

КОНТРАКТНАЯ ОСНОВА ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА

Гапур Озиев
Магомет Яндиев

Рецензенты:

- Рушан хазрат Аббясов, первый заместитель председателя Совета муфтиев России и Духовного управления мусульман Российской Федерации, руководитель аппарата Совета муфтиев России, председатель Духовного управления мусульман Московской области.
- Батаева Бэла Саидовна, д.э.н., профессор (Финансовый университет при Правительстве РФ)
- Мусаев Расул Абдуллаевич, д.э.н., профессор (МГУ им. М.В. Ломоносова)

Приветственное слово

Исламский банкинг, предлагая альтернативные банковские услуги в соответствии с нормами Шариата, способствует эффективному распределению ресурсов и, как следствие, – экономическому развитию, процветанию и стабильности, как в экономике, так и в социальной сфере общества.

Хотя исламские финансы еще не получили в России должного развития, понимание их значимости есть и здесь. Так, по результатам обследования, проведенного Советом Муфтиев России, 69% респондентов ищут альтернативные методы финансирования своих банковских потребностей и 56% выразили готовность стать клиентами исламских банков. Такие результаты, а они подтверждаются данными совместного проекта компаний Фонд развития исламского бизнеса и финансов (IBFD Found), МФК Линова (IFC Linova) и Линова-МЕДИА (Linova-MEDIA), свидетельствуют о наличии реального спроса на продукты исламских финансовых институтов и о серьезных перспективах развития отрасли исламских финансов в России.

Когда исламский банкинг впервые появился несколько десятилетий назад, скептики подвергли сомнению практику получения дохода без взимания процентов. Как же банк будет нести свои финансовые обязательства, в то время как их основным компонентом дохода является процентная ставка, задавались они вопросом. Теперь, двузначный годовой рост исламского банкинга снял эти и аналогичные сомнения и, более того, привел к тому, что традиционные банки стали предлагать исламские банковские услуги.

Предлагаемая вам брошюра содержит много информации об основных правилах исламского банкинга и поможет читателям ознакомиться с базовыми условиями заключения сделок.

Я хотел бы поблагодарить за эту работу наших авторов – доктора Гапура Озиева (Международный исламский университет Малайзии) и доцента Магомед Яндиева (МГУ им. М.В. Ломоносова, РАНХиГС).

Отдельное спасибо всем коллегам, оказавшим бесценное содействие изданию работы: Малайзийской корпорации внешней торговли и развитию (MATRADE) и Мохамеду Заинуддин Абдула Джалил, ее торговому комиссару в Москве, г-же Мадине Калимуллиной, руководителю департамента экономики Совета муфтиев России, а также Расию Галееву и представителям Института Исламского Банкинга и Финансов, Малайзия (IBFIM) Мохамеду Наджибу, Шахарудину Хаджи, Разли Рамли, Мохамеду Заин Абд Рахман.

Аднан Алияс

Генеральный Директор

Институт Исламского Банкинга и Финансов, Малайзия (ИИБФМ)

Предисловие

Рост интереса к индустрии исламских финансов, наблюдаемые в последние несколько лет, трудно объяснить одним лишь финансовыми санкциями, введенными против части финансовых институтов России западными странами. Это и следствие общего роста качественного религиозного образования, и следствие роста недоверия к традиционной банковской системе, чья подверженность финансовым пузырям не поддается никакому лечению.

В последние годы в России и на постсоветском пространстве было опубликовано много серьезных трудов по исламским финансам. В них подробно раскрываются правила формирования исламских финансовых продуктов и механизмы их обращения на финансовых рынках.

В дополнение к ним данная книга формирует у читателя понимание своего рода фундамента исламских финансов – правил и условий стандартных контрактов.

Следует отметить, что все контракты, описанные в работе, имеют своим первоисточником Шариат. В свою очередь контрактная система России имеет своим источником Гражданский кодекс и Конституцию России. Поэтому контрактная система, описанная в книге, будет отличаться от контрактной системы, принятой в России. Тем не менее, несмотря на расхождение двух первоисточников – Шариата и Конституции – контракты обеих систем во многом схожи и возможность использования светских контрактов для построения индустрии исламских финансов достаточно высока.

Гапур Озиев

Магомед Яндиев

СОДЕРЖАНИЕ

§1. ИСЛАМСКАЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА.....	2
§2. ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ИСЛАМСКОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ.....	4
2.1. Исламский рынок капитала.....	4
2.2. Такафул: исламская альтернатива традиционному страхованию.....	6
§3. ЗАПРЕЩЕННЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИСЛАМСКОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ.....	7
3.1. Рибха: запрет на дачу денег в долг под проценты	7
▪ Рибха в Иудизме.....	7
▪ Рибха в Христианстве.....	8
▪ Рибха в Исламе.....	9
3.2. Гарар: запрет на неопределенность в договорах и сделках	12
3.3. Майсир: запрет на спекуляцию.....	12
3.4. Запрещенные характеристики коммерческих контрактов	13
3.5. Запрещенные типы коммерческих контрактов.....	14
▪ Бай ал-Хасат.....	14
▪ Бай ал-Муламаса.....	14
▪ Бай ал-Мунабаза.....	14
▪ Бай ал-Мувасафа.....	14
▪ Бай ал-Музабана.....	15
▪ Бай ал-Мукадара.....	15
▪ Бай ал-Дайн.....	15
▪ Бай ал-ейнах	17
▪ Бай ал-Таваррук	18
§4. ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ КОНТРАКТЫ	21
4.1. Классификация контрактов по способу применения	21
4.2. Классификация контрактов по цели назначения	22
4.3. Список контрактов, применяемых в Исламском Банкинге	24

4.4. Необходимые условия для действительности контракта продажи	25
4.5. Предмет контракта продажи.....	27
4.6. Цена и величина прибыли.....	29
4.7. Цены при наличной оплате и оплате с отсрочкой.....	30
§5. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ КОНТРАКТА И НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ	33
5.1. Торговые контракты.....	33
5.2. Контракты с долевым участием.....	34
§6. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ КОНТРАКТЫ	37
6.1. Рахн.....	37
6.2. Даман.....	38
6.3. Вакала.....	38
6.4. Вадиа.....	39
6.5. Ибра.....	40
§7. ФИНАНСИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ АКТИВА.....	41
7.1. Мурабаха.....	41
7.2. Бай Би-таман Аджил.....	41
7.3. Бай Ал-Истисна.....	42
7.4. Иджара.....	43
7.5. Иджара Мунтахия би'л-Тамлик.....	44
7.6. Сукук.....	45
§8. ФИНАНСИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ КАПИТАЛА	46
8.1. Мушарака	46
8.2. Мушарака Мутанакиса финансирование.....	47
8.3. Мудароба.....	47
8.4. Музараъа.....	48
8.5. Мусака.....	49
8.6. Вакала	50

8.7. Ибра.....	50
8.8. Рахн.....	50
8.9. Кафала.....	51
8.10. Кард.....	52
§9. ИСЛАМСКИЕ ДЕПОЗИТЫ.....	53
9.1. Сберегательный счет.....	53
9.2. Текущий счет.....	53
9.3. Срочный депозитный счет.....	53
9.4. Управление счетом.....	53
9.5. Неактивный депозитный счет.....	54
9.6. Контракты депозитных счетов.....	54

§1. ИСЛАМСКАЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Большая часть мира живет в условиях традиционной финансово-экономической системы, построенной на доктрине личной выгоды, не уделяющей, однако, внимания моральным ценностям. Доктрина подразумевает, что каждый человек рационален и полностью свободен в принятии решений по своему усмотрению, а также, что удовлетворяя свои потребности, люди одновременно вносят вклад в экономическое развитие общества в целом.

Вместе с тем, последние примерно 50 лет успешно развивается альтернативная традиционной исламская финансово-экономическая система, которая несмотря на свою относительную молодость уже доказала свою жизнеспособность и устойчивость, особенно во время кризисных явлений в мировой финансовой системе. Это система регулируется правилами и принципами Ислама и не может преступить его границ. Следует отметить, что Ислам регулирует человека во всех сферах его жизни включая и финансово-экономическую. Шариат (мусульманское религиозное право, буквально означает путь к водному источнику или ясный путь, которому нужно следовать) включает в себя четко обозначенные ценности, предписания и запреты.

Ограничившись вместо богооткровения только логикой разума в качестве единственного инструмента, традиционные экономисты выбрали основополагающие принципы для своей финансово-экономической системы фактически по своему усмотрению. Как результат эта система подвержена изменениям посредством достижения общественного согласия. И, будучи лишенной каких-либо религиозных или моральных ценностных ограничителей, общественное согласие зачастую подвержено влиянию прихоти, алчности и корыстных интересов. Это в свою очередь негативно отражается на параметрах экономики и финансов.

Вместе с тем, исламская финансово-экономическая система основана на строгом соблюдении Шариата, который включает с себя ряд базовых принципов.

Принцип наместничества (*халифа*) в Исламе подразумевает, что человек не является собственником ресурсов, они лишь вверены человеку Всевышним и человек может пользоваться ими только во благо общества. Таким образом, человек ответственен перед Богом за свое поведение на Земле. Данный концепт способствует расширению мировоззрения людей и правильного понимания значений доверия и ответственности как перед Богом в Судный День, так и перед людьми в мирской жизни. Поэтому, обязательством индивидуума является расходование материальных благ только разрешенными по Исламу путями. Это подчеркивает важность управления и прозрачности в исламской финансово-экономической системе. Более того, исламские финансовые институты (ИФИ), ввиду особенностей своих операций, подвержены несистематическим рискам, которые требуют дополнительного контроля на предмет их соответствия Шариату. Необходимо подчеркнуть, что правила Шариата не запрещают минимизации рисков. Однако если риск всецело исключен, что означает, что прибыль без всяких сомнений гарантирована, то это противоречит другому принципу Шариата в сфере

комерческой деятельности: получение вознаграждения (прибыли) обосновывается принятием ответственности (риск) (*Аль-Хараж би Дзаман*).

В отличие от классической финансово-экономической системы, в исламской системе деньги не являются товаром. Этот принцип, в свою очередь, обеспечивает стабильность национальной валюты: денежные потоки, обслуживающие исламские финансовые операции, напрямую привязаны к потоку реальных товаров и услуг, что в свою очередь затрудняет внезапное передвижение крупных денежных средств, которое можно увидеть в обороте краткосрочных активов, основанных на процентах.

Также отметим, что исламская финансово-экономическая система руководствуется предусмотренными в Шариате целями (*Макасид Ал-Шариат*) действовать в интересах и в пользу общества (*маслаха*) и отвращать от вреда (*мафсада*). С одной стороны Ислам способствует экономически продуктивной деятельности, реальной торговле и бизнес-операциям. С другой стороны, Ислам запрещает операции, основанные на ростовщичестве, вовлечение в нелегальную и неэтичную деятельность, а также запрещает спекулятивные сделки. В исламской финансово-экономической системе, четко отслеживается связь между экономической деятельностью и реальным сектором. Более того, эта связь считается основополагающим стержнем в системе, и способствует глобальной стабильности. Одним из следствий этой связи является запрет излишне высокого уровня заемных средств, который стал одной из главных причин мирового финансового кризиса 2008 года.

Таким образом, в Исламской финансово-экономической системе, именно реальный сектор определяет ставку доходности финансового сектора, а не наоборот.

§2. ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ИСЛАМСКОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Сектор исламских финансов подразделяется на три компонента: исламский банкинг, исламский рынок капитала и Такафул (исламская альтернатива традиционному страхованию).

Поскольку данное пособие фокусируется лишь на одном компоненте финансовой системы – на исламском банкинге – ниже будет дано краткое описание основных черт и функций других ее компонентов: исламского рынка капитала и такафула.



Рис. 1. Основные компоненты Исламской финансовой системы

2.1. Исламский рынок капитала

Исламский рынок капитала, как и традиционный, дополняет инвестиционную роль сектора исламского банкинга в предоставлении средств для долгосрочных инвестиций (финансовые активы со сроком обращения более 1 года). Эти долгосрочные инвестиции реализуются посредством ряда контрактов и инструментов, структурированных в соответствии с Шариатом. Исламский рынок капитала также помогает исламским банкам в более эффективном управлении денежными средствами, помогая составить диверсифицированный портфель активов и уменьшая степень риска путем диверсификации по сроку погашения обязательств, географическому расположению и типам инвестиций.

Исламский рынок капитала, как и традиционный, делится на первичный и вторичный рынки. На первичном рынке выпускаются акции и долговые ценные бумаги (сукук), на вторичном рынке производится обращение и перепродажа торгуемых активов, но надо иметь в виду, что большинство типов сукук не могут обращаться на вторичном рынке.

Исламский рынок капитала дополняется исламским рынком краткосрочного капитала (краткосрочные активы со сроком обращения менее 1 года), которые позволяют исламским банкам поддерживать необходимый уровень ликвидности.

Правильное и профессиональное управление капиталом является одним из ключевых элементов Исламской финансовой системы. Правильным считается то управление капиталом, которое соответствует нормам и предписаниям Шариата и всячески избегает не только ростовщичества, но и расточительства, неясностей, а также других запрещенных элементов.

Шариат уделяет очень пристальное внимание не только тому, как и каким путем человек зарабатывает, но и тому как он осуществляет финансовое планирование своих сбережений. Необходимо понимать, что согласно Шариата, все богатство, которым владеет человек, даже включая его самого, является собственностью Всевышнего, а человек, в свою очередь, является всего лишь управленцем от имени своего создателя: *«Аллаху принадлежит власть над небесами и землей и тем, что находится между ними, и Он над всем сущим властен» (5:120).*

Следовательно, управление капиталом без соблюдения требований Шариата, даже если это делается с благими намерениями, считается грехом: *«Не скупись, словно твоя рука прикована к шее, и не будь непомерно щедрым (расточителем), а не то тебя будут порицать, и будешь ты печалиться» (17:29).*

В то же время желание и стремление увеличить богатство разрешенными методами, не считается грехом, а напротив поощряется, так как, чем больше богатств, тем больше путей его расходования, как для собственных, так и для благотворительных и социальных нужд общества. Поэтому исламское финансовое планирование в корне отличается от традиционного, так как первое основано на духовных и нравственных нормах Шариата, имеющих целью постижение довольства Всевышнего, как в этом мире, так и в загробном,

в то время как последнее сосредоточено исключительно на максимизации прибыли или стоимости капитала.

2.2. Такафул: исламская альтернатива традиционному страхованию

Такафул является еще одним важным сектором исламской финансовой системы. Возникновение такафула связано с несовместимостью традиционного страхования с нормами Шариата. В традиционном договоре о страховании имущества, страховщик берет деньги (страховой взнос) у застрахованного лица с надеждой извлечь экономическую выгоду. Страховая компания ожидает, что исковые заявления застрахованного, за период покрываемый страховкой, будут в денежном эквиваленте меньше чем страховой взнос. Однако это ведет к тому, что застрахованное лицо платит за неопределенную заранее выгоду, которая может равняться нулю, при отсутствии исковых заявлений, или может значительно превысить сумму страхового взноса. С точки зрения Шариата договор традиционного страхования это договор с неопределенными условиями (*gараp*), что однозначно запрещено в Исламе.

Со своей стороны, такафул основан на принципах сотрудничества, ответственности, защиты и поручительства среди участников. Этим достигается взаимная поддержка и единство между ними на основе взаимного сотрудничества (*таавун*). Такафул позволяет построить надежные отношения среди участников договора, которые соглашаются равноправно нести риски и убытки, как того требуют нормы Шариата. Следует отметить, что Ислам разрешает принятие превентивных мер для сокращения риска. Одним из доказательств тому служит Хадис, в котором Пророк (САВ) советует одному мусульманину надеяться на Бога после того как привяжет верблюда, а не просто надеяться, что Бог не позволит верблюду убежать¹.

Такафул основывается на бескорыстной взаимопомощи участников договора. Каждый из них добровольно делает взнос в фонд, который позже используется для выплат компенсаций нуждающимся участникам договора. Участники договора сохраняют за собой право собственности на свой взнос. При этом управление фондом может быть передано профессиональной управляющей компании, которая будет получать вознаграждение за свои услуги. В случае если управляющая компания заработает участникам договора доход, он подлежит распределению между ними.

Следует отметить наличие тенденции перехода операторов такафула от формата компании на взаимных началах и взаимовыручки к формату акционерных или коммерческих организаций. Наиболее вероятной причиной этой тенденции является то, что компании на взаимных началах могут пользоваться только ресурсами участников и не могут увеличить размер капитала для обеспечения роста.

¹N. Albani: *Al-Ta'likat al-Hisan ala Sahih Ibn Hibbah*. – Jeddah 2003. P. 150.

§3. ЗАПРЕЩЕННЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИСЛАМСКОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Исламские финансовые институты играют в финансовом секторе ту же роль что и традиционные финансовые институты. Их обязательства составлены точно также из инвестиций/депозитов, а их активы – из инструментов с различной степенью риска. Ключевым различием между двумя системами является наличие в исламской финансовой системе ряда запретов и ограничений, вытекающих из Шариата и в широком смысле означающих отказ от всего запретного (харама), например отказа от производства и продаж спиртных напитков.

В Шариате к ключевым запретам отнесены следующих три: *риба* (любые процентные начисления или ростовщичество), *гарар* (неясность или неопределенность) и *майсур* (спекуляция или азартные игры за деньги). На базе данных запретов формируются требования и ограничения в отношении коммерческих контрактов, посредством которых предоставляются исламские финансовые продукты и услуги.

3.1. *Риба*: запрет на дачу денег в долг под проценты

Издревле было принято считать взимание платы за возможность пользования деньгами ростовщичеством, вне зависимости от уровня процента. В Средние века и ранние годы Современной эпохи, когда умеренные процентные ставки на займы стали обыденностью в бизнесе, слово “ростовщичество” стало означать взывание необоснованно высоких процентных ставок, выше стандартного тарифа.

