, на которое было оформлено имущество.

В. Конфликт при продаже имущества в рассрочку. Конфликт возникает после того, как покупатель, выплатив часть суммы, исчез и не производит дальнейших выплат. Как это регулярно (хотя не всегда) имеет место при продажах имущества в рассрочку на Северном Кавказе, помимо продавца и покупателя, присутствует поручитель. Вопрос респондентам относительно этого конфликта касался не только того, к кому следует обратиться сторонам для его разрешения, но и того, как должен быть разрешен конфликт в случае, если покупатель в течение длительного времени не появится. Здесь обычное право (адат), регулярно требующее коллективной ответственности семьи за действия одного ее члена, требовало от родственников покупателя возместить недостающую сумму, в то время как

¹⁰ И.В.Стародубровская, К.И.Казенин. Северный Кавказ: quo vadis? Polit.ru. 16.01.2013
И.В.Стародубровская, Д.В.Соколов. Истоки конфликтов на Северном Кавказе. М.: Дело. 2013

исламские нормы требовали, чтобы ее возместил поручитель, который в дальнейшем не может требовать возмещения своего ущерба с родственников покупателя.

Г. Конфликт при невыплате долга. Респондентам предлагалось рассмотреть ситуацию, в которой долг, в нарушение норм исламского права, был взят под проценты (наши полевые исследования, в том числе отраженные в материале, показали, что такая практика, в том числе при кредитовании частными лицами, остается весьма распространенной на сегодняшнем Северном Кавказе). Помимо вопроса, кто должен быть медиатором в данном конфликте, респондентам задавался вопрос о том, должен ли, в результате разрешения этого конфликта, долг быть возвращен кредитору с процентами или без таковых. Первый вариант ответа противоречит исламским нормам, второй соответствует им. Анализ ответов респондентов позволял установить, насколько те из них, кто настаивает на разрешении конфликта по исламским нормам, осведомлены о содержании этих норм (исламское право позволяет требовать от должника только возврат основной суммы долга и не признает при этом каких-либо обязательств по выплатам процентов).

Д. Конфликт вокруг наследства. Фабула конфликта была следующей: человек скончался, оставив наследство, на которое претендуют его взрослый сын от первого брака, а также вдова, имеющая несовершеннолетнюю дочь. К согласию о разделе наследственного имущества претенденты на наследство самостоятельно прийти не могут. В этом случае также, наряду с вопросом о том, кто должен быть медиатором, респондентам предлагалось указать справедливый, с их точки зрения, путь разрешения конфликта. Разные предлагаемые в анкете варианты его разрешения соответствовали разным правовым системам. По российскому законодательству наследство должно быть разделено между тремя наследниками, каждый из которых получает отдельную долю. Нормы обычного права (адата), действовавшие в разных частях Северного Кавказа, требуют оставления всего имущества либо за сыном, либо за вдовой совместно с дочерью (в зависимости от конкретной системы обычного права). Наконец, исламское право устанавливает, что собственность необходимо разделить между сыном умершего, с одной стороны, и вдовой и

дочерью – с другой (доли, в которых должен быть произведен раздел, могут различаться в разных *мазхабах* – исламских правовых школах)¹¹.

Таблица 1.

Распределение ответов проинтервьюированных предпринимателей гг. Махачкала и Хасавюрт о наиболее предпочтительных медиаторах при разрешении конфликтов (опрошено 100 предпринимателей)

	Земельный конфликт	Продажа автомашины	Продажа в рассрочку	Долг	Наследство
Имам	66%	75%	63%	75%	69%
Старейшины	16%	11%	22%	8%	19%
Районный или мировой суд	16%	16%	13%	13%	11%

Прежде всего следует отметить, что опрос показал явное преимущество в глазах респондентов решений спорных вопросов через имама над двумя другими вариантами. Это видно из таблицы, в которой показано распределение предпочтений по каждой из предложенных респондентам спорных ситуаций. Во всех пяти спорных ситуациях обращение к имаму является наиболее предпочтительным более чем для 60% респондентов. Из двух других вариантов – обращения к старейшинам (предполагаемое по обычному праву) и обращения с российский суд – невозможно выбрать универсально более предпочтительный: в двух типах конфликтов предпочтение имеет первый вариант, в двух – второй, и в одном случае предпочтения между ними распределились поровну.