Согласно разным источникам практика ростовщичества известна со 2-го тысячелетия до нашей эры и с момента его появления, ростовщичество многократно порицали, запрещали и ограничивали на моральных, этических, религиозных и легальных основаниях. Известно, что практика ростовщичества подвергалась сильной критике и давлению со стороны различных традиций, общественных институтов и социальных реформ в разные годы истории. Например еще греческий философ Аристотель считал деньги инструментом обращения и придерживался мнения, что деньги не должны порождать деньги. Критики предоставляли логическое объяснение, аргументируя свою позицию трудовой этикой, социальной справедливостью, экономической нестабильностью и справедливостью по отношению к будущим поколениям. Такие мировые религии как Индуизм, Буддизм, Иудаизм, Христианство и Ислам прямо или косвенно запрещали процентные начисления.

- *Риба* в Иудаизме

В Ветхом Завете запретные процентные начисления обозначены на иврите как «*нешек*» (в прямом смысле означающий “укус”) и “тарбит” (превышение). Принято считать, что термин «*нешек*» обозначает практику взимания процентных начислений кредитором у должников. В соответствующих текстах Исхода и Левита, данный термин применяется к одалживанию

под проценты беднякам и нищим, а в Девариме, запрет распространяется на все средства, данные с отсрочкой, за исключением торговой деятельности с иноземцами. В дополнении, к прямому упоминанию процентного начисления, существует несколько ссылок на производные слова, или косвенное процентное начисление, известное как *авак риббит*, дословно означающий “пыль процентной надбавки” – которое применимо в нефинансовых операциях и включает в себя определенные виды продаж, арендных соглашений и рабочих контрактов.

Упоминание ростовщичества (процентного начисления) в Иудейских Священных Писаниях:

“Если дашь деньги займы бедному из народа Моего, то не притесняй его и не налагай на него роста (процентное начисление)” (Исход 22:25)

“Не бери от него роста (процентное начисление) и прибыли и бойся Бога твоего; чтоб жил брат твой с тобою” (Левит 25:36)

“Серебра твоего не отдавай ему в рост (процентное начисление) и хлеба твоего не отдавай ему для прибыли” (Левит 25:37)

“Не отдавай в рост (процентное начисление) брату твоему ни серебра, ни хлеба, ни чего-либо другого, что можно отдавать в рост (процентное начисление)” (Деварим 23:19)

“Иноземцу отдавай в рост (процентное начисление), а брату твоему не отдавай в рост (процентное начисление), чтобы Господь Бог твой благословил тебя во всем, что делается руками твоими, на земле, в которую ты идешь, чтобы овладеть ею” (Деварим 23:21)

-Риба в Христианстве

В Библейские времена и в течение всей ранней истории Христианства порицались и были запрещены все выплаты за пользование деньгами. Существует несколько упоминаний на запрет увеличения суммы, отданной займы.

“Умножающий имение свое ростом (процентное начисление) и лихвою соберет его для благотворителя бедных” (Притчей Соломоновых 28:8)

“Кто серебра своего не отдает в рост (процентное начисление) и не принимает даров против невинного. Поступающий так не поколеблется вовек” (Псалтирь 15:5)

“Горе мне, мать моя, что ты родила меня человеком, который спорит и ссорится со всею землею! Никому не давал я в рост, и мне никто не давал в рост (процентное начисление), все проклинают меня” (Книга пророка Иеремии 15:10)

“В рост (процентное начисление) не отдает и лихвы не берет, от неправды удерживает руку свою, суд человеку с человеком производит правильный” (Книга пророка Иезекииля 18:8)

“Сердце мое возмутилось, и я строго выговорил знатнейшим и начальствующим и сказал им: вы берете лихву (процентное начисление) с братьев своих. И созвал я против них большое собрание” (Книга Неемии 5:7)

“Взятки берут у тебя, чтобы проливать кровь; ты берешь рост и лихву (процентное начисление) и насилуем вымогаешь корысть у ближнего твоего, а Меня забыл, говорит Господь Бог” (Книга пророка Иезекииля 22:12)

- Рiba в Исламе

Буквальное значение Арабское слова «*риба*» переводится как излишек. *Рiba* делится на две основные категории, а) *риба ал-дуюн*, что означает *риба* в предоставлении и получении займов, и б) *риба ал-буюъ*, что означает *риба* в торговле и обмене товарами. Обе категории находятся среди самых тяжких грехов в учениях Ислама.

а) *Рiba ал-дуюн* классифицируется по двум направлениям: *Рiba ал-кадр*, что означает, что процент начисляется с самого начала кредитного соглашения и *Рiba ал-джахилия*, что означает, что процент начисляется в случае невыплаты кредита.

б) *Рiba ал-буюъ* классифицируется также по двум направлениям: *Рiba ал-фадр*, что означает обмен товарами одного класса (*рибави* товары), но в неодинаковых количественных пропорциях и *Рiba ал-насия*, что означает, что оплата и доставка *рибави* товаров происходят в разное время, то есть с отсрочкой, а не немедленно, как того требует Шариат.

Однако Ислам не ограничивается одними запретами касательно *рибави* товаров (товары одного класса), но дает правила, посредством которых разрешается обменивать эти товары. Эти правила основаны на следующих Хадисах Пророка (САВ):

«Золото – на золото, серебро – на серебро, пшеница – на пшеницу, ячмень – на ячмень, финики – на финики, соль – на соль равноценно и из рук в руки. А тот, кто добавил или потребовал добавления, совершил ростовщичество, и дающий равен в грехе берущему» (Сахих Муслим:4068).

«...А когда различаются эти виды [товаров], меняйте их, как хотите, но только из рук в руки» (Сахих Муслим:4063).

Рибави товары подразделяются по типу и по основе. По типу: золото, серебро, денежные знаки, соль, финики, пальмовое масло, пшеница, ячмень и другие зерновые культуры. По основе: средства платежа, продукты питания и пр.

Правила обмена *рибави* товарами
(товарами одного класса):

Описание обменной операции	Правила обмена
Обмен <i>рибави</i> товарами одного типа и одной основы, например 5 гр золота 916пробы на 5 гр золота583 пробы.	- Материалы должны быть одного веса, и/или размера и количества. - Оплата должна производиться на месте.
Обмен <i>рибави</i> товарами разного типа, но на одной основе, например: 5 гр золота на 200 долларов; 10 кг риса на 15 кг муки; 1 т пальмового масла на 2 т сахара.	- Разница в весе, размерах и количестве разрешена. - Оплата в обязательном порядке должна производиться на месте (в момент обмена).
Обмен <i>рибави</i> товарами различного типа и на различной основе (10 кг фиников на 1 гр золота; 30 кг муки на 10 долларов; 1 т пальмового масла на 150 гр серебра).	Правила не установлены. Разница в весе, размерах, количестве, а также обмен с отсрочкой одного из товаров разрешенапри условии согласия на сделку обеих сторон.

Основные коранические изречения о Рибе:

“Те деньги, которые вы даёте в рост (процентное начисление), надеясь на их увеличение от имущества других людей, не возрастут перед Аллахом и не будут благословенными. Но те, которые вы даёте искренне в виде закята (очистительной милостыни) и даёте не ради награды, а ради благоволения Аллаха, Аллах умножает, награждая за добрые деяния.” (Румы 30:39)

“А также за то, что они брали лихву (процентное начисление), хотя она была запрещена им, и незаконно пожирали имущество людей. Для неверующих из них Мы приготовили мучительные страдания.” (Женщины 4:161)

“О те, которые уверовали! Не пожирайте лихву (процентное начисление) в многократно умноженном размере и бойтесь Аллаха, - быть может, вы преуспеете.” (Имран 3:130)

“Те, которые пожирают лихву (процентное начисление), восстанут (в Судный День), как восстает тот, кого дьявол поверг своим прикосновением. Это потому, что они говорили: «Воистину, торговля подобна лихоимству». Но Аллах дозволил торговлю и запретил лихоимство (процентное начисление). Если кто-нибудь из них после того, как к нему явится увещание от его Господа, прекратит, то ему будет прощено то, что было прежде, и его дело будет в распоряжении Аллаха. А кто вернется к этому, те станут обитателями Огня, в котором они пребудут вечно.” (Корова 2:275)

“Аллах уничтожает (процентное начисление) лихву и приумножает пожертвования. Аллах не любит всяких неблагодарных (или неверующих) грешников. Воистину, тем, которые уверовали и вершили праведные деяния, совершали намаз и выплачивали закят, уготована награда у их Господа. Они не познают страха и не будут опечалены. О те, которые уверовали! Бойтесь Аллаха и не берите оставшуюся часть лихвы (процентное начисление), если вы являетесь верующими. Но если вы не сделаете этого, то знайте, что

Аллах и Его Посланник объявляют вам войну. А если вы раскаетесь, то вам останется ваш первоначальный капитал. Вы не поступите несправедливо, и с вами не поступят несправедливо. Если должник находится в трудном положении, то дайте ему отсрочку, пока его положение не улучшится. Но дать милостыню (простить долг) будет лучше для вас, если бы вы только знали!” (Корова 2:276-280)

Запрет *Риба* (процентное начисление) был настолько очевидным и ясным, что его значение редко оспаривали. Как и в Иудаизме и Христианстве, время от времени, в Исламе также были попытки оправдать практику процентного начисления. В течение всей истории Ислама знатокам Шариата задавались вопросы касательно процентного начисления и, в абсолютном большинстве случаев, они поддерживали запрет. Однако в редких случаях были и исключения среди незначительного меньшинства, которые зачастую не продолжались долго. Такие ситуации возникали в силу политического давления на экспертов, особенностей местных законов или влияния какого-то конкретного коммерческого договора.

Следует особо подчеркнуть, что запрещая *рибу*, Шариат не отрицает концепцию стоимости денег во времени. Исламские ученые всегда признавали данную концепцию, но ее применение, утверждают они, ограничено. Признавать косвенное экономическое значение времени, не значит признавать любое право на эквивалентную материальную компенсацию во всех случаях. Шариат признает необходимость компенсации за использованное время, но только в контрактах по продажам (например, см. далее контракт *мурабаха*), а в случае займа, или обычного долга установление материальной компенсации за время – запрещено.

Время, само по себе, не приносит дохода, оно может только внести вклад в создание стоимости в процессе экономической деятельности. Имеющуюся сумму денег можно либо инвестировать в бизнес, либо отдать в долг на определенный или неопределенный промежуток времени. В случае инвестирования, инвестор должен быть готов, как к прибыли, так и к убытку, поэтому Ислам признает такую ситуацию результатом экономической деятельности. Следовательно, полученный инвестором доход будет считаться обоснованным. В иных случаях, деньги, выданные в виде займа и гарантированно возвращаемые в прежнем объеме, будут использованы заемщиком для своих личных нужд, что, в конце концов, будет содействовать росту общественного благосостояния, поэтому, Ислам считает такую ситуацию не экономической деятельностью, а благотворительностью. Следовательно, вознаграждение инвестору не полагается.

В целом позиция Ислама касательно стоимости денег во времени достаточно проста и однозначна: деньги не являются товаром и ими нельзя торговать.

3.2. *Гарар*: запрет на неопределенность в договорах и сделках

Гарар разделяется на три категории: а) *гарар фахиш* – значительная или излишняя неопределенность б) *гарар ясир*, что значит небольшая или незначительная

неопределенность; и в) *гарар мутавассит*, который нельзя избежать. Некоторые правоведы относят данную категорию к *гарар ясир*.

Из этих трех категорий только *гарар фахиш* делает контракт недействительным. В широком смысле значительный *гарар* это неопределенность, которая недопустимо велика, или неясность, неподдающаяся определению. Например, значительный *гарар* возникает в ситуациях, когда покупатель или продавец не способны брать ответственность или принимать решения в силу своего возраста, или когда продавец или покупателя заставили вступить в сделку.

Значительный *гарар* возникает в ситуациях, когда, актив или имущество не имеются в наличии, не свободно от долговых или других обязательств, отсутствует четкое описание товара, или товар не соответствует техническим характеристикам.

Значительный *гарар* в цене возникает в ситуациях, когда цена не указана в абсолютной величине, когда в рамках одного контракта указаны две цены, или когда не упоминается ибра (скидка) в абсолютной величине или в проценте от отпускной цены.

Значительный *гарар* в контракте случается, если контракт не написан ясным и определенным языком, а написан словами, допускающими двоякое толкование.

Небольшой *гарар* или незначительная неопределенность прощаются. Контракты, имеющие небольшой *гарар* разрешены и имеют юридическую силу, а фактор неопределенности учитывается при согласовании цены товара.

Основные Коранические изречения про *Гарар*:

«О вы, которые уверовали! Не пожирайте имуществ ваших между собой не по праву [путем ростовщичества, азартных игр, обмана, неясности, кражи,...], если это только не торговля по взаимному согласию между вами. И не убивайте самих себя [себя и друг друга]. Поистине, Аллах к вам милосерден! (4:29)

«Абу Хурайра передал что Пророк (САВ) запретил байъ ал-гарар (сделки с неопределенностью)» (Сахих Муслим:3808).

(то есть запретил все коммерческие сделки, в которых присутствуют элементы неясности и неопределенности).

3.3. Майсир: запрет на спекуляцию

Майсир, или спекуляция означает делать ставку или брать деньги за то, что может быть утрачено, если не будет получен большой доход. Слово *майсир*, является производным словом от *ясира* (быть легким) и *яссара* (быть успешным) означает легкая возможность или легкий успех приобретения ценностей без вкладывания усилий. Коран ясно запрещает *майсир*, наряду с другими запретами, такими как употребление алкогольных напитков (*аль-хамр*), приношение жертв идолам (*аль-аснаб*) или гадание. Спекуляция признается безнравственной деятельностью, которая сеет вражду и ненависть между людьми,

препятствует благочестию и духовному совершенствованию. К спекуляции относится также и незаконное присвоение имущества, что признается видом тирании.

Основные виды *майсира*:

- 1) Все виды азартных игр, например казино.
- 2) Ставки на одного из участников соревнований, например на конных скачках.
- 3) Ставки, сделанные на удачу, например участие в игре типа «Спортлото».
- 4) Участие в таких играх, как «Поле чудес», «Кто хочет стать миллионером» и т.п.

Основные коранические изречения про *Майсир*:

«О вы, которые уверовали! Вино, майсир, кумиры, гнусные деяния, внушаемые сатаной; потому устраняйтесь от этого: может быть, будете счастливы. Воистину, шайтан при помощи вина и майсира хочет посеять между вами вражду и ненависть и отвести вас от поминания Аллаха и совершения молитвенного обряда. Ужели вы не воздержитесь?!» (Коран, 5:91).

«Тот, кто скажет своему товарищу: Давай-ка я сыграю с тобой (в азартную игру), то пусть раздаст милотыню». (Сахих Муслим:4260).

3.4. Запрещенные характеристики коммерческих контрактов

Ключевым условием любого контракта является *халяльный*(разрешенный) характер его базового актива. Контракт, заключенный на запрещенные активы, не имеет юридической силы. Например, контракты, имеющие отношения к алкоголю, свинине, крови, идолам, атрибутам многобожия, не имеют юридической силы, так как мусульманам запрещено иметь дело со всеми этими видами товаров. Любой заработок, полученный в результате такого бизнеса– греховен.

Мусульманам запрещено владеть, использовать, производить, перерабатывать, импортировать и экспортировать запрещенные по Шариату товары или товары, содержащие запрещенные элементы. Запрещена реклама запрещенных товаров.

Запрещено использовать свои средства для развращения других, инвестируя в такие запрещенные деятельности как игорный бизнес, порнография или реклама других запрещенных занятий.

Запрещено быть учредителем компаний, занимающихся запрещенной деятельностью. Запрещено покупать и продавать доли компаний, если их основная деятельность включает *рибу*, *майсир*, *гарар*, а также производство или продажу запрещенных товаров. Так в частности, мусульманину запрещено покупать акции традиционных банков; компаний которые занимаются управлением казино и азартными играми; компаний которые перерабатывают, производят и продают алкогольные напитки и поставляют нехаляльное мясо (будь это свинина или любая скотина, не забитая в соответствии с нормами Шариата); компаний, предоставляющие аморальные услуги – проституция, бары и дискотеки.

3.5. Запрещенные типы коммерческих контрактов

Приведенные ниже примеры коммерческих контрактов, являющихся в большинстве своем исторически устаревшими, наглядно демонстрируют причины их запрета со стороны Шариата. Эти сделки запрещены, поскольку имеют в своем составе запрещенные элементы, а также ведут к несправедливому распределению имущества испособствуют возникновению споров и конфликтов среди людей.

- Бай ал-Хасат

Согласно этой операции, практиковавшейся в доисламские времена, производитель и покупатель решали, какой из товаров будет продан, подбрасыванием камня в воздух. Если камень, скажем, падал на определенное сукно, овцу или верблюда, продавец должен был купить это сукно, овцу или верблюда. Эта операция имеет в своей основе неопределенность, так как выбор товара осуществляет не покупатель, а простая случайность.

- Бай ал-Муламаса

Так назывался тип продажи, при котором сложенное сукно продавалось и покупалось одним лишь касанием. Покупатель лишь дотрагивался до сукна, при этом ему запрещалось развертывать или осматривать его. Эта операция имеет в своей основе неопределенность, так как покупатель не имел возможности заранее выяснить качество товара.

- Бай ал-Мунабаза

Человек бросал одежду, сукно, товар и пр. другому, который в свою очередь бросал ему другой товар без какого-либо осмотра. Каждый из них лишь говорил: “Это за то”. Данная запретная операция соответствует известному русскому высказыванию «махнемся не глядя».

- Бай ал-Мувасафа

Так называлась продажа товаров, которыми продавец еще не владел. Эти товары лишь описывались, а доставка осуществлялась позже, при этом покупатель обязан был безоговорочно принять доставленный товар.

- Бай ал-Музабана

Так назывался обмен, при котором фрукты определенной характеристики, но не точно определенного веса обмивались на другие фрукты, определенного веса, размера или количества. Например, обмен неопределенного количества зеленых фиников на определенный вес спелых.

- Бай ал-Мукадара

Эта операция предусматривает продажу фермером своих фруктов, овощей или зерно до того как они поспевают. Данная практика приводила к большому количеству разногласий и споров по причине непредсказуемых изменений в количестве и качестве этих товаров.

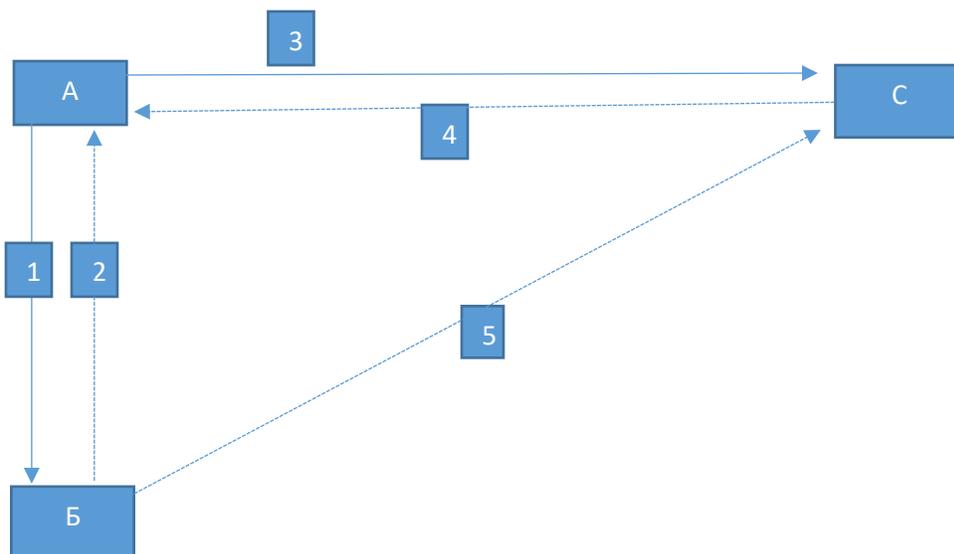
- Бай ал-Хамль

Так называется продажа зародыша или животного, который будет рожден в будущем. Контракт предусматривал, например, что верблюдица родит, и ее отпрыски вырастут и тоже забеременеют. Фактически покупатель покупал еще не рожденную верблюдицу, но которая будет из потомства ныне живущей верблюдицы.

- Бай ал-Дайн

Бай ал-дайн означает “продажа долга” и относится к контракту, в котором кредитор, ожидающий погашения долга, продает долг третьему лицу за заниженную цену. Традиционные мусульманские правоведы во все времена единогласно запрещали подобную операцию. Большинство современных мусульманских ученых и Исламская Академия Фикха также утверждают, что *бай-ал-дайн* является запрещенной операцией. Вместе с тем разрешено кредитору продавать долг непосредственно самому заёмщику по заниженной цене, что расценивается как скидка. Также кредитору разрешено продавать долг третьей стороне, но строго по номинальной стоимости (контракт по уступке долга). Последняя сделка называется *хавала*.

Кредитор продает долг третьей стороне по заниженной цене. Покупатель долга получает при наступлении срока погашения всю сумму.



1. А продает некий товар Б за 100,000 рублей.
2. Б соглашается заплатить 100,000 рублей в определенную дату или в рассрочку.
3. А продает долг С за 95,000 рублей.
4. С платит 95,000 рублей продавцу.
5. Б платит 100,000 рублей С по наступлению срока погашения долга или в рассрочку.

Мусульманские правоведы считают, что *бай ал-дайн* запрещен по 4 причинам: а) *риба*, б) *гарар*, в) не владение покупателем, и г) риски, присущие покупателю долга. Во-первых,

кредитор продает долг по заниженной цене, что является продажей денег за меньшие деньги, что в свою очередь ведет к тому, что операция нарушает условия равенства обмена *рибави* товаров. Кроме того, покупатель долга, приобретающий долг со скидкой, получает полную стоимость от заёмщика, что приводит к *риба ал-насия*. Например, покупатель долга, платит 95,000 рублей при покупке долга и получает 100,000 рублей по наступлению срока погашения долга. Во-вторых, в силу абстрактности и нематериальности, продавец не может “доставить” долг покупателю, что создает в сделке элемент *гарара*. Ханафиты не включают долг (*дайн*), являющийся правом, в свое определение собственности (*мал*), утверждая, что долг является не собственностью, а долговым обязательством или иском по отношению к определенному человеку, которое продавец не может доставить. В-третьих, поскольку обладание (*кабадз*) долгом невозможно, продавец не может иметь его в своей собственности. В-четвертых, заёмщик может не выплатить долг. Кстати, хорошо известный современному бизнесу «факторинг» также относится к запрещенным по Исламу сделкам.

В целом, продажа и перепродажа долга ведет к появлению новых долгов, высокорисковых и непроизводительных, поскольку денежные средства уходят из реального сектора на финансовые рынки, где не происходит реальной купли и продажи товаров.

- Бай ал-ийна

Обратная продажа (*бай ал-ийна* или просто *ийна*) это контракт, при котором лицо продает определенный товар в рассрочку и сразу же выкупает обратно этот же товар по более низкой цене. Или он может купить товар, осуществив реальный денежный платеж, и тут же продать его в рассрочку по более высокой цене тому же самому контрагенту. Примеры *баи ал-ийна* приведены ниже:

1. А продает определенный товар Б за 110,000 рублей с отсрочкой платежа. Затем Б продает этот же товар А за 100,000 рублей с немедленным платежом. Таким образом А получает обратно свой товар и долговое требование к Б размером в 110,000 рублей, а Б получает 100,000 рублей.
2. Б продает некий товар А за 100,000 рублей с немедленной оплатой. Затем А продает этот же товар Б за 110,000 рублей с отсрочкой. Таким образом, Б получает обратно товар и 100,000 рублей, А получает долговое требование к Б размером в 110,000 рублей.
3. Б продает А товар за 110,000 рублей с отсрочкой платежа. А забирает товар и продает его третьей стороне С со скидкой в 10,000 рублей и немедленной оплатой. С продает его Б за ту же цену, то есть 100,000 рублей. С получает оплату от Б и передает ее А. Итог: Б получает обратно свой товар и обязательство от А заплатить 110,000 рублей за товар, А получает нужные ему 100,000 рублей.

Не составляет труда заметить, что все эти «псевдо-контракты», которые основаны на формальностях и не вносят никакой лепты в развитие экономики, применялись и, к сожалению, до сих пор применяются в некоторых исламских банках с одной лишь целью: замаскировать практику кредитования под проценты.

Для полного пояснения данной проблемы с точки зрения мусульманских ученых рассмотрим следующие вопросы: зависит ли действие контракта от исполнения основных принципов и условий, или же нужно изучить намерения и мотивы сторон в соглашении? Может ли разрешенный контракт стать недействительным, если он заключен руководствуясь неразрешенными мотивами? Может ли плохое или хорошее намерение определить действительность контракта? Нужно ли брать во внимание скрытые намерения и цели участников договора при поиске ответа на вопрос, является ли контракт действительным? Фактически, поднимается вопрос мотива и намерений участников договора. Мусульманские правоведы расходятся во мнении касательно вопроса о неразрешенных, скрытых мотивах и намерениях. Одни рассматривают цели сторон, указанных в договоре, другие учитывают скрытые цели сторон, не указанные в контракте, но о наличии которых можно узнать из контекста.

Шафииты и Ханафиты рассматривают сам договор и цели сторон, указанных в нем. Они не рассматривают скрытые намерения и мотивы сторон контракта, утверждая, что согласно Шариату, стороны контракта могут заключать определенный, разрешенный договор на основе взаимного согласия и соответствия всем принципам и условиям Шариата. Они считают, что плохие цели или скрытые намерения участников договора не влияют на действительность договора, если только они, прямо или косвенно, не упомянуты в самом договоре, его сроках и условиях. Они настаивают, что скрытые помыслы, мотивы и задачи сторон являются делом личным, и могут меняться от человека к человеку, и от одного контракта к другому.

Очевидно, что скрытые намерения или мотивы не могут быть разоблачены, и могут быть только оставлены Аллаху. Поэтому большинство правоведов ханафитского и шафиитского толка считают, что *бай ал-ийнас* юридической точки зрения является действительным (*сахих*) контрактом, так как он соответствует принципам и необходимым условиям договора продажи. Вместе с тем, *бай ал-ийна* запрещен (*харам*) с точки зрения правоведов ханафитского толка и порицаем (*макрух*) с точки зрения правоведов шафиитского толка, если стороны контракта действительно намереваются использовать его для обхода *риба*. Мухаммад Ал-Шайбани, один из главных ученых ханафитской школы, придерживался мнения, что контракт *бай ал-ейна* имеет законную силу, но предосудителен (*макрух*). Он сказал: “*Моя нелюбовь к этому контракту тяжела как камень в моем сердце, его составили те, кто пожирал лишку*”.²

С другой стороны правоведы школ Малики и Ханбали категорически запретили *бай ал-ийна*. Они учли не только требования к контракту, но и скрытые намерения или мотивы сторон контракта. Они считают, что скрытые намерения сторон могут быть очевидны в их последующих действиях. Согласно их точки зрения, если мотив сторон не является законным, то контракт не имеет юридической силы и наоборот. Они придерживаются мнения, что прибыль, полученная в обратной продаже (*бай ал-ийна*) подобна кредитованию за деньги или процентам, начисляемых к займу. Таким образом, они используют правовой метод, именуемый «способ блокировки» (*садд ал-дараиъ*),

² Ibn Humam, Kamaludin: Fath al-qadir. Damascus. Vol 7.P 213.

который они внесли в исламскую юриспруденцию (*усуль ал-фикх*) для запрета подобных контрактов. Согласно учению *Садд ал-дараиъ*, разрешенный способ может быть запрещен, если можно ожидать, что он может привести к незаконному результату. Также, если некие пути могут привести к запрещенному результату (*хараму*), эти пути тоже должны быть запрещены. Например, в соответствии с этим правилом запрещается продавать виноград тому, кто собирается изготовить из него вино.

В случае, если предмет договора изменился или утратил стоимость, тогда обратная продажа первому продавцу за новую цену разрешена и подобная сделка не будет считаться *бай ал-ийна*.

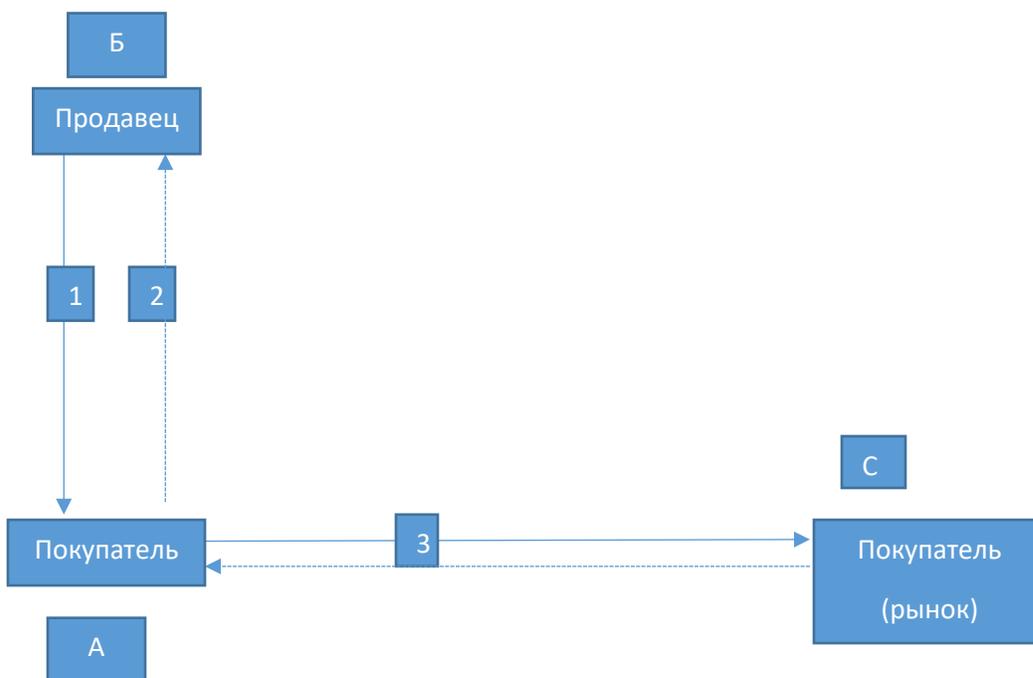
Бай ал-ийна это фактически уловка, на которую идут обе стороны контракта. Такие псевдо контракты никак не связаны с реальным сектором, а проданные товары не вносят никакого вклада в экономическое развитие, а лишь увеличивают объем долгов и разрыв между реальной экономикой и финансовым сектором.

- Бай ал-Таваррук

Бай ал-Таваррук, также известный как «мурабаха для товаров», это контракт, в котором, лицо покупает определенные товары с отсрочкой платежа с целью немедленной продажи на рынке третьей стороне за более низкую цену. Это определение относится к классической форме контракта *таваррук*, считающийся действительным при условии, что он удовлетворяет другим требованиям и условиям контракта продажи. В этом типе классического *таваррука* не существует предварительного соглашения между сторонами. Б покупает у А, затем на рынке продает третьей стороне. В данной простой форме *таваррука*, стороны совершают операции, не связанные друг с другом. Согласно известным ученым Ибн Таймия и Ибн Каим Ал-Джавйзия, контракт считается порицаемым (*макрух*). Ибн Таймия считал *таваррук*, “младшей сестрой *риба*”. *Таваррук* разрешен только при условии суровой необходимости в денежных средствах, которые нельзя получить посредством других разрешенных контрактов.

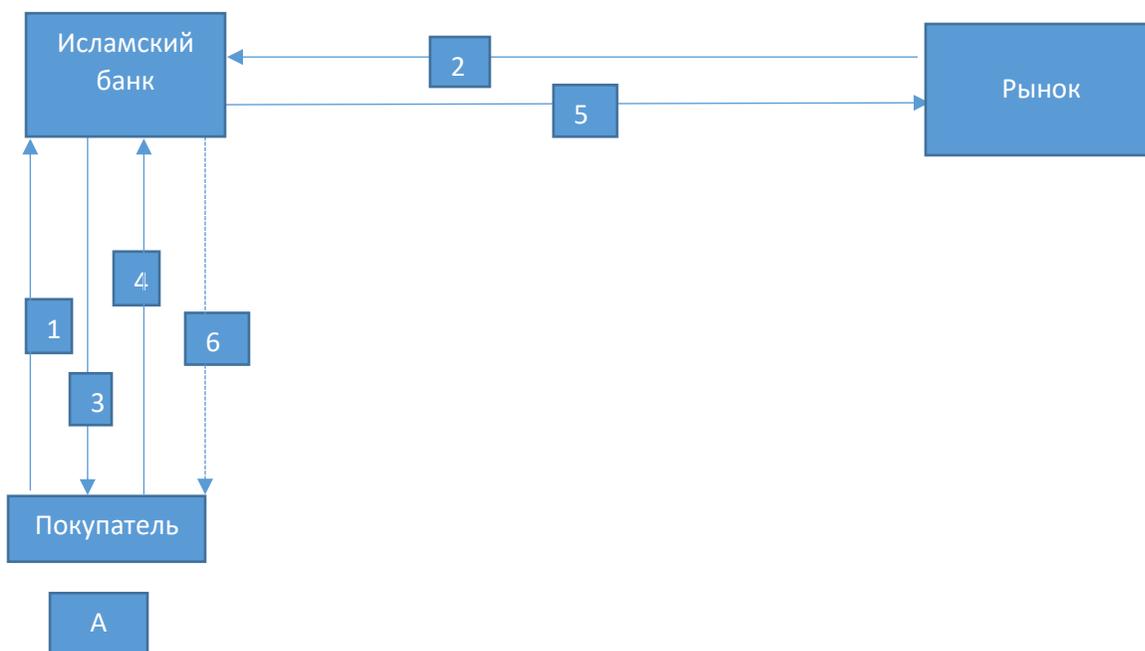
В организованном *Таварруке*, клиент идет в Исламский банк для получения денег. Банк покупает товар за наличные деньги, и продает клиенту по завышенной отсроченной цене.

Б просит у А займы 100,000 рублей. А не хочет давать заём просто так, без вознаграждения. Поэтому, А продает Б товар за 110,000 рублей с отсрочкой платежа. При этом текущая цена товара 100,000 рублей. Б, купив товар у А за 110,000 рублей, немедленно продает его на рынке за 100,000 рублей с условием немедленной оплаты. Таким образом, Б получает наличные, но должен будет оплатить А 110,000 рублей за товар согласно договору рассрочки.



Важно отметить, что в практике работы Исламских банков в большинстве случаев весь этот описанный механизм сделок существует только на бумаге. Клиент не знает, владеет ли банк товаром и не заинтересован в самом товаре. Он просто подписывает предлагаемые ему бумаги. При этом последовательность операций может даже не соблюдаться.

Клиент, нуждающийся в наличных средствах, соглашается купить определенный товар у банка. Банк покупает товар на рынке и продает его клиенту с отсрочкой. Клиент незамедлительно назначает банк своим агентом для продажи товара на рынке. Банк продает товар за наличные средства и переводит их клиенту. Клиент получает необходимые наличные средства, но должен вернуть банку отсроченную сумму за товар.



1. Клиенту нужны 100,000 рублей он идет в Исламский Банк.
2. Банк покупает определенный товар на рынке за 100,000 рублей наличными.
3. Банк продает товар клиенту с отсрочкой за 110,000 рублей.
4. Клиент назначает банк своим агентом для продажи товара на рынке.
5. Банк продает товар на рынке за 100,000 рублей наличными.
6. Банк переводит 100,000 рублей клиенту.

Даже беглое знакомство с условиями данного контракта и сходством между *таваррук* и *бай ал-ийна* вызывает закономерный вопрос, вправе ли Исламский банк применять данный контракт?