Интересно, что тип конфликта, в котором предпочтения к рассмотрению вопроса у имама наиболее ярко выражены, и тип конфликта, в котором они, напротив, выражены слабее, чем в других типах конфликтов, оба относятся к продаже автомобилей. Это конфликт при продаже автомобиля без рассрочки (74%) и при продаже автомобиля в рассрочку (63%). Отметим, что в обоих случаях речь идет о сделках, которые, согласно нашим полевым интервью, в сегодняшнем Дагестане регулярно совершаются без государственного оформления. Однако в ситуации с продажей без рассрочки отсутствие такого оформления задано самим

¹¹ Следует отметить, что соответствие того или иного варианта решения конфликта, предложенного в анкете, адатам носит условный характер в силу исторического разнообразия адатов в Дагестане. В анкете предлагались варианты, соответствующие нормам традиционного права, наиболее распространенным в Дагестане, согласно описаниями его досоветских реалий.

описанием ситуации: очевидно, что законным путем провести регистрацию сделки по продаже автомобиля, не имея доверенности от его владельца, невозможно. Можно предположить, что именно по этой причине обращение к имаму получает максимальное предпочтение именно в конфликте с продажей без рассрочки: рассмотрение конфликта на основе исламского права может восприниматься как стандартный вариант рассмотрения конфликта в случае, если сделка, вокруг которой возник конфликт, заведомо не имеет государственной регистрации.

Однако, предположив, что заведомое отсутствие такой регистрации повышает предпочтительность рассмотрения спорного вопроса на основе исламского права, мы не можем утверждать, что наличие государственной регистрации оспариваемых прав существенно снижает вероятность того, что эти права будут оспорены именно у имама. Так, предложенная респондентам ситуация земельного конфликта однозначно указывает на то, что права одной из сторон конфликта имеют государственную регистрацию. Тем не менее, и для этого типа конфликтов доля тех, кто считает предпочтительным рассмотрение спора у имама, весьма высока (66%). Таким образом, предпочтительность рассмотрения вопроса у имама, по-видимому, связана не только с технической невозможностью рассмотрения вопроса у других медиаторов, а с общим предпочтением к решению через мечеть тех вопросов, для которых имеются прецеденты такого рассмотрения.

Характеризуя различия в предпочтениях рассмотрения дела у старейшин (по обычному праву) или в российском суде, можно заметить, что наибольший уровень предпочтений к рассмотрению дела у старейшин (22%) наблюдается для ситуации с продажи автомобиля в рассрочку, на втором месте с небольшим отрывом – вопрос о наследстве (19%). Общая черта этих двух типов конфликтов состоит в том, что в них задействовано более двух заинтересованных сторон. Правда, каким-либо объяснением того, почему именно в таких конфликтах рассмотрение вопроса у старейшин является более предпочтительным, чем в других конфликтах, мы не располагаем. Примечательно также, что самый низкий уровень предпочтения к рассмотрению дела у старейшин (8%) наблюдается в конфликтном вопросе, связанном с невозвратом долга. Здесь возможная причина состоит в том, что данный способ рассмотрения «долгового» конфликта исключает применение медиатором методов силового принуждения должника к выплате долга. В ходе полуструктурированных интервью в Махачкале и Хасавюрте респонденты

неоднократно отмечали, что старейшины ни в каких случаях не располагают силовым ресурсом, в то время как у имамов он в определенных случаях имеется, как регулярно имеется он у государства. Можно предположить, что силовой ресурс является существенным критерием при выборе медиатора именно при долговом конфликте.

Подчеркнем, что все возможные объяснения различий в предпочтениях старейшин и российских судей в качестве медиаторов носят гипотетический характер и касаются количественных отличий, малых на фоне существенного преимущества имамов в качестве медиаторов.

Предпочтение к рассмотрению спорного вопроса у имама, как правило, носит стабильный характер, то есть распространяются на большинство конфликтов, включенных в анкету. Из тех респондентов, кто хотя бы по одному из конфликтов указал на рассмотрение его у имама как на предпочтительный вариант, 52% назвали такой вариант предпочтительным для всех пяти конфликтов, предложенных в анкете. При этом лишь 5,5% респондентов не назвали рассмотрение вопроса у имама предпочтительным ни для одного из конфликтов.