Международный Совет Академии Фикха при Организации Исламского Сотрудничества (ОИС) на 19-м заседании, которая состоялась в Шардже (Объединенные Арабские Эмираты) 26-30 Апреля 2009 года, постановил, что организованный *таваррук* – недействителен, так как он включает в себя параллельные операции между банком и клиентом, а параллельные операции содержат элементы *риба*.³

Тем не менее, *таваррук* может быть использован, но только в ограниченных целях и в случаях крайней необходимости, когда средства не могут быть получены посредством беспроцентного займа (*кард хасан*) или других разрешенных контрактов. Этими необходимостями могут быть, например, свадьба, лечение, срочное путешествие по обоснованным причинам. *Таваррук* может быть использован в подобных случаях во избежание традиционных займов под проценты. При этом банки должны принять все меры, чтобы товары, задействованные в операциях, приобретались в местах где клиент мог бы их увидеть и инспектировать.

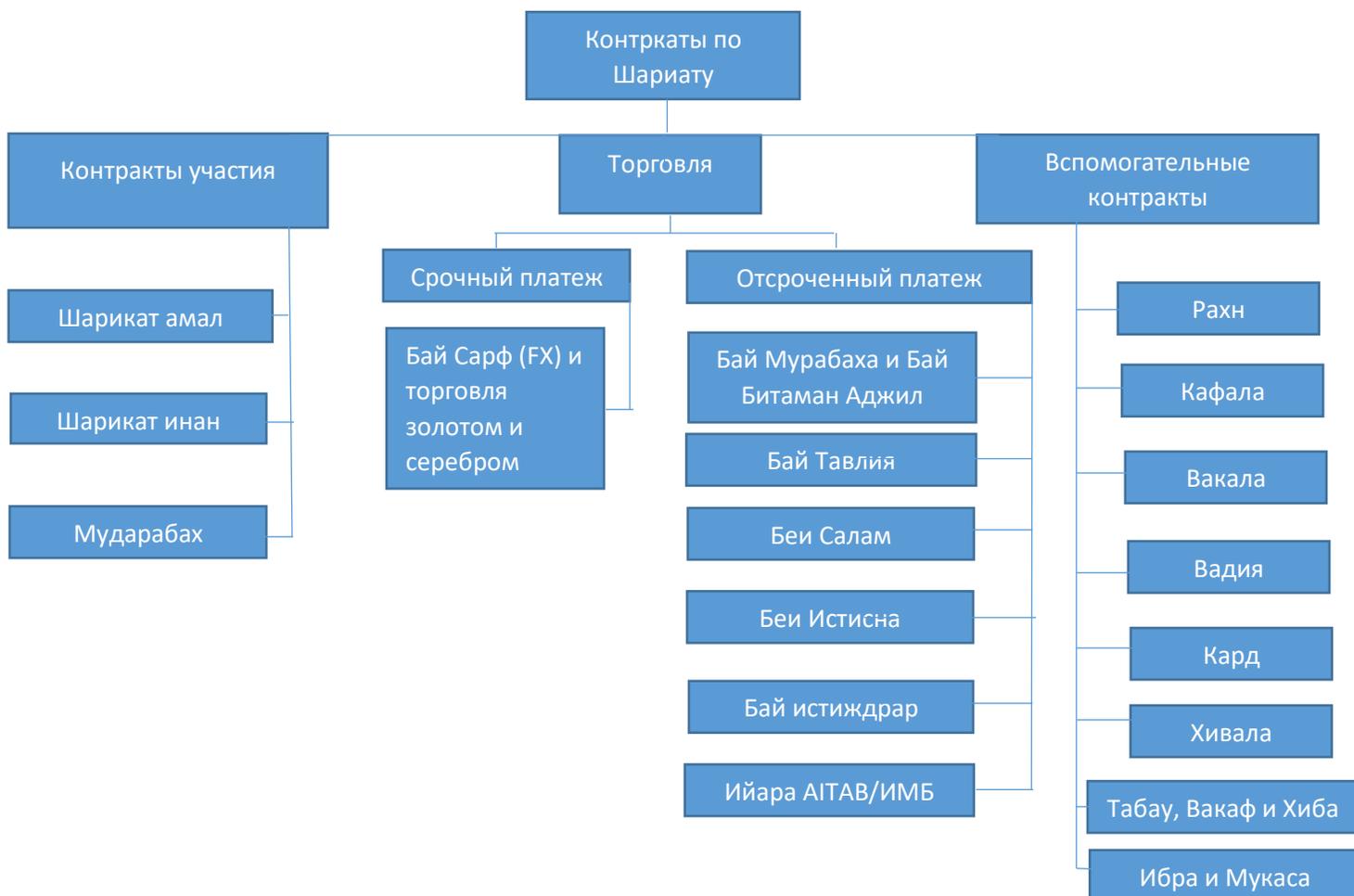
§4. ИСЛАМСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ КОНТРАКТЫ

4.1. Классификация контрактов по способу применения

По Шариату контракты в торговле и бизнесе можно разделить на 3 категории по способу применения: а) торговые контракты, б) договора участия, в) вспомогательные контракты. Согласно шариату, некоторые торговые контракты требуют срочного платежа, тогда как другим разрешен отложенный платеж. *Сарф* (обмен иностранной валюты), продажа золота и серебра и *бай ал-дайн* (торговля долговыми инструментами) являются торговыми контрактами, требующими срочных платежей, а *бай ал-мурабаха* (издержки плюс фиксированная прибыль), *бай ал-тавлиях* (переуступка долга), *бай би-таман аджил* ББА (продажа с отсрочкой), *бай ал-салам* (продажа с предоплатой), *бай ал-истисна* (продажа по заказу), *бай ал-истиджар* (поставка, оптовое кредитование), *иджара* (лизинг),

³ М. Kabir Hassan, Mervyn K. Lewis: Handbook on Islam and Economic Life. Edward Elgar Publishing P.337

иджараМунтахия би'л-Тамлик (лизинг с последующим переходом в собственность), и *иджаратумма ал-бай* (лизинг затем продажа), являются торговыми контрактами с отсроченным платежом.



Существуют три варианта контрактов участия: а) *Ширкат ал-амал* (группа экспертов), б) *Ширкат ал-инан* (аккумуляция средств); в) *Мударабах* (дележ прибыли с попечителем), который подразделён на мушараках и мударабах. *Ширкат ал-амал* является партнерством в оказании услуг, при котором заключается контракт между двумя или более специалистами, таких как адвокаты, доктора, инженеры, бухгалтера, или квалифицированные работники.

Шариат также разрешает вспомогательные контракты: *ран* (ипотечный залог), *кафала* (поручительство), *вакала* (агентство), *вадия* (ответственное хранение), *кард* (заём), *хивала* (передача долга), *табарру* (добровольный взнос), *хиба* (подарок), *вакф* (фонд), *ибра* (компенсационная выплата) и *мукасах* (зачет платежей).

Разделение контрактов по типу банковских операций

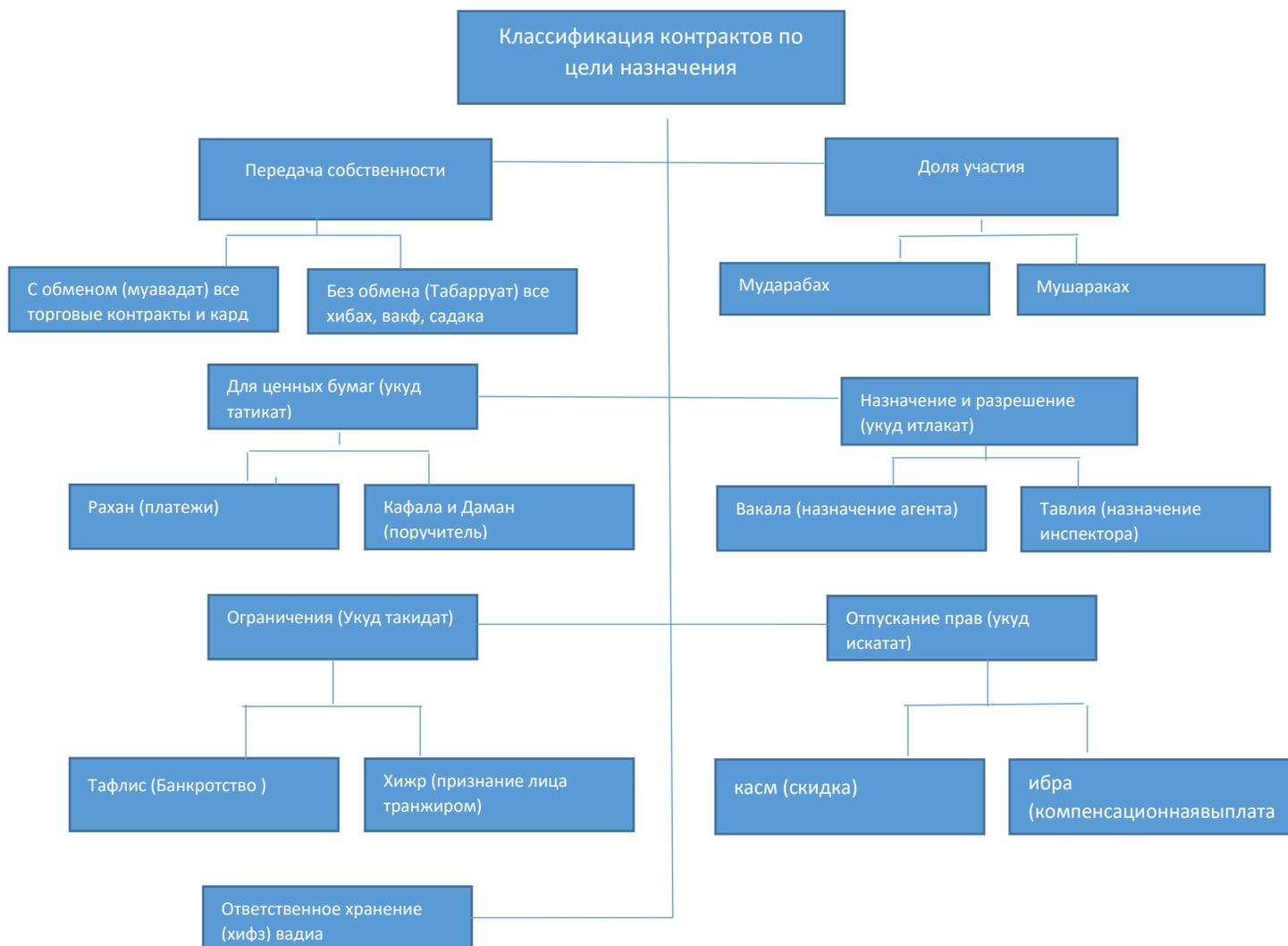
Мобилизация депозитов	Применение средств
<i>Финансирование долга:</i>	
<i>Мушарака</i> (акционеры)	<i>Мурабаха</i> (издержки плюс фиксированная прибыль)
<i>Мудараба</i> (клиенты)	<i>Бай би-таман аджил</i> (продажа с отсроченной оплатой)
<i>Вадиа</i> (ответственное хранение)	<i>Бай ал-истисна</i> (продажа по заказу)
<i>Кард ал-хасан</i> (безпроцентный заём)	<i>Иджара</i> (лизинг)
	<i>Иджара тумма ал-байъ</i> (лизинг с последующей покупкой)
<i>Финансирование путем выпуска акций:</i>	
	<i>Мушарака</i> (разделение прибыли совместного предприятия)
	<i>Мудараба</i> (разделение прибыли с попечителем)

4.2. Классификация контрактов по цели назначения

Контракты также классифицируются по цели. Для операций обмена (*укуд ал-муавадат*) с частной собственностью (*укуд ал-тамликат*) возможны торговые контракты и контракт *кард* (безпроцентный займ), а для контрактов без обмена (*укуд ал-табарруат*) возможны *хиба* (подарок), *табарру* (пожертвования), *садака* (милостиня) или *вакаф* (передача имущества на благотворительные цели). Что касается операций с долевой собственностью (*укуд ал-иштирак*), то тут возможны все контракты участия, как (*акад ал-хифз*) ответственное хранение, так и контракт *вадиа* (депозит). С другой стороны, для ценных бумаг (*укуд ал-таутикат*) возможен контракты *рахн* (платежи) и *даман* или *кафала* (поручительство). Для назначения и разрешения (*укуд ал-итлакат*) возможны контракты *вакала* (назначение агента) или *тавлия* (назначение инспектора). Что же касается ограничений (*укуд ал-такидат*), возможен *ифлас* (банкротство) или контракты, связанные с *сафих* (признание лица транжирой⁴). И, наконец, для аннулирования⁵ прав (*укуд ал-искатат*) возможны контракты *касм* (скидка) или *ибра* (компенсационная выплата).

⁴*Сафих* буквально переводится с арабского как глупец или легкомысленный. В данном случае это человек, который бесконтрольно расходует деньги, то есть расточительствует, что является грешным поведением и соответственно запретным по Исламу. В случае, когда от расточительство этого человека страдают другие лица, будь это члены семьи или кредиторы то он, официальным решением суда признается транжирой. С этого момента любые контракты, заключенные им, в том числе коммерческие, не будут иметь юридической силы.

⁵ Под аннулированием имеется ввиду частичное или полное списание долга, отказ от своего права на требование этого долга.



4.3. Список контрактов, применяемых в Исламском Банкинге

Наиболее активно в Исламском Банкинге применяются следующие 10 контрактов: *мурабаха, истисна, бай би-таман аджил, иджара, иджара тумма ал-бай, бай ал-истиджар, бай ал-салам, кард, бай ал-ийна и бай ал-дайн.*

Мурабаха это продажа товара, основанная на себестоимости и прибыльной надбавке. Согласно практике, прибыльная надбавка или себестоимость должны быть известны покупателю, а оплата производится единовременно (практикуется в Малайзии), хотя оплата возможна и в рассрочку.

Истисна это купля-продажа, предмет которого не существует в момент заключения соглашения.

*Бай би-таман аджил*это продажей с отсрочкой оплаты. Согласно практике, товар на продажу должен быть в наличии во время заключения контракта.

*Иджара*это аренданекоей собственности третьей стороны.

*Иджара тумма ал-бай*это аренда с последующей покупкой.

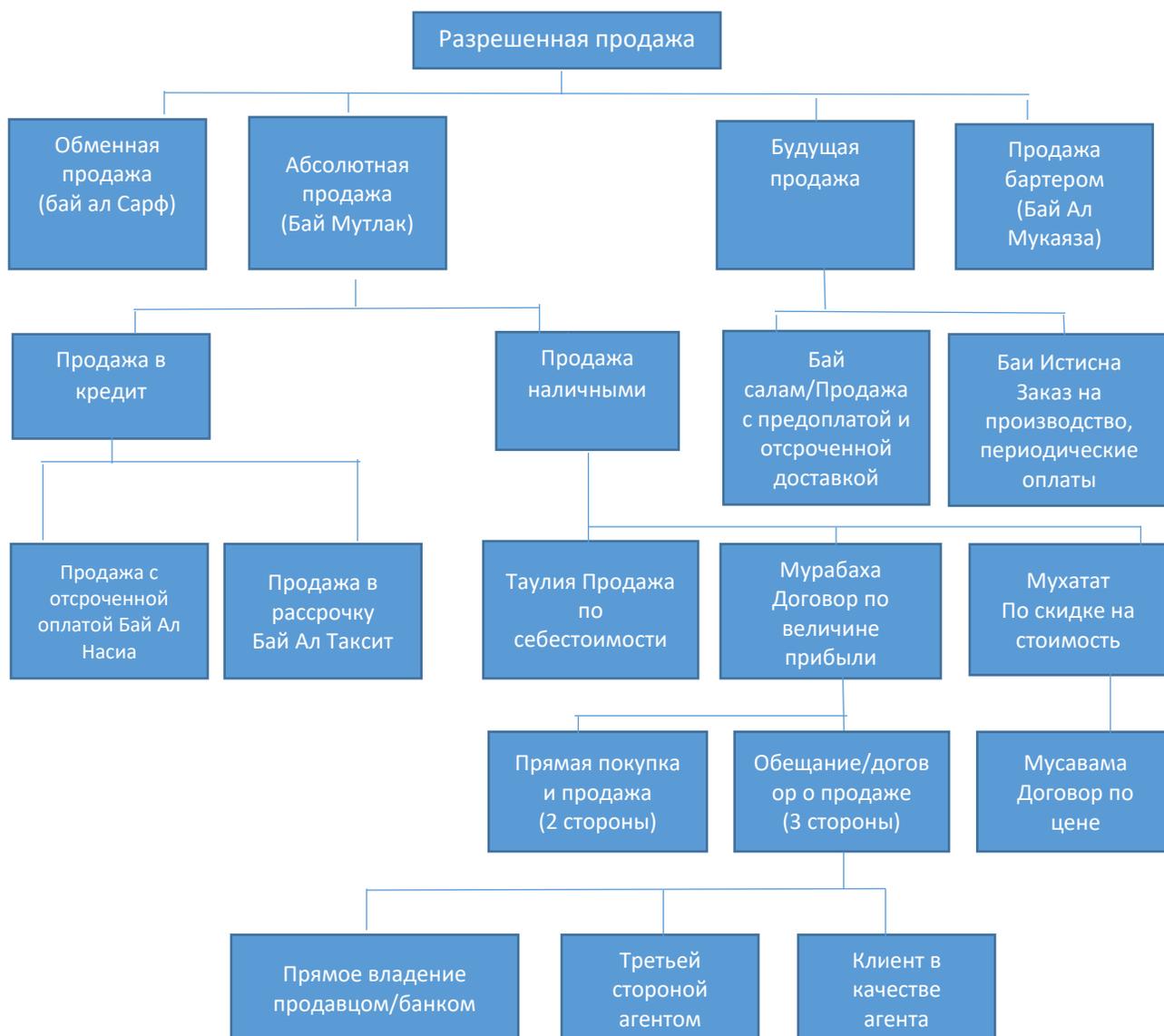
*Бай ал-истиъжар*это контракт многократной поставки одного или более товара в течение продолжительного периода времени.

*Бай ал-салам*это контракт продажи с полной предоплатой и с доставкой товара в будущем.