Таким образом, результаты анкетирования подтверждают, что в тех конфликтных вопросах, для которых имеются прецеденты рассмотрения у имамов, предпочтение к имаму в качестве медиатора среди респондентов – предпринимателей городов Дагестана является весьма сильным.

Обратимся теперь к ответам тех же респондентов о конкретных принципах и нормах, по которым, на их взгляд, должны быть разрешены конфликты, предложенные им в анкете. Здесь результаты оказались достаточно неожиданными. Ожидаемым было бы соответствие между медиатором, которого респондент считает наилучшим для данного типа конфликтов, и теми правовыми нормами, по которым, на взгляд респондента, должен был бы разрешаться данный конфликт. Действительно, если, например, респондент считает, что конфликт должен рассматриваться у имама, то естественно предположить, что правовой основой для его рассмотрения этот респондент считал бы шариат. Если же, например, респондент утверждает, что конфликт должен рассматриваться в мировом или районном суде, то точно так же логично ожидать, что оптимальным вариантом для этого респондента видится рассмотрение данного конфликта на основе российского законодательства.

Однако результаты опроса показывают, что в действительности дело обстоит несколько иначе. Наиболее ярко это видно на примере конфликта вокруг невыплаченного долга. Как известно, именно запрет на кредитование под проценты является одним из ключевых – и, безусловно, наиболее широко известных в мусульманских регионах – компонентов мусульманского права, причем единообразным для всех его версий (*мазхабов*). Тот факт, что из числа респондентов, считающих оптимальным рассмотрение долгового вопроса у имама, 3,7% полагают, что долг, в полном соответствии с исламскими нормами, должен быть возвращен с процентами, вряд ли заслуживает обсуждения в силу малой доли этих респондентов. Гораздо существеннее, однако, то, что среди респондентов, утверждающих, что долговой конфликт должен быть рассмотрен в мировом суде, лишь около 20% считают, что долг следует возратить с процентами. Остальные утверждают, что должна быть возвращена только сама одолженная сумма. При этом очевидно, что обращение в мировой суд дает кредитору возможность требовать долг с процентами, в то время как рассмотрение спора о долге у имама всегда касается только возврата одолженной суммы, так как обязательства должника по процентам исламские медиаторы не признают.

Большое несоответствие между предпочитаемыми медиаторами и нормами, на основе которых респонденты предпочли бы рассматривать конфликты, можно увидеть и при анализе ответов респондентов на вопросы о конфликте при продаже автомобиля в рассрочку. Напомним, что предложенные респондентам варианты разрешения этого конфликта включали:

- вариант, который хорошо соответствует обычному праву, стандартно предусматривающему ответственность семьи или рода за действия какого-либо ее члена (возврат долга родственниками должника);
- вариант, согласующийся как и исламским правом, так и с российским законодательством (возврат долга поручителем);
- вариант, не согласующийся ни с одной из указанных правовых систем (сохранение обязательств по возврату долга исключительно за должником).

Как показывают результаты опроса, среди тех, кто считает, что вопрос должен рассматриваться старейшинами – то есть медиатором, предусмотренным обычным правом – 86% считают, что долг должен быть возвращен поручителем, 13% - что он должен быть возвращен покупателем, и никто из этой группы

респондентов не указал на то, что требования по долгу следует обратить на родственников покупателя, что согласовывалось бы как раз с нормами обычного права. Среди тех, кто считает оптимальным рассмотрение вопроса у имама, взгляды на то, как именно должен быть разрешен конфликт, распределились следующим образом: взыскание долга с родственников - 26%, взыскание долга с поручителя - 60%, взыскание долга с покупателя - 4%. Иными словами, более четверти респондентов, отдавших предпочтение имаму как медиатору, предлагают разрешить конфликт по нормам, не предусмотренным исламским правом.