*Кардал-Хасан*это беспроцентный займ. Существуют два обязательных условия при предоставлении средств: кредитор не устанавливает каких-либо дополнительных оплат или надбавок в контракте, а заёмщик не должен обещать в контракте каких-либо дополнительных выплат.

4.4. Необходимые условия для действительности контракта продажи

Согласно Шариату исламские банки должны участвовать в торговле, руководствуясь определенными правилами. Правила в основном относятся к надлежащему предложению и принятию сторонами условий контракта, свободе действий продавца и покупателя, легальности товаров и того что будет использовано в качестве средства расчетов, важности ведения учетной документации, безопасности, полного исполнения обязательств сторонами, исполнение обещаний и т.д. Продажа должна осуществляться при условии немедленной и полной продажи, так как продажа, определенная на будущую дату или продажа, зависящая от определенного будущего события не имеет юридической силы и стороны должны будут заново исполнить договор при наступлении будущей даты или исполнения определенного события.



Разрешенные формы контрактов отражают основные принципы взаимного согласия сторон на основе справедливости и честности. Взаимное согласие может существовать только при наличии акта воли, правдивости, а не применения силы, мошенничества или обмана. Справедливость включает в себя такие аспекты как исполнение обещаний и договоров, правильное взвешивание и снятие мерок, ясное и определенное обозначение цены, вида и объема работы, зарплаты и выплат, честности и искренности. Шариат предписывает придерживаться следующих хороших манер при ведении бизнеса: честность, вежливость, справедливость, великодушие, должный платеж и помощь, оказавшимся в затруднении.



Продавец и покупатель должны иметь хорошее представление о товаре и достаточную свободу действий, объект продажи и цена должны быть известны обеим сторонам, объект продажи должен иметь ценность и должен быть в наличии и/или его можно передавать во владение, либо немедленно, либо в определенное время в будущем. Последнее условие присуще контракту *Салам*.

4.5. Предмет контракта продажи

Мусульманские правоведы подчеркивают необходимость четкой идентификации и спецификации предмета договора о продаже. Для того чтобы продажа имела юридическую силу, предмет продажи должен соответствовать определенным критериям. Данный аспект был подробно описан выше, поэтому, лишь вкратце обозначим основные условия. Во-первых, предмет продажи должен быть из числа дозволенных товаров (*Мубах*), безопасным и, разумеется, имеющим рыночную и юридическую ценность. Он должен быть *Мал ал-Мутакавам* (имущество, имеющее коммерческую ценность); его исходное применение (*сабаб*) должно быть законным и не должно быть запрещено по Шариату; оно не должно доставлять неудобство общественному порядку и моральным устоям. Например, запрещено продавать и торговать такими продуктами как алкогольные продукты, свинина и свиные продукты, поэтому договора, составленные на такие продукты, не имеют юридической силы. Запрещено продавать мясо и кости животных забитых, любым иным способом, помимо религиозного заклания. Идолы и статуэтки с полным человеческим изображением человека также являются запрещенным товаром.

Во-вторых, объект продажи должен быть в наличии в момент заключения договора, и продавец должен быть настоящим владельцем продаваемого товара. Запрещено продавать то, что не находится во владении продавца. Например, банк продает клиенту А автомобиль, который в настоящее время принадлежит Б, но банк надеется, что он сможет выкупить автомобиль у Б и в дальнейшем доставить его А. Такая продажа с точки зрения Шариата не будет иметь юридической силы. В лучшем случае, банк может только пообещать продажу.

В-третьих, схожим условием является владение товаром до его продажи. Сообщается, Ибн Умар сказал: *“Я видел людей, безрассудно (т.е. вслепую, без рассмотрения) купивших продукты питания во времена Пророка, и они подвергались наказанию, если они пытались продать их до того как они приносили их домой”*. (*Сахих Бухари: 2131*). Но несмотря на это, многие правоведы, включая Ханафитов, заключили, что достаточно того, что товар находится в наличии и полностью известен. Таким образом, они придерживаются мнения, что физическое владение не является необходимым фактором для легальности продажи. Также известно, что товар, считается проданным со стороны продавца, когда он откладывает товар в сторону и покупатель беспрепятственно может его забрать в любое время.⁶

Соответственно, покупатель, который не овладел товаром, не может его продать в дальнейшем. Например, если А покупает автомобиль у Б, но Б еще не доставил его А или его агенту, А не может продать его С. Ну а если он продаст его до того как он сможет забрать товар у Б физически или по документам, то подобная продажа не будет иметь юридической силы.

Как указано выше, условие, что товар на продажу должен быть в наличии во время исполнения договора, смягчено утверждением контрактов *Баи Салам* и *Истисна*, которые разрешают будущую доставку и производство товаров. Из этого разрешения, ученые

⁶Al-Qastalani, A. IrshaduAl-SariliSharhSahihal-Bukhari.Cairo. Vol. 4, p. 59.

делают вывод, что когда объект договора определенный товар, он должен быть в наличии во время заключения контракта. Соответственно, если А продаст Б не родившегося теленка своей коровы, эта сделка будет считаться запрещенной на основании *Гарара*. Однако если предметом контракта является обещание доставить или произвести товар с определенными характеристиками, то тогда сам товар не обязательно должен быть в наличии во время исполнения контракта. При этом описание товара должно быть конкретным, чтобы можно было избежать *Гарар* или неясности по доставке и спору о качестве. Заказ одежды у швеи с полной предоплатой является примером того, что в некоторых случаях можно продавать несуществующий товар.

В-четвертых, предмет договора продажи должен иметь возможность быть определенным образом доставленным. Таким образом, правоведы запретили продажу убежавшего верблюда, птицы в небе или рыбы в воде. Важно указать, что главной задачей правоведов является предотвращение конфликтов и получение необоснованной прибыли, возникающих в результате неопределенностей в контрактах. Если же было обещано, что предмет продажи будет доставлен или произведен в будущем, обещание должно быть выполнимым, а также и товар и сроки его доставки должны быть известными и четко обусловленными.

Товары по контрактам *Салам* и *Истисна* и требуемые условия для их действительности, являются лучшими примерами разрешенности продажи товаров, не имеющих в наличии. Принято считать, что товары по контракту *Саламане* могут быть проданы третьей стороне до получения их во владение. Следующий хадис приводится как подтверждение: “*Лицо, покупающее что-либо по контракту Салам, не должно передавать его другим до получения его во владение*”. (Сахих Муслим: 2808).

Следует отметить разновидность контракта *Салам* – параллельный *Салам*. Это сделка, в ходе которой Банком заключается договор с третьим лицом о поставке товаров, спецификация которых соответствует спецификации, определенной первым договором *Салам*, при условии, что выполнение второго договора *Салам* не зависит от исполнения первого договора *Салам*. Перепродающая сторона берет на себя ответственность за исполнение контракта при любом исходе, то есть вне зависимости от того будет ли поставка оговоренного товара от первого поставщика или нет, упадут или поднимутся цены на товар и пр. Очевидно, что оговоренный тип товара должен присутствовать на рынке.

Соответственно, если А покупает автомобиль у Б, и Б держит автомобиль в гараже, и А имеет беспрепятственный доступ к автомобилю, А имеет право забрать его из гаража сам или через агента в любое время. Автомобиль, в данном случае находится в косвенном владении А, и если он продает его С без получения физического владения, продажа имеет юридическую силу.

Это подразумевает, что покупатель взял на себя ответственность за риск, и считается, что он является владельцем товара, несмотря на то что, товар все еще на складе у продавца, или даже в другой стране или регионе. Таким образом, если компания в Москве соглашается купить 100 тысяч мешков удобрений с завода в Липецке, и завод откладывает мешки в

сторону и передает их в косвенное владение компании, то компания считается правомерным владельцем удобрений и имеет право их перепродать любой другой стороне. До тех пор пока мешки не проданы, компания, а не завод, будет нести риски, связанные непосредственно с товаром и/или колебанием цен на данный товар.

4.6. Цена и величина прибыли

Ислам как религия, хоть и требует от людей строгого соблюдения норм Шариата, но не фиксирует торговцам цены или величину их прибыли, а наоборот поощряет, чтобы спрос и предложение устанавливались в соответствии с ситуацией на рынке. Сообщается что, во времена пророка, да благословит его Аллах и приветствует, очень сильно подскочили цены и тогда люди сказали: «О, посланник Аллаха, установи контроль над ценами!» Он ответил: «Аллах Тот, Который устанавливает цены! Он Тот, Который увеличивает и уменьшает пропитание, даёт пропитание. И я хочу встретить своего Господа таким образом, чтобы не было среди вас никого, который станет предъявлять мне претензии, что ему была причинена несправедливость в вопросе жизни или имущества». (*Сунан ат-Тирмизи:1314*). То есть Пророк отказался, оставив это на усмотрение рынка, как результат соотношения спроса и предложения. Некоторые ограничения цен все есть, но они служат только для обеспечения ряда моральных, религиозных и культурных представлений и целей.

Ислам так же предписывает прозрачность в отношении характеристик/качеств товаров и честность в сделках. На рынке, где продавцы и покупатели свободно торгуют, стороны могут согласиться на любую цену. *Передается, что Пророк (Сав) отправил одного из своих сподвижников (Урвах) купить ему козу, отдав ему один динар. Урвах пришел на рынок и купил двух коз за один динар, затем продал одну козу на рынке за один динар и отдал Пророку и козу и динар. Пророк был настолько впечатлен его честностью и компетентностью, что он помолился за то, чтобы его торговля и бизнес росли. (Булуг Мирам:873).*

В Ноябре 1982 Совет Академии Фикха при Организации Исламского Сотрудничества (ОИС)на своем 5-м заседании в Иордании принял следующие решения, касающиеся вопросов ценообразования:

1. Основной принцип в Коране и Сунне Пророка (Сав) заключается в том, что человек должен иметь полную свободу покупать, продавать и распоряжаться своим имуществом и деньгами в рамках норм Шариата.
2. Торговец вправе предусматривать себе любой процент прибыли без ограничений. Он определяется самими торговцами, предпринимательской средой, особенностью торговой точки и товарами. В то же время, нужно не забывать про рекомендации Шариата касательно этических норм, таких как умеренность, конкуренция, кроткости и снисходительность.
3. Следует избегать следующих действий в своих операциях: мошенничество, обман, уловка, подделка, сокрытие действительных достоинств и монополия, которые являются вредными для всего общества.

4. Органы власти не должны участвовать в ценообразовании за исключением ситуаций, когда имеются очевидные ценовые диспропорции вследствие искусственных факторов.

Однако Шариат не разрешает чрезмерное завышение цен и спекуляцию (*Губн Фахиш*). Такая ситуация возможна, когда лицо, продающее товар, открыто утверждает или создает впечатление, что оно просит рыночную цену, тогда как на самом деле цена сильно завышена. Если впоследствии покупатель узнает, что с него взыскали большую сумму, чем товар стоит в реальности, он вправе отменить договор и забрать свои деньги назад. Несмотря на то, что правоведы не рекомендуют фиксировать процент прибыли в торговле, в некоторых случаях указывается максимальная процентная ставка прибыли в торговле. Например, прибыль не должна превышать 5 процентов по торговле гончарными изделиями, 10 процентов по животноводческой продукции и 20 процентов по недвижимости. Опять же нужно отметить, что это относится к той ситуации, когда владелец товара в состоянии диктовать рынку свою цену в силу того, что он единственный, кто владеет таким товаром. Однако если подобный товар уже присутствует на рынке, то выше упомянутые рекомендации правоведов не уместны.

4.7. Цены при наличной оплате и оплате с отсрочкой

В средневековой исламской торговле было повсеместно принято торговать и покупать с отсрочкой, более того, кредит выполнял много важных функций в торговых операциях. В книгах Мусульманского права (*Фикх*) можно найти много деталей касательно различных аспектов торговых операций с отсрочкой.

Большинство правоведов считают, что продавец вправе обозначить две цены, одну за наличные (немедленная оплата), другую с отсрочкой, но окончательное решение по форме оплаты должно быть принято на месте. Они разрешают данную опцию с условием, что разница должна соответствовать стандартной рыночной практике, а целью сделки должна быть именно торговля.

В другой ситуации продавец объявляет только цену с отсрочкой платежа, которая выше чем рыночная цена, и покупатель соглашается. Правоведы расходятся во мнении, является ли подобная сделка законной, поскольку в ней взыскивается излишек в связи с предоставлением времени для осуществления оплаты. Меньшинство правоведов считают, что это неправомерно, утверждая, что продавец повышает цену в силу отсрочки, то есть чем больше отсрочка, тем выше цена, что подобно взиманию процентной ставки. С другой стороны, основное число правоведов, большинство из которых ученые Шафиитского и Ханафитского толка, считают данную сделку правомерной, так как продавец продает реальный товар и во время заключения сделки указывает фиксированную цену. Например, продавец назначает цену в \$10 если товар будет куплен сегодня, и \$11, если завтра. Доказательством отсутствия какого-либо аспекта ростовщичества в данной сделке служит тот факт, что тут продается именно товар, а не деньги в долг, а также то что цена товара

оговаривается на месте торга, и наконец, обе стороны знают, что в случае задержки платежа запрещается повышать цену или требовать какие-либо пени.

Сообщается, что Пророк (САВ) запретил устанавливать две цены в рамках одного контракта. Правоведы объясняли это следующим примером: продавец говорит: *“Я продам это сукно за \$10 наличными, или за \$20с отсрочкой”* и обе стороны расходятся, так и не договорившись ни по одной цене.

Мухамад Аюб приводит словаправоведа ханафитского толка Сарахси который говорит, что продажа с отсрочкой является естественной характеристикой торговли, что *«продажа с отсрочкой является частью практики купцов, и что она является наиболее подходящим способом достижения цели инвестора – прибыли. И во многих случаях можно заработать прибыль, только продавая с отсрочкой, а не за наличные деньги»*. Затем он добавляет: *«Товар продается за большую сумму с отсрочкой, нежели за наличные»*.⁷

По мнениюАбрахамаУдовитча вышеупомянутое утверждение Сархси дает ответ на вопрос, почему большая прибыль приходила с продаж с отсрочкой. Разница в цене между оплатой с отсрочкой и наличными также помогают объяснить, почему запрет ростовщичества ни коим образом не отразился на ограничении торговли. Разница в цене между оплатой с отсрочкой и наличными формально и легально не является процентным начислением, но с точки зрения экономической функции, разница играет ту же роль что и процентное начисление. Она предоставляет отдачу кредитору за риск в операции и компенсирует временное отсутствие капитала.⁸

А. Удовитч, утверждая, что разница между оплатой с отсрочкой и наличными исполняет ту же роль, что и процентное начисление, безусловно, ошибается.Исламская экономика имеет четкую ориентацию на превращение денежных средств в реальные активы, что и позволяет измерить их ценность. Да, в Исламской экономике не учитывается временная стоимость денег, за исключением операций продаж с отсрочкой, но она не допускает получение дохода с аренды капитала, как в случае с процентным начислением в ссудах и кредитах, создавая тем самым класс рантье. Деньги являются средством обращения: согласно правилам Шариата, \$1000 сегодня должны равняться \$1000 завтра, а любая ценность должна быть определена в контексте исключительно реальных активов.⁹

Правоведы также используютдля подтверждениядопустимости отсрочки платежа цитаты из Священного Корана. В Коране сообщается, как неверующие говорили: *“Продажа похожа на Рибана.”* (2:275). Ссылаясь на данное изречение Корана, Шейх Таки Усмани комментировал: *“Их возражение было обусловлено тем, что продажа, при которой цена на товар росла по причине отсроченной оплаты, рассматривалась как законная.А когда мы пытаемся увеличить сумму к оплате после наступления срока оплаты, в случае если должник не способен это сделать, то это и называется Рибана, а надбавки в обоих случаях очень схожи”*. Это возражение было упомянуто известном толкователем Корана Ибн Аби

⁷ Ayub, M. Understanding Islamic Finance. John Wiley&Sons, Ltd. 2007 pp.140-141.

⁸Udovitch, A. Partnership and profit in medieval Islam.Princeton University Press. 1970. P.80.

⁹Ayub, M. Understanding Islamic Finance. John Wiley&Sons, Ltd. 2007 pp.140-141.

Хитамом: *“Они утверждали, что все равно, когда увеличивать цену в начале продажи или, когда наступает срок оплаты, обе равны. Именно это возражение и имеется ввиду в данном изречении...”*. Ответ Корана, на эти суждения широко известен: *“и Аллах разрешил торговлю, и запретил Рибх¹⁰”*.

Следовательно, можно утверждать, что операции с продажей в рассрочку приемлемы. А запрещено повышение оговоренных ранее цен. Причиной данного запрета, является то, что проданный товар переходит в собственность покупателя на постоянной основе, и продавец не имеет права изменять цену проданного товара, а также то, что цена становится долговым обязательством.

Требует прояснения один аспект: человек, купивший актив с отсрочкой, может его продать сразу после того как овладеет им, даже если он полностью не оплатил его. Например, С покупает автомобиль по контракту Мурабаха и обязуется оплатить в течение 5 лет. С становится владельцем автомобиля с первого же дня и должен осуществлять оговорённые платежи согласно установленного графика. Он может продать автомобиль по любой причине, любому лицу, которое согласится внести остающиеся платежи. Несмотря на то, что С не проплатил все платежи, данная продажа не будет считаться “продажей того, чем не владел”.

¹⁰Ayub, M. Understanding Islamic Finance. P.141.

§5. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ КОНТРАКТА И НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ

5.1. Торговые контракты

Для того чтобы контракт считался действительным, необходимо наличие серии важных элементов, каждый из которых должен соответствовать необходимым условиям. Как будет показано далее, существуют пять основных элементов контракта продажи и шесть основных элементов контракта иджара (лизинг).

В случае контракта продажи обе стороны должны быть в состоянии брать на себя ответственность. Они должны быть в здравом рассудке, то есть не быть сумасшедшими или слабоумными. Также они должны достигнуть совершеннолетия (18 лет и старше) и должны быть в состоянии самостоятельно вести свои дела. Кроме того, им не должно быть запрещено торговать своим имуществом, то есть они не должны быть признаны банкротами или транжирами. Наконец, на них не должно оказываться давление.

Также существуют условия касательно продаваемого товара. Товар должен существовать, и должен быть из числа разрешенных, халяльных. Товар также должен быть из категории приносящих явную пользу при употреблении. Например, не имеет смысла продавать несколько зерен риса или половину финика. Помимо этого, продукт не должен быть использован для запрещенных (харамных) целей, таких как поклонение другим, помимо Аллаха, способствовать *риба* или спекуляции. Продукт должен иметь способность быть доставленным покупателю и должен быть свободным от долговых обязательств. Наконец, продукт должен соответствовать описанию и характеристикам.

В отношении ценообразования имеется два условия: ценообразование должно быть в известной валюте, а также указано в точной цифре.

Для договора продажи существуют ряд условий. Предложение и принятие сделки должно быть выражено недвусмысленным, определенным и ясным языком. Они не должны быть условными, а должны быть фиксированным на определенное время, день, ограниченными в действии только в определенный промежуток времени и они должны быть в прошлом или настоящем времени. Они не могут быть в будущем времени и в повелительном наклонении. Кроме того, принятие должно согласовываться с предложением, и предложение и принятие должны происходить в рамках одной встречи.

В контракте иджара, как и в предыдущем контракте, должны быть указаны стороны контракта, т.е. арендодатель и арендатор. Применительно к ним должны быть соблюдены три условия. Во-первых, обе стороны должны быть в состоянии брать на себя ответственность, быть в здравом рассудке, быть достигшими совершеннолетия (18 лет и старше) и должны быть в состоянии самостоятельно вести свои дела. Во-вторых, им не должно быть запрещено управлять своим имуществом. В-третьих, на них не должно оказываться давление.

Касательно рассматриваемого в контракте имущества существуют четыре обязательных условия. Имущество должно быть во владении арендодателя, быть готовым к использованию, быть в состоянии быть доставленным арендатору и соответствовать описанию и характеристикам.

Существуют пять условий относительно аренды. Имущество должно быть разрешенным и с фиксированной ценностью. Арендодатель должен иметь полномочия и возможность разрешить арендатору использовать имущество. Период аренды должен быть известным, а виды использования должны быть ясно и однозначно охарактеризованы.

Касательно арендной платы, условия аналогичны с договором о продаже. Должны выполняться два необходимых условия: во-первых, ценообразование должно осуществляться в заранее определенной валюте, а во-вторых, цена должна иметь фиксированное значение.

5.2. Контракты с долевым участием

К контрактам долевого участия относятся два типа договоров – мушарака и мудараба. Мушарака является общим партнерством, посредством которого две или более стороны заключают договор с целью совместного использования своих усилий и капитала для раздела прибыли и потерь партнерства.

Мудараба является договором, посредством которого владелец капитала передает свои средства в управление предпринимателю, который объединяя свои навыки в бизнесе и полученные средства, реализует коммерческий проект. Прибыль делится между сторонами согласно договоренности.

Основные элементы договоров мушарака и мудараба

Мушарака	Мудараба
1) Партнеры 2) Капитал 3) Бизнес 4) Распределение прибыли 5) Договор	1) Владелец капитала 2) Предприниматель 3) Капитал 4) Бизнес 5) Распределение прибыли 6) Договор

Основные элементы договора Мушарака и его необходимые условия:

- 1) Условия договора:
 - а) Договор должен быть выражен четким и ясным языком. Он должен быть составлен в прошлом времени во-избежании неясности касательно серьезности намерения сторон контракта.
 - б) Утверждение предмета договора должно происходить в рамках одной встречи, то есть не допускается временной пробел между предложением и принятием этого предложения.

- 2) Условия касательно партнеров:
 - а) Способны брать на себя ответственность.
 - б) Быть в здравом уме.
 - в) Достигшие совершеннолетия (18 лет).
 - г) Им не должно быть запрещено иметь дело со своим имуществом.
 - д) Они не должны быть ограничены в правах или объявлены транжирами.
 - е) На них не должно оказываться давление.
 - ж) Должны быть в состоянии назначать агентов и сами быть назначены агентами.

- 3) Условия касательно капитала:
 - а) Любой актив должен быть оценен в денежных единицах.
 - б) Не должен быть долгового происхождения. Например, займодаделец не имеет право заключать контракт Мушарака со своим заемщиком с условием, что существующий долг заемщика будет рассмотрен как сумма, вносимая займодателем. Это не допускается по Исламу, так как на момент заключения контракта Мушарака капитал должен быть в наличии.
 - в) Должна быть указана точная сумма.
 - г) Все партнеры вносят вклад в формирование капитала.

- 4) Условия касательно бизнес-проекта:
 - а) Должен быть из категории разрешенных (халяль).
 - б) В управлении принимают участие все партнеры.

- 5) Условия распределения прибыли или убытка:
 - а) пропорционально долив в капитале или согласно договору; запрещено указывать фиксированные суммы.
 - б) в случае банкротства и задолженности перед третьей стороной, каждая из сторон контракта должна расплатиться в соответствии с изначально внесенной долей каждой из сторон в процентном отношении, при этом, при необходимости, привлекая личные средства сверх своего вклада в уставный капитал компании.

Основные элементы договора Мудараба и его необходимые условия:

Несмотря на то, что основные элементы договора Мудараба и его необходимые условия в своем большинстве совпадают с вышеупомянутыми условиями Мушарака, мы все же

перечислим их для того что бы можно было сравнить и заметить некоторые отличия между этим контрактами:

- 1) Условия договора:
 - а) Договор должен быть выражен четким и ясным языком. Он должен быть составлен в прошлом времени во-избежании неясности касательно серьезности намерения сторон контракта.
 - б) Утверждение предмета договора должно происходить в рамках одной встречи, то есть не допускается временной пробел между предложением и принятием предложения.

- 2) Владелец (владельцы) капитала и предприниматель должны соответствовать следующим необходимым условиям:
 - а) Способны брать на себя ответственность.
 - б) Быть в здравом уме.
 - в) Достигшие совершеннолетия (18 лет).
 - г) Им не должно быть запрещено иметь дело со своим имуществом.
 - д) Они не должны быть ограничены в правах или объявлены транжирами.
 - е) На них не должно оказываться давление.
 - ж) Должны быть в состоянии назначать агентов и сами быть назначены агентами.

- 3) Условия касательно капитала:
 - а) Любой актив должен быть оценен в денежных единицах.
 - б) Не должен быть долгового происхождения. Займодавец не имеет право заключать контракт Мушарака со своим заемщиком с условием, что существующий долг заемщика будет рассмотрен как сумма, вносимая займодателем. Это не допускается по Исламу, так как на момент заключения контракта Мушарака капитал должен быть в наличии.
 - в) Должна быть указана точная сумма.
 - г) Должен быть полностью оплачен владельцем капитала.

- 4) Условия касательно бизнес-проекта:
 - а) Должен быть из категории разрешенных (халяль).
 - б) Управление бизнесом должно быть сосредоточено в руках предпринимателя.

- 5) Условия распределения прибыли или убыток:
 - а) согласно договору; при этом запрещено указывать фиксированные суммы.
 - б) финансовые потери несет только владелец капитала.

Договора Мушарака и Мудароба могут быть использованы как в многосторонних, так и в двухсторонних соглашениях. Они могут быть применены во всех секторах экономики без ограничений, как в сельхозпроизводстве, торговле, транспорте, так и банковском деле.

§6. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ КОНТРАКТЫ

Вспомогательные контракты чаще всего применяются для финансирования долга: Рахн (залог) и Даман (поручительство), Вакала (агентские услуги), Ибра (скидка, частичное списание долга за досрочную и полную оплату).

6.1. Рахн

Необходимые элементы договора Рахн: а) Залогодатель, б) Залогополучатель, в) Претензии на обязательство или право (долг), г) Залог (имущество), д) предложение и принятие предложения

- 1) Условия для сторон контракта:
 - а) Способны брать на себя ответственность.
 - б) Не имеют запрета на осуществление операций с имуществом.
 - в) На них не оказывается давление.

Любое имущество, которое можно купить и продать, может быть отдано под залог. При этом оно должно соответствовать следующим необходимым условиям:

- а) Быть четко обозначенным.
- б) Быть фактически существующим.
- в) Быть из категории разрешенных (халяль).
- г) Быть полезным с точки зрения Шариата.
- д) Не использоваться в запретных (харамных) целях.
- е) Быть во владении залогодателя.
- ж) Быть в состоянии быть доставленным покупателю и свободным от обременения.
- з) Соответствовать описанию или характеристикам.

Другие условия залога имущества:

- а) Один залог не подлежит обмену на другой.
- б) Не запрещается увеличивать объем долга, обеспеченного залогом. Например А взял один миллион рублей у Б, заложив свой дом стоимостью в два миллиона рублей. В случае надобности и согласия Б, А может увеличить свой долг до двух миллионов на основании ранее заложенного дома, так как стоимость залога покрывает сумму долга.
- в) Два разных долга, от двух разных кредитов могут быть обеспечены одним залогом.
- г) Одолженное имущество может быть использовано в качестве залога.
- д) Залогополучатель имеет право удерживать залог, до полного погашения обязательств.
- е) Залог не подлежит возврату при частичной выплате долга.
- з) Залог должен соответствовать описанию или характеристикам.

- ж) Залогодателю и залогополучателю запрещено продавать или отдавать в залог, заложенное имущество без согласия другой стороны.
- з) Залогодателю запрещено завышать реальную стоимость закладного имущества.
- и) Залогополучатель может освободить имущество от залога по своему усмотрению.

6.2. Даман

Термин даман (договор поручительства) обычно употребляется в отношении долга как в виде денег, так и имущества. Другое его название – кафала. Существует пять основных элементов договора: а) Поручитель, б) Кредитор, в) Должник, г) Долг, д) Договор.

Необходимые условия:

- 1) Поручитель: должен соответствовать двум необходимым требованиям: должен быть способным брать на себя ответственность, ему не должно быть запрещено владеть имуществом.
- 2) и 3) кредитор и должник должны быть известны поручителю.
- 4) Долг: существует три основных требования касательно долга. Долг должен быть установленным и определенным, он должен быть обязательным и обязательство к выплате должно лежать на должнике, сумма долга должна быть известна.
- 5) Договор: договор не должен быть двусмысленным, он должен быть выражен ясным и четким языком.

6.3. Вакала

Вакала – договор оказания агентских услуг – включает в себя следующие элементы: а) заказчик, б) агент, в) бизнес или работа, на выполнение которой приглашается агент, г) договор.

Существуют три условия касательно заказчика и агента: они должны быть в состоянии брать на себя ответственность, заказчик должен быть компетентным и иметь право уполномочивать своего агента и агент должен быть сам в состоянии сделать то, на что его уполномочил заказчик.

Бизнес или работа, которую должен проделать агент, должны соответствовать следующим необходимым условиям: имущество или права должны принадлежать заказчику, бизнес или работа могут быть выполнены другим лицом, а также – имущество, право, бизнес или работа должны быть известны. Существует только одно необходимое условие касательно договора Вакала – он должен быть выражен ясным и определенным языком.

Основной обязанностью агента является ответственное хранение/выполнение вверенных ему вещей/работу и их передачу заказчику или третьей стороне по запросу заказчика.

Перечень договоров, в которых агент должен указывать, что он действует от лица заказчика:

- Хиба (подарок)
- Предоставление и получение займов
- Долг (продажа с отсроченной оплатой)
- Вадиа (доверительное хранение)
- Рахн (залог)
- Мушарака
- Мудараба

6.4. Вадиа

Договор Вадиа имеет четыре основных элемента, а именно: а) Вкладчик, б) Ответственный хранитель, в) Депозит, г) Договор.

Необходимые условия, применительно к названным элементам:

- (1) и (2) Вкладчик и ответственный хранитель должны быть в состоянии брать на себя ответственность.
- (3) Депозит должен соответствовать двум необходимым условиям: ответственный хранитель должен быть в состоянии его контролировать и товар не должен быть подверженным порче, его можно хранить.
- (4) Договор должен быть выражен ясным и определенным языком.

Существуют два типа контракта Вадиа:

- а) Вадиа Ядуль Амана (ответственное хранение у доверенного лица).
- б) Вадиа Ядуль Дамана (гарантированное хранение).

В Вадиа Ядуль Амана доверенное лицо должно хранить принятое на депозит имущество следующими тремя способами:

- а) Не смешивая, не группируя депозиты разных вкладчиков.
- б) Не используя эти депозиты для собственных нужд.
- г) Не взывая какой-либо платы за ответственное хранение, то есть на благотворительной основе.

6.5. Ибра

Ибра это договор предоставления скидки покупателю за досрочную и полную оплату. Ибра имеет пять основных элементов, а именно: а) кредитор (продавец), б) должник

(покупатель), в) долг (отсроченная оплата), г) ибра (скидка или частичный возврат от оплаченной суммы), д) договор.

(1) и (2) кредитор и должник – необходимые условия касательно кредитора и должника те же что и в случае договора о продаже.

(3) Долг в виде продажной цены должен соответствовать следующим необходимым двум условиям: точная цифра и заранее известная валюта.

(4) Ибра: скидка не должна быть выражена в абсолютной величине или проценте в договоре о продаже. Не допускается, чтобы в контракте заранее было прописано, что в случае досрочного погашения долга кредитор предоставит скидку на определенный процент или на определенную сумму. Скидка предоставляется исключительно по усмотрению кредитора на момент досрочного погашения долга.

(5) Договор: должен быть сформулирован ясным и четким языком.

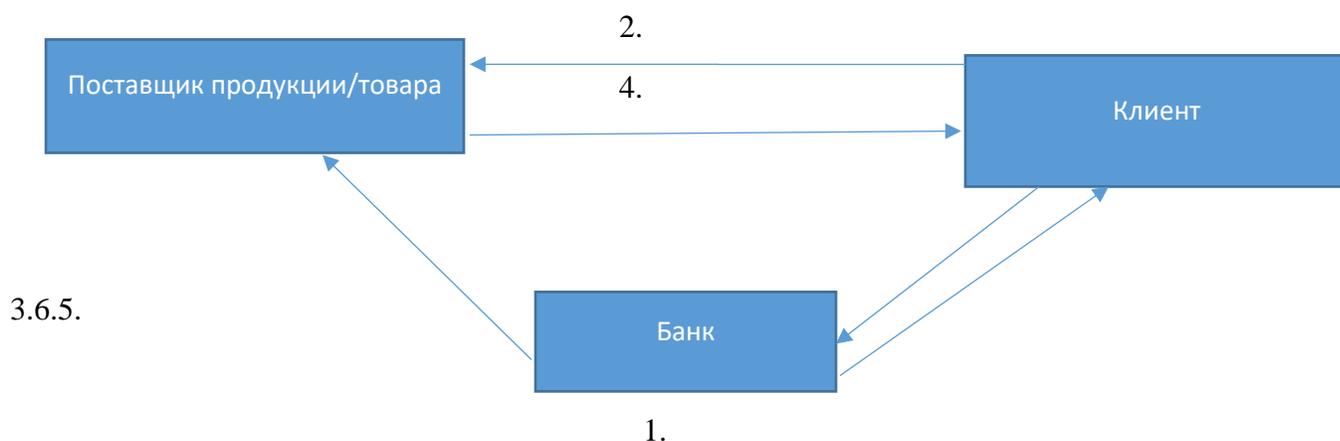
§7. ФИНАНСИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ АКТИВА

Основное различие между данным видом финансирования и традиционным кредитованием, заключается в том, что для того чтобы договор был действительным, торговая деятельность должна вестись на основе реальных активов.

7.1. Мурабаха

Технически, это продажа товара по цене, по которой его приобрел продавец, с добавлением указанной прибыли (маржа), известной как покупателю, так и продавцу:

1. Клиент определяет товары, и просит банк купить их. Банк назначает клиента в качестве своего агента для покупки от своего лица необходимых клиенту товаров.
2. Клиент покупает товары у поставщика от лица банка.
3. Банк уплачивает стоимость товара.
4. Поставщик доставляет товар клиенту.
5. Банк продает товар клиенту по цене, которая состоит из стоимости и надбавки.
6. Клиент оплачивает купленный товар в рассрочку.



В данном контракте, основные элементы и необходимые условия должны быть те же самые, что были упомянуты в контрактах продажи в предыдущем разделе.

7.2. БайБи-таман Аджил

Данный договор является способом оплаты в рассрочку. Также он известен как бай ал-муаджал или бай ал-таксит, то есть продажа с оплатой в будущем или в рассрочку. Он применим как к мушарака, так и мудароба продажам:



1. Клиент определяет актив для приобретения, и покупает его, подписав договор купли и продажи с поставщиком.
2. Банк покупает актив у клиента (закупочная цена).
3. Банк продает актив клиенту по закупочной цене плюс прибыльная надбавка (отпускная цена банка).
4. Клиент уплачивает отпускную цену в течение оговорённого периода времени.