Рассмотрим, наконец, отношение респондентов к разным вариантам разрешения конфликта вокруг наследства. Напомним, что в этом случае явный контраст наблюдается между нормами российского законодательства и исламского права: первое требует разделение наследства между тремя наследниками (сыном от первого брака, вдовой и дочерью), а второе – между двумя наследниками (сыном и вдовой). У тех респондентов, которые предложили рассматривать дело в районном суде, предпочтения между этими двумя вариантами разделились практически поровну, при этом варианты наделения наследством только сына или только вдовы и дочери из них не выбрал никто. Это значит, что половины выбравших российский суд предпочитает такую норму рассмотрения конфликта, которая российским судом избрана быть не может. Среди респондентов, предложивших рассматривать спор у имама, 60% посчитали, что наследство должно быть поделено поровну между сыном, с одной стороны, и вдовой и дочерью - с другой, то есть поддержали вариант, предусмотренный исламским правом. Почти треть (32%) этих респондентов, однако, утверждают, что наследство должно быть поделено между тремя претендентами, что с исламским правом не согласуется.

Итак, по всем трем конфликтным ситуациям, по которым респондентам предлагалось не только выбрать оптимального медиатора, но и указать тот способ разрешения конфликта, который они считают правильным, мы имеем определенное «рассогласование» ответов на первый и второй вопрос: заметно количество респондентов, избранный которыми медиатор в силу тех норм, которыми он оперирует, не может разрешить конфликт тем способом, который предпочитают данные респонденты. Каковы могут причины и в чем состоят следствия такого «рассогласования» в выборе медиаторов и норм?

Очевидной причиной является неустойчивость всей системы медиации конфликтов в Дагестане. Нынешняя система, основанная на сочетании разных медиаторов, в постсоветские десятилетия претерпевала существенные трансформации, которые не позволяли жителям региона, в том числе экономически активным и регулярно испытывающим потребность в медиации, составить устойчивое представление о функционировании этой системы, в том числе о том, какие нормы используются разными медиаторами. Для формирования таких представлений необходим более длительный опыт взаимодействия с данной системой в ее более стабильном состоянии.

Другая причина, которую можно предположить, связана с работой самих медиаторов, рассматривающих конфликты в современном Дагестане. Слабое знание респондентами российского законодательства (в том числе такого актуального для рядового предпринимателя, имеющего имущественные активы, как законодательство о наследстве) может быть объяснено низкой репутацией многих действующих мировых и федеральных судей в Дагестане, доминирующими представлениями об их коррумпированности. Очевидно, что на фоне этих представлений мотивация изучать детали законодательства будет низкой. Что касается исламских медиаторов, то слабое знание используемых ими норм частью респондентов, предпочитающих разрешение конфликтов у исламских медиаторов, может быть объяснено двумя причинами. Во-первых, это отсутствие какого-либо «правового просвещения» широкий масс верующих: знание исламского права рассматривается в Дагестане как прерогатива узкого круга образованных алимов (мусульманских ученых), и нет системы разъяснения религиозных правовых норм тем гражданам, которые профессионально не связаны с религией, даже если они испытывают потребность в рассмотрении тех или иных конфликтов у исламских медиаторов¹². Во-вторых, наличие конфликтов в исламской среде, в том числе конфликтов между разными религиозными направлениями, отражается и на практике медиации, а это, в свою очередь, может формировать представления о том, что все конкретные нормы исламского права являются «оспариваемыми», ненадежными, и изучение их конкретного содержания не имеет смысла.

¹² В.О.Бобровников, А.А.Ярлыкапов. Реституция шариата на российском Кавказе: проблемы и перспективы // Мир Ислама 2(11), 2013. С. 61-92

Следствие полученных результатов заключается в том, что сделанное нами в предыдущих подразделах предположение о выборе медиатора на основе выгоды для сторон конфликта тех норм, по которым он осуществляет медиацию, подлежит уточнению. Распространенность «рассогласования» выбора респондентами медиатора и нормы, по которой должен разрешаться конфликт, показывает, что «удобство норм» нельзя рассматривать как базовый и универсальный мотив выбора медиатора. Наоборот, в свете результатов анкетирования увеличивается значимость мотивов выбора, связанных с общим авторитетом того или иного медиатора, с представлениями о том, какие законы – религиозные или светские – в общем случае должны иметь в обществе приоритет.