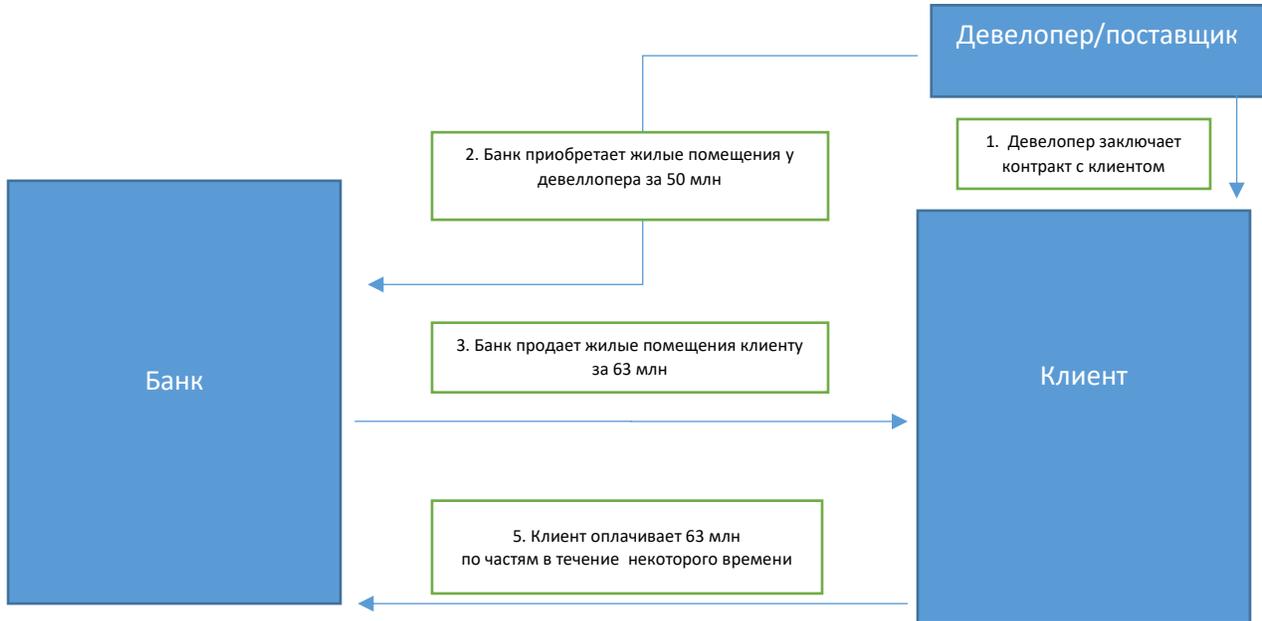
Финансирование осуществляется только на основе активов, например, таких покупок как дома, земля, транспортные средства, акции, учебные программы.

Допускается рефинансирование активов с целью выкупа акций, строительства, ремонта, финансирования проекта, постройки мостовых сооружений, целевого финансирования, финансирования договоров и т.д.

В данном контракте, основные элементы и необходимые условия должны быть те же самые, что были упомянуты в контрактах продажи в предыдущем разделе.

7.3. БайАл-Истисна

Истисна это договор продажи еще не изготовленного товара. Цена оплачивается вся сразу, авансом или постепенно, но активы производятся и доставляются позднее. На примере продажи еще не построенных жилых помещений:



1. Девелопер заключает контракт с клиентом на постройку жилых помещений.
2. Банк заключает параллельный договор с девелопером, который соглашается построить дом согласно первому контракту с клиентом.
3. Банк заключает договор истребования в качестве продавца, который намеревается продать дом.
4. Клиент в рассрочку оплачивает стоимость дома.

7.4. Иджара

В данном виде аренды (стандартная аренда), сдаваемое в аренду имущество, всегда остается в собственности арендодателя. Арендодатель имеет право забрать имущество обратно, в случае не оплаты арендатором предусмотренных платежей:



Договора иджара применяются для финансирования кратко- и среднесрочной аренды таких активов как: оборудование, техника, товары легкой промышленности, компьютеры, транспортные средства и другие подобные активы, а также для осуществления синдицированного финансирования (иджара Мунтахия би'л-Тамлик).

7.5. Иджара Мунтахия би'л-Тамлик

Иджара Мунтахия би'л-Тамлик так же известен как Иджара ва-Иктина (лизинг, затем приобретение) или Иджара Тумма ал-БайАитаб (лизинг, затем продажа). Это форма арендного соглашения, которое передает арендатору права собственности на актив, по завершению срока аренды:



1. Арендодатель определяет требования арендатора касательно аренды и использования актива и срок аренды.
2. Арендодатель покупает актив у дилера, выбранного арендатором.
3. Арендодатель предоставляет арендатору актив в аренду за оговоренные регулярные выплаты на оговоренный срок.
4. Общая сумма месячной аренды состоит из фактической стоимости активов, оплаченных арендодателем (за вычетом оплаты арендатором, при наличии таковых), и прибыльной надбавки арендодателя.

7.6. Сукук

Сукук представляет собой документ, подтверждающий право собственности на актив в течение установленного периода времени. Владение активом, соответственно, определяет право на доходы от него: в четко обозначенные временные промежутки, в зависимости от размера выручки, производится распределение прибыли, генерируемой активом, между держателями сукук. В дату погашения облигаций, эмитент сукук выплачивает держателям исламских ценных бумаг их номинальную стоимость.

В зависимости от актива, лежащего в основе сукук, различают следующие основные и наиболее распространенные их виды.

Сукук мудараба – это ценные бумаги, которые подтверждают пропорциональное долевое участие собственника сукук в капитале мудараба.

Сукук мушарака – это ценные бумаги, суть которых заключается в приобретении права собственности в капитале мушарака. Они отличаются от сукук мудараба только организацией отношений между стороной-эмитентом и владельцами сукук: сторона, выпустившая сукук, создает комитет владельцев сукук, который может принимать решения относительно инвестирования.

Сукук иджара – это ценные бумаги, подтверждающие право собственности на существующее и известное имущество, переданное в аренду, при этом арендная плата по договору аренды является доходом, выплачиваемым владельцам сукук.

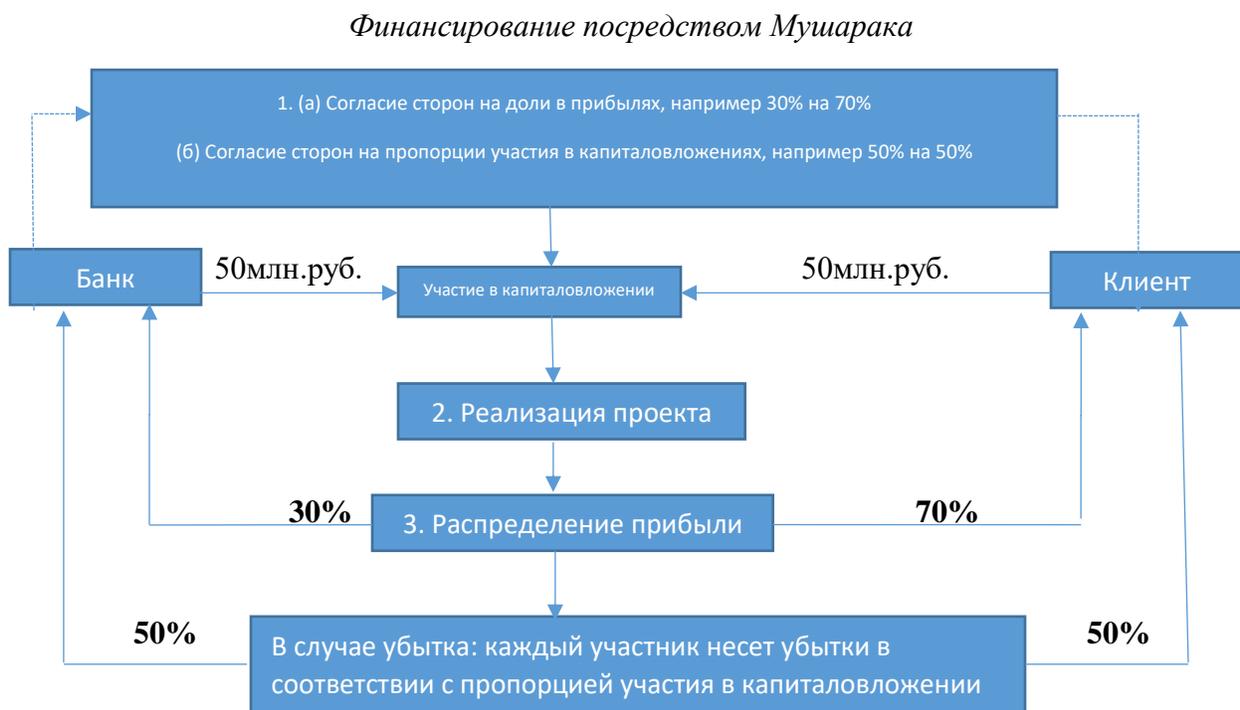
Сукук мурабаха – это ценные бумаги, владельцы которых выступают в роли покупателя некоего товара, а эмитент сукук – в роли продавца этого товара. При этом владельцы сукук, являясь владельцами товара мурабаха, имеют право на его финальную цену от перепродажи.

§8. ФИНАНСИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ КАПИТАЛА

Финансирование посредством распределения прибыли или убытков (акционерное финансирование) считается идеальным и универсальным способом финансирования. Мудараба и мушарака являются двумя наиболее используемыми видами договоров акционерного финансирования. Другими видами договоров являются музара'а и мусака.

8.1. Мушарака

Данный договор является партнерством, посредством которого две или более сторон заключают договор с целью совместного использования своих усилий и капитала с долевым участием в прибыли и убытках. Все активы находятся в совместном владении:



Известна практика Суданского Исламского банка предоставления в рамках мушарака фермерам плугов, тракторов, насосов, распылителей, оборотного капитала, топлива, семян, пестицидов и удобрений. Своей стороны фермер предоставляет землю, усилия и отвечает за организацию работы.

8.2. Мушарака Мутанакиса

Мушарака Мутанакиса (убывающее партнерство) технически является партнерским договором между двумя или более сторонами касательного определенного актива или предприятия, который позволяет одной из сторон постепенно приобрести акции другой стороны посредством согласованного выкупа акций в соответствии с договором.

Банк может потребовать от своих клиентов дать обязывающее обещание (ва'ад мульзим) банку купить актив мушарака или долю банка. Покупка может быть сделана одной суммой или постепенно в течение оговоренного периода времени по рыночной цене, реальной стоимости или по любой другой цене, согласованной сторонами. Исполнение обещания не нарушит элемент дележа прибыли и убытков в договоре мушарака мутанакиса.

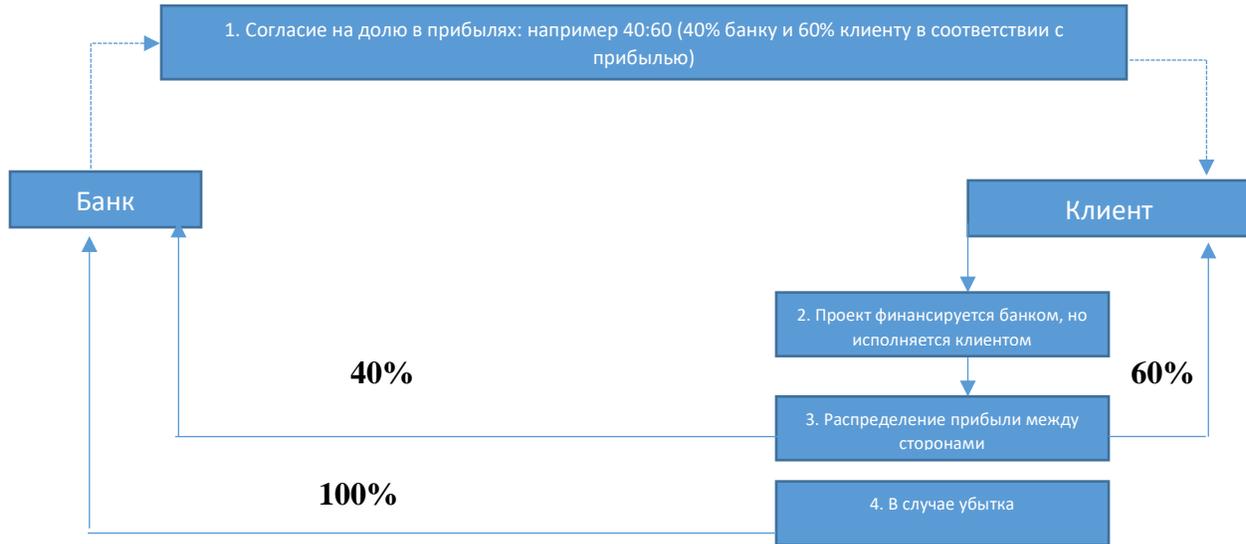
Договор мушарака мутанакиса применим в финансировании площадок для приобретения жилой недвижимости и торговых лавок. Данный договор основан на концепте убывающего партнерства, где и клиент, и банк совместно приобретают и владеют недвижимостью. Финансирование заканчивается, когда клиент становится владельцем 100% недвижимости.

Шаг	Последовательность операций
1.	Клиент заключает договор купли продажи с поставщиком/девелопером на приобретение недвижимости.
2.	Клиент делает заявку на финансирование в рамках финансирования мушарака мутанакиса и при одобрении, банк выпускает письмо-предложение.
3.	Клиент и банк исполняют договор о совместном владении Мушарака Мутанакиса. Обе стороны соглашаются совместно приобрести недвижимость.
4.	Банк сдает в аренду свою часть недвижимости клиенту и клиент, будучи владельцем-арендатором, соглашается на ежемесячные выплаты, состоящие из ежемесячной арендной оплаты (прибыль за месяц) и оплаты приобретения (основной платеж) с целью постепенного приобретения доли банка в совместно владеемой недвижимости.
5.	По окончании срока финансирования и полной выплаты, клиент приобретает всю банковскую долю, и партнерство подходит к концу. В итоге клиент окажется единоличным владельцем недвижимости.

8.3. Мудароба

Мудароба это договор, при котором владелец капитала доверяет свои средства предпринимателю, который используя эти средства и свои навыки, добивается реализации проекта. Полученная выручка делится между сторонами. В случае убытка, потери несет только владелец капитала.

Финансирование посредством Мудараба



Мудараба применяется:

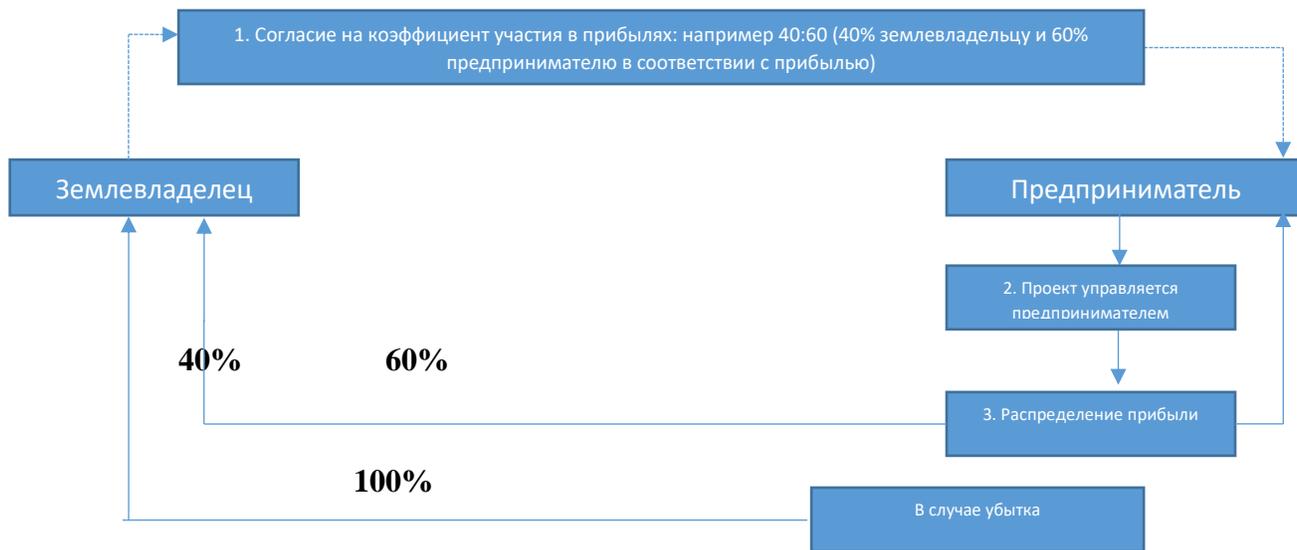
- а) к сберегательным, текущим и инвестиционным счетам в исламском банке.
- б) для разовых операций, таких как ежедневные нужды мелких торговцев, разовые операции по экспорту и импорту.
- в) для долгосрочного инвестирования, например, постройка аэропорта, автомагистрали.

8.4. Музараба

Данный контракт относится к партнерству в фермерстве, посредством которого одна сторона предоставляет землю, а другая несет ответственность за организацию сельскохозяйственных работ. Правило музара'а схоже с мудараба и применяется в аграрном секторе.

Музараба является инвестиционным договором на основе земельных участков, используемых для сельскохозяйственных нужд. Сторонами договора являются землевладелец и рабочий/фермер. Согласно договору, урожай должен быть поделен между предпринимателем и землевладельцем согласно предварительно оговоренной пропорции. Банк может участвовать своими денежными средствами или принадлежащими ему земельными участками.

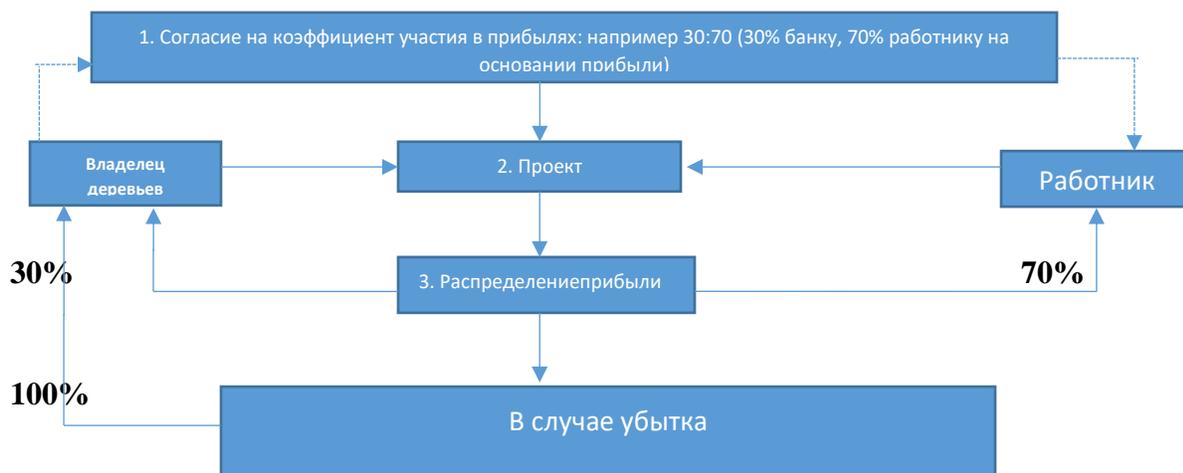
Финансирование посредством Музараѓа



8.5. Мусака

Контракт Мусака предоставляет работнику доступ к деревьям, за которыми он должен ухаживать и поливать их, с расчетом, что фрукты (результат его труда) будут делиться между работником и владельцем сада. Другими словами, это договор, по которому идет обмен физического труда на определенную пропорцию урожая.