1.8. Выводы

В настоящем препринте мы рассмотрели основные характеристики исламской медиации в городской среде современного Дагестана, обнаруженные в ходе полевого исследования. Мы установили, что этому явлению присуще достаточно большое разнообразие по целому ряду характеристик, прежде всего - по субъектам, осуществляющим медиацию, и по типам конфликтов, которые им приходится рассматривать.

Как показало исследование, разнообразие типов субъектов медиации, а также конкретных лиц и организаций, осуществляющих ее, в Дагестане регулярно присуще исламской медиации именно в городской среде. В сельской среде, как демонстрируют наши предшествующие исследования, это разнообразие наблюдается не всегда: там встречаются ситуации, когда есть только один возможный субъект медиации, обращение к которому становится обязательным. Исламская медиация в городской среде отличается тем, что *всегда* предполагает возможность выбора субъекта медиации. Мы также видели, что наличие такого выбора ведет к конкуренции медиаторов.

Анализируя разнообразие конфликтов, которые становятся предметом обращения к исламским медиаторам, мы обнаружили у них ряд общих черт. Чаще всего эти конфликты касаются таких сфер хозяйственных отношений, для которых в сегодняшнем Дагестане не характерно документальное оформление отношений между сторонами. Исламская медиация в этом случае имеет практически только одну альтернативу - "силовое" решение конфликта, поскольку рассмотрение в

российском суде конфликта, возникшего из-за нарушения устных договоренностей сторон, затруднительно. Возможность для исламского медиатора рассматривать дело в отсутствие документальных свидетельств правоты какой-либо из сторон - не единственная причина, по которой исламской медиации может быть отдано предпочтение, однако, безусловно, одна из ключевых причин.

Характерной чертой исламской медиации во всех изученных разновидностях конфликтов является относительная институциональная "слабость": нет силовых механизмов, обеспечивающих выполнение решений исламских медиаторов. Выполнение этих решений не носит обязательного характера. Фактором, регулярно способствующим выполнению решений медиаторов, являются репутационные издержки, которые могут наступить при его невыполнении. Однако и этот фактор может иметь разную степень значимости в зависимости от обстоятельств, в которых осуществляется медиация. Так, репутационные издержки более существенны, если обе стороны конфликта находятся в одной мусульманской общине, посещают одну и ту же мечеть и т.д. Если же "социальное расстояние" между сторонами больше, то и фактор репутационных издержек не столь значим. Мы видели также, что сами исламские медиаторы не имеют возможностей не только для принуждения к выполнению принятых ими решений, но даже и для "мониторинга" их выполнения. Особенно ясно это видно, когда стороны не входят в одну мечетскую общину. Вместе с тем, медиаторы имеют возможность увеличить репутационные издержки от невыполнения их решений (через публичное объявление о невыполнении) и в ряде случаев пользуются ей.

Тем не менее, репутационными соображениями институциональная поддержка исламской медиации не исчерпывается. Мы видели, что неисполнение решений медиатора может помешать дальнейшим обращениям нарушителя к этому или другим медиаторам. О полном запрете такого рода говорить невозможно в силу разнообразия субъектов медиации и не всегда имеющегося взаимодействия между ними, однако ожидаемые трудности обращений к медиаторам в будущем, как мы видели, являются определенным стимулом к исполнению решений медиатора.

На фоне институциональной слабости исламской медиации сам факт ее существования в качестве одного из инструментов разрешения конфликтов в Дагестане требует отдельного объяснения. Действительно, центральный мотив обращения к любому медиатору, если это обращение является добровольным (а с

исламской медиацией в городской среде Дагестана дело обстоит именно так), как ожидается, состоит в стремлении решить конфликт наилучшим для себя способом. При этом очевидно, что чем меньше гарантий выполнения решения медиатора, тем меньше и оснований полагать, что конфликт с помощью данного медиатора может быть разрешен. Почему же, несмотря на это, обращение к исламским медиаторам является достаточно распространенным явлением в городах Дагестана?