Финансирование посредством Мусака



Исламские банки активно используют так называемые вспомогательные контракты: вакала, хивала, ибра, рахн, кафала и хияр.

8.6. Вакала

Вакала это договор назначения агента, которому поручается выполнение определенных операций и действий за вознаграждение.



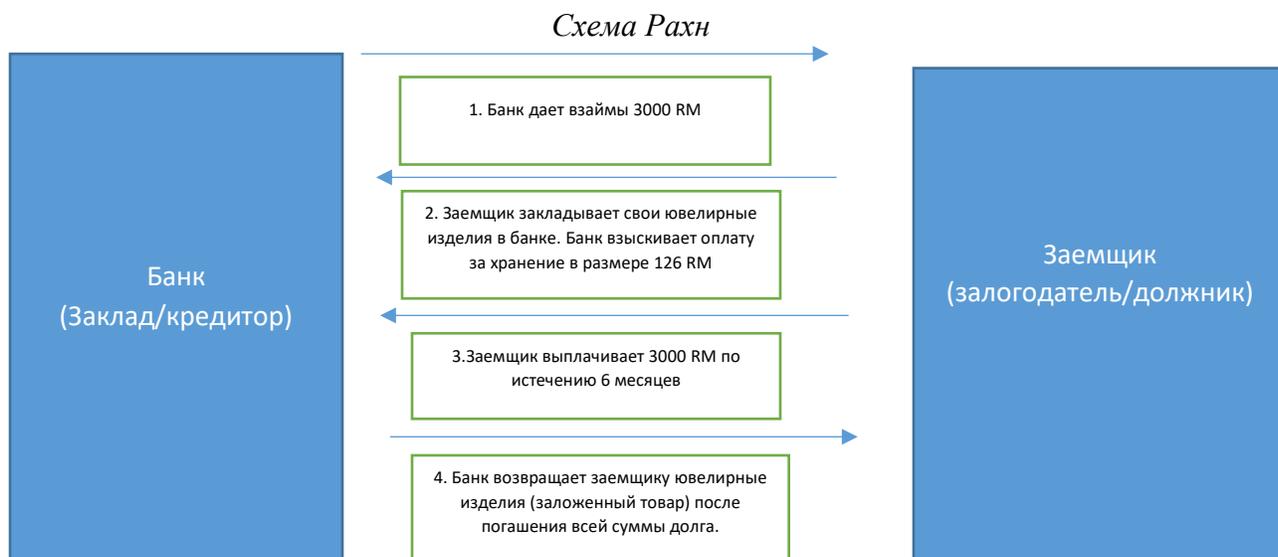
8.7. Ибра

Ибра является актом предоставления скидки. В финансовой индустрии данная операция известна также как “компенсационная скидка”.

В принципе, финансовый институт не обязан предоставлять ибра, предоставлять или не предоставлять ибра решается по усмотрению самого института. Ибра является односторонним договором, соответственно, только кредитор/инвестор вправе выдавать ибра. Например, банк может выдать ибра клиентам, заранее погасившим задолженности.

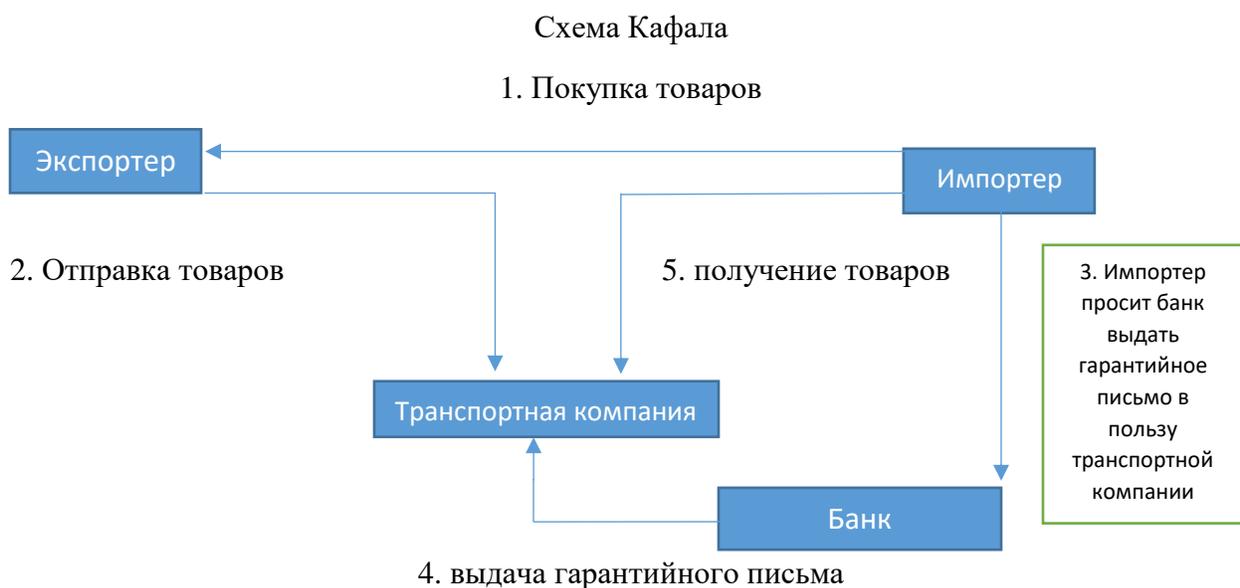
8.8. Рахн

Рахн это договор передачи имущества под залог. Предмет залога, может быть изъят в случае нарушения сроков запланированных выплат.



8.9. Кафала

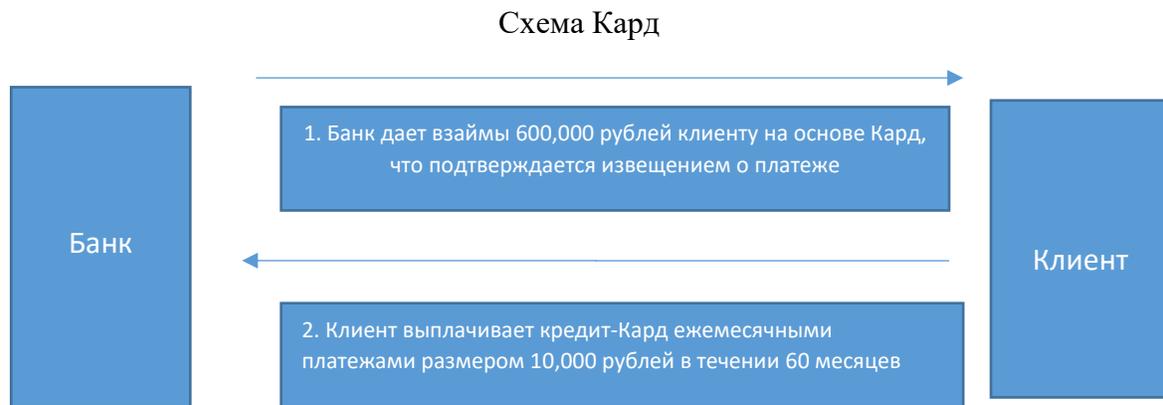
Кафала это договор поручительства, данный одной стороной с согласием выполнить обязательства второй стороны, данное третьей стороне, в случае, если вторая сторона не сможет выполнить свое обязательства полностью и в срок.



Подобного рода документ (гарантийное письмо транспортировки) позволяет клиенту получать товар в транспортной компании без предоставления оригинального конасамента.

8.10. Кард

Кард является договором о беспроцентном кредите между двумя сторонами для обеспечения социальных нужд общества или персональных финансовых нужд заемщика. Кредитор не имеет права извлекать никакой финансовой или иной другой пользы из этого кредита, поскольку в противном случае это приведет к ростовщичеству.



§9. ИСЛАМСКИЕ ДЕПОЗИТЫ

9.1. Сберегательный счет

Сберегательный счет это счет, который находится под контролем клиента банка с целью аккумуляции средств в течение определенного времени. Обычно исламские финансовые институты предлагают следующие виды сберегательных счетов:

- 1) Счет частного лица.
- 2) Совместный счет.
- 3) Счет доверенного лица (представление интересов несовершеннолетнего).
- 4) Счет сообществ, ассоциаций и клубов.

9.2. Текущий счет

Текущий счет является счетом по вкладу до востребования. Обычно финансовые институты предлагают следующие виды текущих счетов:

- 1) Счет частного лица.
- 2) Совместный счет.
- 3) Счет коммерческих структур и индивидуальных предпринимателей.
- 4) Счет сообществ, ассоциаций и клубов.

9.3. Срочный депозитный счет

Срочный депозитный счет является депозитом средств в банке по соглашению, которое предусматривает, что средства будут оставаться на счету в течение согласованного промежутка времени (как вариант: финансовый институт может потребовать включения в договор положения о минимальном сроке извещения, прежде чем средства могут быть сняты со счета). Виды депозитных счетов:

- 1) Счет частного лица.
- 2) Совместный счет.
- 3) Счет коммерческих структур и индивидуальных предпринимателей.
- 4) Счет сообществ, ассоциаций и клубов.

9.4. Управление счетом

Согласно принятой практике, клиент должен лично прийти в банк. Банк идентифицирует клиента по предъявленному удостоверению личности. Для детей открывается доверительный счет согласно свидетельству о рождении. При открытии счета юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем, потребуются их соответствующие идентификационные документы и разрешения.

Банк выдает клиентам пакет документов для заявления, в котором также имеется карточка с образцами подписей. Клиентам потребуется заполнить данный бланк и подписать его, либо оставить отпечаток большого пальца.

Счет приостанавливается или замораживается в случае смерти, банкротства или невменяемости клиента. В случае смерти клиента контракты, в соответствии с Шариатом, автоматически аннулируются. Счет может быть принудительно закрыт, если клиент нарушает правила пользования счетом.

В случае, если клиенты потеряли свои банковские книжки, банкоматные карточки или чековые книжки им требуется немедленно оповестить об этом банк. Их счета будут закрыты и последний баланс счета, указанный в банковской книжке, будет переведен на новый счет.

Вклад на счет может быть сделан в виде наличных денег, чеков, переводных векселей, почтовых денежных переводов, купонов на получение дивидендов и т.д. Деньги, полученные от клиента, должны иметь халяльное происхождение. Например, если клиент хочет зачислить на счет средства от выигрыша в казино банк не вправе их принимать.

9.5. Неактивный депозитный счет

Неактивным депозитным счетом является любой счет, который не был активным в течение одного года или дольше. Данный счет будет считаться счетом невостребованных сумм, если он будет оставаться неактивным в течение последующих 6 лет или дольше. После чего счет должен быть закрыт, а имеющиеся на счету денежные средства будут перенесены в реестр невостребованных сумм.

По Шариату банкам не запрещается переводить содержимое счета в реестр невостребованных сумм. И, несмотря на то, что депозит физически перенесен, владелец счета все еще является собственником данных средств. Клиенты или их законные представители могут забрать средства со счета в любое время.

9.6. Контракты депозитных счетов

Открытие депозитных счетов производится на основе контрактов Вадиа, Мудароба, Вакала и Товарная Мурабаха.

Вадиа, является контрактом между владельцем товара и хранителем товара. Его целью является защита товара от грабежа, уничтожения и т.д. В данном случае задачей хранителя является сохранность денежных средств. При этом банку не разрешено давать обещания, а клиенту не разрешено требовать какого-либо дохода после заключения договора. Любое обещание или требование будет эквивалентно *риба*. Тем не менее, банк по своему усмотрению, может вознаградить клиента определенным доходом, например, в знак благодарности за вкладывание средств в банк.

Мудараба, является контрактом между владельцем капитала и предпринимателем. Владелец капитала вкладывает определенную сумму денег в банк, который выступает здесь в роли предпринимателя, с целью участия в прибыли банка, заработанной вследствие использования денег. Клиент не участвует в управлении средствами. В случае потери, клиент несет все издержки. Заработанная прибыль от использования средств клиента, подлежит распределению согласно заранее установленной пропорции.

Причем заранее устанавливаются только пропорции распределения, а не абсолютная сумма дохода клиента, поскольку доход станет известен только по окончании срока договора или вывода инвестиций. Прибыль должна быть распределена согласно оговоренной пропорции и не меньше, что на практике означает, что пропорции могут быть изменены банком в пользу клиента, например по соображениям конкуренции с другими банками.

Контракт Вакала является агентским соглашением. Данный контракт является наиболее приемлемым для ведения сберегательных счетов, поскольку банк назначается клиентами агентом по управлению их средствами.

Контракт Товарная Мурабаха это депозитный продукт с фиксированной ставкой прибыли, формируемой за счет купли-продажи товаров. Продукт включает в себя покупку и продажу металла на Лондонской Бирже металлов или необработанного пальмового масла, а также ряда других товаров, в зависимости от выбранной основы сделки.

Перечень использованной литературы

- Al-Quran al-Karim.
- Muhsin Khan, Mohammad: The translation of the meanings of Sahih al-Bukhari. Darussalam, Riyadh 1997.
- Al-Khattab, Nasiruddin: English Translation of Sahih Muslim. Darrussalam, Riyadh 2007.
- Abu Khaliyl: English Translation of Sahih Muslim. Darrussalam, Riyadh 2007.
- Al-Asqalani, Ibn Hajar: Bulugh al-Maram min jam' adillat al-ahkam. Darul hadith. Cairo 2003.
- Al-Qastalani, A. Irshadu Al-Sari Li Sharh Sahihal-Bukhari.Cairo.
- Ibn Humam, Kamaludin: Fath al-qadir. Damascus.
- Al-Albani, Nasiruddin: Al-Ta'likat al-Hisan ala Sahih Ibn Hibban. – Jeddah 2003.
- M. Kabir Hassan, Mervyn K.Lewis: Handbook on Islam and Economic Life. EdwardElgarPublishing.
- Ayub, M. Understanding Islamic Finance. John Wiley&Sons, Ltd. 2007.
- Udovitch, A. Partnership and profit in medieval Islam. Princeton University Press. 1970.
- Zurina Shafii, Zarinah Mohd. Yusoff, Islamic Financial planning and wealth management.IBFIM, Kuala Lumpur 2013.
- Textbook: Islamic Financial system principles and practices, Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2012.
- Asyraf Wajdi Dusuki and Nurdianawati Irwani Abdullah: Fundamental of Islamic banking. IBFIM, Kuala Lumpur 2011.
- Zamir Iqbal and Abbas Mirakhor: An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice, John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd 2007.
- Muahammad Yusuf Saleem: Islamic Commercial Law. John Wiley & Sons Singapore Pte. Ltd 2013.
- Muhammad Ayub: Understanding Islamic Finance. John Wiley & Sons Ltd 2007.
- Razli Ramli, Mohammad Khair Saat and Haryani Aminuddin: Islamic Banking Practices. IBFIM, Kuala Lumpur 2014.
- Аль-Мисри, Рафик Юнус. Фикх имущественных отношений. - М.: Исламская кн., 2014
- Муфтий Муххамад Таки Усмани. Введение в исламские финансы. - М.: Исламская кн., 2013.
- Судин Харон, Ван нурсофиза Ван Азми. Исламская финансовая и банковская система: Философия, принципы и практика. - Казань: "Линова медиа", 2012.
- Беккин, Ренат. Исламское страхование (Такафул). - Казань: Казанский ун-т, 2012
- Основы этических (исламских) финансов: учебное пособие / под ред. Е.А. Байдаулет. - Павлодар: Типография Сытина, 2014.

Озиев Гапур Баширович (1974)

Гапур Озиев закончил бакалавриат (2002) и магистратуру (2004) Международного исламского университета Малайзии, а в 2008 году получил степень доктора наук (PhD).

Его основная специальность - исламская юриспруденция и основы исламского права. Кроме того, он специализировался на изучении политических наук.

Сфера педагогических интересов: Исламское коммерческое право, Исламский банкинг и Исламские финансы.

За время работы в Международном исламском университете Малайзии он дважды был удостоен звания "Лучший преподаватель года".

Гапур публикуется в научных журналах, индексируемых ISI и Scopus. Его основные публикации доступны на: <http://www.iium.edu.my/staff-details?id=5936>

Доктор Гапур неоднократно привлекался в качестве консультанта к реализации международных проектов с участием Исламского Банка Развития. С февраля 2015г. он является консультантом Малазийского Unirazaq-IBFIM консорциума по внедрению Исламского банкинга в России. Он также является постоянным соведущим программы "Исламская экономика, бизнес и финансы", которая ведется на радиостанции "Ангушт радио".

В совершенстве владеет английским и арабским языками.

Яндиев Магомет Исаевич (1968)

Образование:

- Чечено-Ингушский государственный университет имени Л.Н. Толстого (1991 г.)

- Кандидат экономических наук (1996 г., РЭА им. Г.В. Плеханова)

- Доцент (2003 год, МГУ им. М.В. Ломоносова)

Магомет Яндиев является автором более 150 научных работ, в том числе за рубежом. Постоянный автор журналов Финансы и Рынок Ценных Бумаг. Является автором нескольких научных моделей, в том числе:

- формулы ценообразования финансовых активов, альтернативной модели DCF;

- модели формирования котировок финансовых активов при осуществлении спекулятивных торгов;

- модели оценки доходности бренда компании на базе инструментария финансовых рынков.

Сфера педагогических интересов: Финансовые рынки, Корпоративные финансы, Государственные и муниципальные финансы, Исламские финансы.

Основные публикации доц. Яндиева М.И., включая полнотекстовые файлы работ, доступны на сайте библиотеки Social Science Research Network, <http://ssrn.com/author=1278584>