Представляется, что ответить на этот вопрос можно только на основе сопоставления исламской медиации и других реально присутствующих в данной среде способов разрешения конфликтов. Сопоставляя исламскую медиацию с рассмотрением конфликта в российском суде, следует отметить уже упомянутую нами типовую ситуацию, в которой исламская медиация часто "выигрывает": это ситуация отсутствия документального подтверждения обязательств сторон, требуемого в российском суде. В других случаях сторона истца может счесть, что обращение к исламскому медиатору дает больше шансов на возврат средств стороной-ответчиком. Такой мотив обращения к исламскому медиатору мы засвидетельствовали, когда рассмотрение спора по российским законам с большой вероятностью повлекло бы возбуждение уголовного дела против ответчика и, с точки зрения истца, только затруднило бы получение от того средств, которые он должен.

Что касается выбора между обращением к исламскому медиатору и решением конфликта силовым путем, то здесь одна из причин предпочтения исламской медиации состоит в том, что согласие сторон на такую медиацию позволяет избежать неконтролируемого взаимного насилия ("спирали насилия"), к которому часто приводят попытки решить конфликт силовым путем. Кроме того, силовой путь создает риск для ответчика потерять все свое имущество для выполнения своих долговых обязательств. Исламская медиация в этом плане больше соответствует интересам ответчика, так как в ее рамках такое развитие событий исключено.

Наконец, важным атрибутом исламской медиации в городской среде является недетерминированность выбора медиатора в любой конкретной ситуации. Факторы, предопределяющие "победу" того или иного конкретного исламского медиатора, то есть обращение конфликтующих сторон именно к нему, могут иметь различную природу, вследствие чего исход конкуренции часто не допускает

надежного прогнозирования. Можно выделить две группы факторов, влияние которых на конкуренцию медиаторов представляется наиболее существенным:

- внутренняя структура исламского сообщества в городе; если в этом сообществе имеются группы, отличающихся друг от друга по каким-либо аспектам вероучения или по преобладающей в них национальности, то в каждой из этих групп, как правило, имеются "свои" медиаторы, обращение к которым является предпочтительным (но не обязательным) для членов этих групп;

- отличия между медиаторами по практике рассмотрения конфликтов или по признаваемым ими правовым нормам; с учетом этих отличий каждая из сторон конфликта может определять обращение к тому или иному медиатору как более или менее выгодное для нее.

Два эти фактора могут находиться в противоречии друг с другом. Например, если медиатор, признанный в том сообществе, к которому относится одна из сторон конфликта, с большой вероятностью вынесет решение, расходящееся с ее интересами, то именно эта сторона может быть инициатором обращения к другому медиатору.

Трудность прогнозирования выбора медиатора увеличивается в том случае, когда стороны принадлежат к разным группам внутри исламского сообщества города. Отсутствие какой-либо институционализированной процедуры выбора медиатора в этом случае затрудняет исламскую медиацию, хотя и не делает ее невозможной.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алиева В.Ф. «Демографические процессы в современном Дагестане.» М.: Наука, 2007
2. Бобровников В.О., Ярлыкапов А.А. «Реституция шариата на российском Кавказе: проблемы и перспективы» // Мир Ислама 2(11), 2013. С. 61-92
3. Варшавер Е., Круглова Е. «Коалиционный клинч» против исламского порядка: динамика рынка институтов разрешения споров в Дагестане» // Экономическая политика, Том 3, №10, 2015, 89-112
4. Казенин К.И. Социология исламского и обычного права в постконфликтном урегулировании: Новолакский конфликт в Дагестане // Pax Islamica №2(11). 2013
5. Казенин К.И. «Перспективы институционального подхода к явлению полиюридизма (на примере Северного Кавказа)» // Экономическая политика, №3, 2014
6. Кисриев Э.Ф. «Ислам и власть в Дагестане». М.: ОГИ, 2006
7. Стародубровская И.В., Казенин К.И. «Северный Кавказ: quo vadis?» Polit.ru. 16.01.2013
8. Стародубровская И.В., Соколов Д.В. «Истоки конфликтов на Северном Кавказе». М.: Дело. 2013
9. Фильштинский И.М. История арабов и Халифата: 750-1517 гг. М.: АСТ. 2006. С. 168-174

Интернет - ресурсы:

www.dagstat.gks.ru